KHOÁ ĐÀO TẠO NGẮN HẠN

Fulbright
TRƯỜNG CHÍNH SÁCH CÔNG VÀ QUẢN LÝ

THƯƠNG LƯỢNG
đối đầu hay hợp tác để tạo giá trị

- Mã khoá học: **SC-NEGO2026.03**
- Thời gian học: **02 ngày (05 & 06/12/2026)**
- Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Việt
- Thời hạn đăng ký: **02/12/2026**



Đăng ký khóa học:
Tại **ĐÂY**

Tổng quan về chương trình

Trong thế giới kinh doanh, sự cạnh tranh và hợp tác luôn song hành với nhau. Một tư duy cởi mở, sẵn sàng hợp tác để mang lại giá trị và lợi ích tốt nhất cho đôi bên sẽ giúp hình thành các mối quan hệ làm ăn lâu dài, một hệ sinh thái lành mạnh. Tuy nhiên, thực tế thương trường sẽ có những lúc cần cạnh tranh sòng phẳng, điều này đòi hỏi người tham gia thương thảo phải luôn có sự chuẩn bị một cách hệ thống và linh hoạt, biết cách đút rút bài học và thích ứng hiệu quả. Khóa học "Thương lượng: đối đầu hay hợp tác để tạo giá trị" sẽ trang bị cho người học kỹ năng để trở nên hiệu quả hơn trong việc đạt được những mục tiêu trên.

Khóa học sẽ vận dụng phương pháp tư duy và công cụ phân tích hiện đại do chương trình Đàm phán tại Harvard (PON) phát triển và đúc kết từ thực tiễn đàm phán trên khắp thế giới.

Nguyên tắc 20:80 sẽ được áp dụng, trong đó 20% là thời lượng dành cho việc giới thiệu lý thuyết, công cụ phân tích thương lượng, và 80% là thực hành trong đó người học sẽ ứng dụng công cụ phân tích vào các nghiên cứu tình huống và mô phỏng.

Kỳ vọng về chương trình

Kết thúc chương trình, học viên có thể:

- Hiểu khuynh hướng thương lượng của cá nhân để có sự chuẩn bị phù hợp
- Hiểu cách tiếp cận thương lượng đôi bên cùng có lợi
- Nắm bắt công cụ giúp chuẩn bị và đánh giá trước, trong và sau mỗi cuộc thương lượng
- Hệ thống hóa kinh nghiệm thực tế
- Quản lý yếu tố cảm xúc trong thương lượng
- Tham gia đàm phán trong công việc với tâm thế tự tin hơn

Học viên hoàn thành chương trình học sẽ nhận được Chứng chỉ do Trường Đại học Fulbright Việt Nam cấp.

Học viên của chương trình

Chương trình được thiết kế dành cho:

- Những người đang nắm vai trò lãnh đạo/quản lý trong doanh nghiệp, cần hệ thống hóa lại kinh nghiệm đã có
- Nhân sự trẻ đang được cất nhắc và có triển vọng nắm giữ vai trò quan trọng trong tổ chức

Học phí & Ưu đãi

Học phí: 15.000.000 VNĐ

Ưu đãi Học phí:

Đăng ký sớm trước 15/10/2026	Đăng ký tiêu chuẩn trước 20/11/2026	Đăng ký trễ trước 02/12/2026	Đăng ký nhóm từ 3 người	Cựu học viên MPP hoặc các chương trình đào tạo ngắn hạn khác
20%	10%	0%	30%	25%

Lưu ý: Mỗi học viên chỉ được áp dụng 01 ưu đãi tại thời điểm đăng ký; ưu đãi cao nhất sẽ được áp dụng.

Lịch học

Địa điểm: Học trực tiếp tại Trường Đại học Fulbright Việt Nam, 105 Tôn Dật Tiên, P. Tân Mỹ, TP. HCM

Thời gian	Ngày 1	Ngày 2
8.30 – 10.00	**Phiên 1:** Giới thiệu nền tảng của việc thương lượng hiệu quả: Nếu bạn chỉ có 1 giờ để chuẩn bị!	**Phiên 5:** Thực hành chuẩn bị và phân tích thương lượng
10.15 – 11.45	**Phiên 2:** Các chiến thuật ảnh hưởng phổ biến	**Phiên 6:** Trí tuệ cảm xúc: Xử lý cảm xúc như đòn bẩy
13.30 – 15.00	**Phiên 3:** Đàm phán tạo giá trị	**Phiên 7:** Hài hoà lợi ích, nội bộ
15.15 – 16.45	**Phiên 4:** Phương pháp chuẩn bị có hệ thống	**Phiên 8:** Tri kỷ, tri bỉ, bách chiến bất đãi

Giảng viên

NGUYỄN QUÝ TÂM

Giảng viên Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright, từng tham gia khóa đào tạo về Đàm phán và Lãnh đạo của Chương trình Đàm phán, Trường Luật Harvard.



Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright
Đại học Fulbright Việt Nam
105 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Mỹ, Thành phố Hồ Chí Minh

fsppm.fulbright.edu.vn
Exedu.fsppm@fulbright.edu.vn
091-33-55-911

Fulbright
TRƯỜNG CHÍNH SÁCH CÔNG VÀ QUẢN LÝ