

Email: [kimchidhkt@yahoo.com](mailto:kimchidhkt@yahoo.com)

Cell number: 01689 961 486

## MỘT SỐ CÂU HỎI THẢO LUẬN CHO CÁC CHƯƠNG

### CHƯƠNG I

1. Hiểu thế nào là đàm phán, đàm phán trong kinh doanh quốc tế?
2. ~~Yếu tố ngôn ngữ và luật pháp có ảnh hưởng thế nào đến đàm phán kinh doanh quốc tế?~~
3. Những nhân tố nào ảnh hưởng tới đàm phán kinh doanh quốc tế?
4. Thời gian, địa điểm và năng lực đàm phán có ảnh hưởng như thế nào đến thành công của cuộc đàm phán?
5. ~~Cho ví dụ cụ thể về các kiểu đàm phán thường gặp!~~
6. ~~Một cuộc đàm phán thường được chia làm mấy giai đoạn? Trình bày và tắt nội dung của các giai đoạn đó?~~
7. ~~Chúng mình luận điểm cho rằng “đàm phán vừa là một khoa học, vừa là một nghệ thuật”~~
8. ~~Đàm phán có phải là một trận võ mồm hay không?~~
9. ~~Có thể mọi tình huống đều có thể dùng đàm phán để đi đến thắng lợi không? Cho ví dụ?~~
10. ~~Bối cảnh đàm phán là gì? Ảnh hưởng như thế nào đến thành công của đàm phán.~~

### CHƯƠNG II:

1. Nêu vai trò của việc tổ chức đàm phán?
2. Nêu tên các bước công việc của tổ chức đàm phán.

3. Cách thông tin cần thiết cho quá trình đàm phán và phương pháp thu thập thông tin trong quá trình chuẩn bị đàm phán?
4. Làm thế nào để khai thác tốt nhất thông tin đối tác trên bàn đàm phán?
5. Người dẫn đầu bàn đàm phán, người phiên dịch trong đoàn đàm phán phải chuẩn bị những gì?
6. Thế nào là một cuộc đàm phán hoàn bị?
7. Tầm quan trọng của công tác tình báo trong giai đoạn chuẩn bị đàm phán?

### **CHƯƠNG III:**

1. Hãy phân tích các nguyên tắc, phương pháp và vai trò quan trọng của kỹ thuật mở đầu đàm phán?
2. Trình bày nội dung của kỹ thuật truy vấn đạt thông tin? ( nghe, hỏi, trả lời câu hỏi)
3. Hãy phân tích vai trò và nội dung của các phương pháp lập luận?
4. Trình bày các nguyên tắc và kỹ thuật cần thiết trong việc kết thúc một cuộc đàm phán?
5. Trình bày ý nghĩa, các bước đi và các phương pháp vô hiệu hóa ý kiến của đối tác?
6. Những thủ thuật và quy tắc mở đầu đàm phán?
7. Vài người ta lại nói rằng “vạn sự khởi đầu nan- cái bắt đầu bao giờ cũng khó”?  
Hãy trình bày những khó khăn khi mở đầu đàm phán?
8. Vấn đề “nhiều và gặp nhiều” khi truy vấn đạt thông tin?

### **CHƯƠNG IV**

1. Trình bày những điều cần biết trong giao dịch đàm phán kinh doanh?
2. Nêu một số đặc điểm quan trọng của giao tiếp đàm phán?

3. Tầm quan trọng của “nói” trong giao tiếp?
4. Muốn tự kiểm soát trong giao tiếp cần phải thực hiện những qui tắc nào?
5. “Nói dối” trong giao tiếp được hiểu như thế nào? Những thủ pháp của thuật “nói dối và ác ý”?
6. Sở thích của con người có thể được biểu hiện dưới dạng nào? Trình bày cách thức của chiến thuật theo sở thích?
7. Ý nghĩa của diễn thuyết trong giao tiếp? Trình bày các kỹ năng để diễn thuyết tốt?
8. Phân tích câu: “Muốn làm cho người ta nghe theo bạn, làm theo bạn thì phải làm cho người ta thích bạn đã”!
9. Những điều gì làm nên sự quý trọng của một con người trong giao tiếp?
10. Ý nghĩa của tự kiểm soát trong giao dịch, phương pháp và luyện khả năng tự kiểm soát trong giao dịch?
11. “Tư thân, tề gia, trị quốc, bình thiên hạ” trong thời đại ngày nay có cần thiết nữa không? Những phương pháp rèn luyện bản thân?
12. Bạn có suy nghĩ gì khi người lãnh đạo của mình kém năng lực giao tiếp?
13. Phương pháp gây thiện cảm và sự tin cậy trong trò chuyện?

## CHƯƠNG V

1. Phân tích đặc điểm và cách xử lý với những kiểu người thường gặp trong đàm phán?
2. Đàm phán với những người nước ngoài có những khó khăn gì? Phương pháp khắc phục những khó khăn đó?
3. Những đặc tính tiêu biểu và cách thức giao dịch, đàm phán với người Mỹ, Nhật, Trung Quốc.
4. Những đặc tính tiêu biểu và cách thức giao dịch, đàm phán với đối tác thuộc các quốc gia Hồi giáo?

5. Những đặc tính tiêu biểu và cách thức giaodịch, đàm phán với các đối tác thuộc các nước Đông Á, Đông Nam Á?
6. Những đặc tính tiêu biểu và cách thức giaodịch, đàm phán với các đối tác thuộc các nước châu Âu: Nga, Đức, Anh, Pháp...?

## CHƯƠNG VI

1. Văn hóa, \_\_\_\_\_ văn hóa đàm phán là gì?  
Cách thành phần của văn hóa trong đàm phán?
2. Phân biệt sự khác nhau giữa văn hóa phương Đông và văn hóa phương Tây?
3. Thế nào là ứng xử về văn hóa trong một xã hội?
4. Trình bày sự vận dụng những khác biệt về văn hóa trong giaodịch đàm phán?
5. Thế nào là sự giaothoavăn hóa? Khi nước ta thực hiện chính sách mở cửa, hội nhập thì vấn đề này có ý nghĩa gì?
6. Phân tích ảnh hưởng của yếu tố văn hóa đến đàm phán kinhdoanhquốc tế?
7. Quan niệm của bạn về xây dựng văn hóa ứng xử trong một cơ quan, trường học hay một doanh nghiệp (Bài tập)

## CHƯƠNG VII

1. Phân tích một sốnghệthuậtcobảnđảm bảo thành công trong đàm phán?
2. Cho biết một số nguyên nhân dẫn đến cuộc đàm phán không thành công?
3. Nêu một số sai lầm và lỗi thường gặp trong đàm phán?
4. Một số bài học kinh nghiệm trong đàm phán kinhdoanhquốc tế?
5. Tiêu chuẩn để đánh giá một cuộc đàm phán thành công hay thất bại?
6. Tiêu chí của một nhà đàm phán giỏi và các biện pháp cần phải đầuđầu để trở thành một nhà đàm phán giỏi?