



CHƯƠNG V

MỘT SỐ NGHỆ THUẬT VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM TRONG ĐP KĐQT

NỘI DUNG

5.1. Một số nghệ thuật đảm bảo thành công trong ĐP

5.1.1. Một số nghệ thuật triển khai cơ bản

5.1.2. Một số nghệ thuật chống xấu chơi trong ĐP

5.1.3. Một số nghệ thuật khác

5.2. Một số nguyên nhân và một số lỗi thường gặp trong ĐP

5.2.1. Một số nguyên nhân dẫn đến cuộc ĐP không thành công

5.2.2. Một số sai lầm và lỗi thường gặp khi ĐP

NỘI DUNG

5.3. Một số yêu cầu cụ thể để đảm bảo cho một cuộc ĐP thành công

5.3.1. Yêu cầu về chuyên môn

5.3.2. Yêu cầu về kỹ thuật

5.3.3. Các yêu cầu khác

cuuduongthancong.com

5.4. Một số bài học kinh nghiệm trong ĐP KDQT

5.4.1. Chuẩn bị càng kỹ càng tốt

5.4.2. Thu thập đầy đủ thông tin

5.4.3. Xây dựng chiến lược đàm phán khoa học

5.4.4. Cảnh thận khi ký kết hợp đồng

5.4.5. Phát triển các mối quan hệ

5.4.6. Thường xuyên rút kinh nghiệm

5.4.7. Một số lưu ý khác trong quá trình đàm phán: thời gian, giao tiếp...

5.1 MỘT SỐ NGHỆ THUẬT ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG TRONG ĐP



5.1.1. Một số nghệ thuật triển khai cơ bản

5.1.2. Một số nghệ thuật chống xấu chơi trong ĐP

5.1.3. Một số nghệ thuật khác

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

5.1.1 MỘT SỐ NGHỆ THUẬT TRIỂN KHAI CƠ BẢN



1

Nghệ thuật "trả lời" trong ĐP

2

Nghệ thuật "nghe" trong ĐP

3

Nghệ thuật "hỏi" trong ĐP

4

Nghệ thuật "thách giá" và "trả giá" trong ĐP

5

Nghệ thuật khắc phục bế tắc trong ĐP

6

Một số nghệ thuật khác

Nghệ thuật “trả lời” trong ĐP

- Kéo dài thời gian
- Đánh trống lảng
- Hỏi lại đối tác
- Mập mờ
- Trả lời một số vấn đề
- Hỏi một đằng trả lời một nẻo
- Nhún vai

Nghệ thuật “nghe” trong ĐP

- Học cách “nghe” cũng là một nghệ thuật xã giao, một khả năng cơ bản trong ĐP.
- Chức năng: [cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)
- Thỏa mãn nhu cầu của đối tác
- Biết được bối cảnh, thời gian, quyền lợi và nhu cầu của đối tác
- Biết được đối tác đã thật sự hiểu lời nói của mình hay chưa
- Làm cho quan hệ con người gắn bó hơn, ĐP thuận lợi hơn

Nghệ thuật “nghe” trong ĐP

- Làm thế nào để nâng cao nghệ thuật nghe trong ĐP?
[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)
- Loại bỏ tất cả những gì làm cho ta phân tán tư tưởng
- Khi đến lượt mình phát biểu, không nên nói một lèo mà nên nhường cơ hội phát biểu cho người khác
- Giúp đối tác nói tiếp
- Cần học nghe ý tứ ngoài lời

Nghệ thuật “hỏi” trong ĐP

- Các câu hỏi thường được sử dụng
- Câu hỏi đóng
- Câu hỏi mở
- Câu hỏi hùng biện
- Câu hỏi chuyển hướng đột ngột
- Câu hỏi để suy nghĩ

Nghệ thuật “thách giá” và “trả giá” trong ĐP

Thách giá

- Nếu người bán thách giá thấp -> bán được giá thấp
 - Nếu người bán thách giá cao -> bán được giá cao
 - Nếu người bán thách giá cao và kiên quyết đến cùng -> thu được kết quả tốt trong trường hợp ĐP không bị thất bại
- > Thách giá phải cao, nhượng bộ phải từ từ

Nghệ thuật “thách giá” và “trả giá” trong ĐP

Trả giá

- Nếu người mua trả giá thấp -> mua được giá thấp
- Nếu người mua lần đầu đã nhượng bộ quá lớn -> người bán giữ giá -> người mua cần nhượng bộ dần dần
- Người nào nhượng bộ trước vấn đề quan trọng thì người đó sẽ thất bại
- Nếu thông báo cho đối tác giá thành của mình -> nhanh chóng đạt được thỏa thuận
- Đạt được thỏa thuận nhanh quá có hại cho cả hai phía

Nghệ thuật khắc phục bế tắc trong ĐP

- Các bế tắc trong ĐP: cãi nhau, giận nhau, bỏ đi,...
- Các phương pháp khắc phục:
- Dễ trước khó sau
- Vòng vèo tiến lên
- Chọn cái đồng nhất để lại cái bất đồng
- Tạm thời đình chỉ

Một số nghệ thuật khác

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

5.1.2 MỘT SỐ NGHỆ THUẬT CHỐNG XẤU CHƠI TRONG ĐP



- Nghệ thuật chống thái độ lảng tránh trong ĐP
- Nghệ thuật chống thái độ đe dọa trong ĐP
- Nghệ thuật chống phản bác của đối phương
- Nghệ thuật chống sự lấn tới của đối phương
- Nghệ thuật chống sự “ồn ào mà không có thỏa thuận”

5.1.3 MỘT SỐ NGHỆ THUẬT KHÁC



- Nghệ thuật “giả câm giả điếc”
- Nghệ thuật “giấu diếm tình cảm”
- Nghệ thuật “tùy cơ ứng biến”
- Nghệ thuật “phóng đại”
- Nghệ thuật “hài hước”
- Nghệ thuật “dựa vào uy tín”
- Nghệ thuật “làm mất uy tín đối tác”
- Nghệ thuật “cách ly”
- Nghệ thuật “chuyển hướng”
- Nghệ thuật “lấn át”
- Nghệ thuật “lừa phỉnh”
- Nghệ thuật “trì hoãn”
- Nghệ thuật “khiếu nại”
- Nghệ thuật “xuyên tạc”
- Nghệ thuật “đặt câu hỏi bẫy”

5.2 MỘT SỐ NGUYÊN NHÂN VÀ LỖI THƯỜNG GẶP TRONG ĐP



5.2.1. Một số nguyên nhân dẫn đến cuộc ĐP không thành công

5.2.2. Một số sai lầm và lỗi thường gặp khi ĐP

cuu duong than cong. com

5.2.1. Một số nguyên nhân dẫn đến cuộc ĐP không thành công

- Các bên chưa có sự chuẩn bị chu đáo và kỹ lưỡng cho cuộc ĐP
- Một bên ĐP thiếu thiện chí có những thủ đoạn làm mất mặt bên đối tác và làm cho cuộc ĐP kết thúc đột ngột
- Thái độ cứng nhắc và độc đoán của bên đối tác
- Các bên đối tác chưa đạt được thỏa thuận về vấn đề chính của cuộc ĐP, hay một phương diện nào đó
- Lợi ích của các bên đối tác chưa được đáp ứng
- Các nhà ĐP thiếu kiến thức và kinh nghiệm thực tế trong việc giải quyết vấn đề phát sinh trong cuộc ĐP.

5.2.2. Một số sai lầm và lỗi thường gặp khi ĐP (nên tránh)

- Nói quá nhiều hoặc nói không rõ ràng
- Luôn nghĩ rằng đối tác đã hiểu mình
- Suồng sã hoặc đàm tiếu trong ĐP
- Nói quá nhiều mà không biết lắng nghe
- Khi ĐP thiếu kiên nhẫn và hay ngắt lời đối tác
- Sử dụng quá nhiều thành ngữ, tục ngữ khi ĐP
- Thiếu tập trung vào vấn đề chủ đạo, trọng tâm
- Ít chú ý đến cử chỉ và biểu cảm của đối tác
- Không ghi chép đầy đủ và khoa học; dùng lại nhiều thuật ngữ
- Từ chối thẳng thừng
- Dùng từ không nhất quán
- Thiếu chuẩn bị tài liệu hỗ trợ
- Ăn mặc quá xềnh xoàng.

5.3 MỘT SỐ YÊU CẦU CỤ THỂ ĐỂ ĐẢM BẢO CHO MỘT CUỘC ĐP THÀNH CÔNG



5.3.1. Yêu cầu về chuyên môn

cuuduongthancong.com

5.3.2. Yêu cầu về kỹ thuật

5.3.3. Các yêu cầu khác

cuuduongthancong.com

5.3.1 Yêu cầu về chuyên môn

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

5.3.2 Yêu cầu về kỹ thuật

- Chuẩn bị về mặt kỹ thuật tức là phối hợp các nhiệm vụ căn bản phải giải quyết từ khâu đề ra kế hoạch cho đến khi ra quyết định
- Có thể sử dụng các phương pháp cơ bản của kế hoạch hóa vào việc chuẩn bị mang tính chất kỹ thuật sau khi hệ thống kế hoạch chuẩn bị ĐP đã hoàn chỉnh
- Kết quả của việc chuẩn bị về mặt kỹ thuật phụ thuộc vào
- Thiên hướng, năng lực, trí tưởng tượng, động cơ thói quen làm việc của người thừa hành
- Tầm quan trọng của cuộc ĐP
- Tài liệu sẵn có phục vụ cho ĐP

5.3.3 Các yêu cầu khác

Đảm bảo 10 quy tắc sau

- Bài phát biểu trong cuộc ĐP phải đảm bảo kiến thức chuyên môn, có chiều sâu về nghiệp vụ, khách quan, đáng tin cậy
- Tính rõ ràng
- Tính trực quan
- Có phương hướng ổn định
- Quy tắc về nhịp điệu
- Quy tắc nhắc lại
- Quy tắc bất ngờ
- Tính hàm súc khi nhận xét và lập luận
- Thông tin vừa đủ
- HÀi hước, châm biếm vừa phải.

5.4 MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM TRONG ĐP KDQT



5.4.1. Chuẩn bị càng kỹ càng tốt

5.4.2. Thu thập đầy đủ thông tin

5.4.3. Xây dựng chiến lược đàm phán khoa học

5.4.4. Cẩn thận khi ký kết hợp đồng

5.4.5. Phát triển các mối quan hệ

5.4.6. Thường xuyên rút kinh nghiệm

5.4.7. Một số lưu ý khác trong quá trình đàm phán: thời gian, giao tiếp...



cuu duong than cong. com
THANK YOU!

cuu duong than cong. com