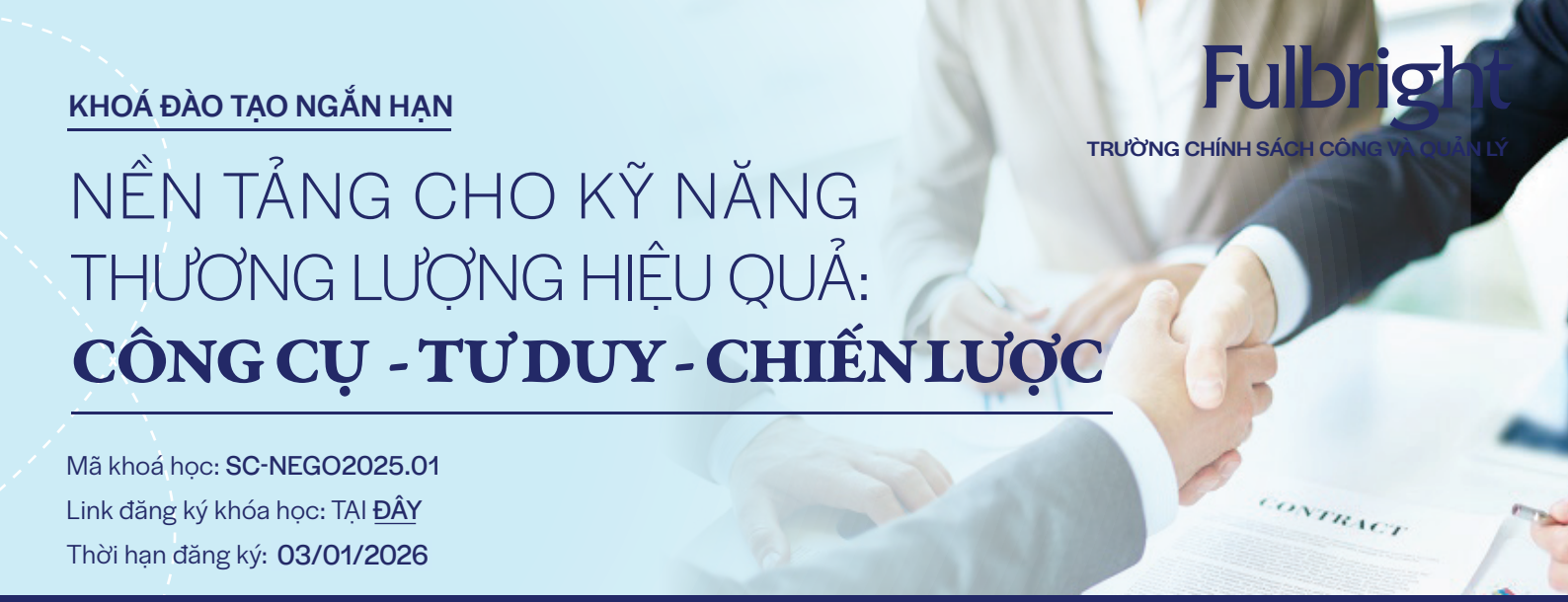


Fulbright
TRƯỜNG CHÍNH SÁCH CÔNG VÀ QUẢN LÝ

KHOÁ ĐÀO TẠO NGẮN HẠN

NỀN TẢNG CHO KỸ NĂNG THƯƠNG LƯỢNG HIỆU QUẢ: CÔNG CỤ - TƯ DUY - CHIẾN LƯỢC

Mã khoá học: **SC-NEGO2025.01**

Link đăng ký khóa học: TẠI **ĐÂY**

Thời hạn đăng ký: **03/01/2026**

Mô tả khóa học

Thương lượng là kỹ năng không thể thiếu trong cuộc sống và công việc. Chúng ta hầu hết thực hành kỹ năng này hàng ngày mà có thể không nhận ra. Thương lượng với người nhà về việc đưa đón con, phân công việc nhà; Trao đổi với bạn về cuối tuần đi ăn ở đâu, hay nghỉ mát nơi nào. Trong công việc, ai cũng phải tương tác với đồng nghiệp, với cấp trên nếu muốn hoàn thành tốt công việc được giao, đặc biệt những hoạt động đòi hỏi phải có sự phối hợp của nhiều người, nhiều phòng ban. Với đối tác, nhà cung ứng hay khách hàng, công việc thương lượng hầu như là bắt buộc. Như vậy, chúng ta ai cũng ít nhiều đã tham gia hoạt động này. Tuy nhiên, hầu hết mọi người lại nói tới thương lượng như là kỹ năng rút tỉa từ kinh nghiệm, không phải là thứ có thể học như kiến thức.

Vậy cần phải chuẩn bị gì, nói gì, chiến lược như thế nào, ứng xử ra sao vì thế cũng chỉ dựa vào kinh nghiệm. Việc đánh giá hiệu quả hay bài học cho những lần sau để biến thành kinh nghiệm cũng là một khó khăn.

Chương trình đào tạo ngắn hạn với chủ đề – Nền tảng cho Kỹ năng Thương lượng hiệu quả được thiết kế để cung cấp cho người học những nguyên lý cơ bản được đúc kết một cách hệ thống và mang tính ứng dụng cao. 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. Đặc biệt, thông qua các nghiên cứu tình huống (case study) của Harvard Business School (được mua bản quyền), người học sẽ được "thực hành" tư duy giải quyết vấn đề, tiến trình tương tác để cuộc thương lượng dù lớn hay nhỏ có thể mang lại lợi ích cho cả đôi bên, xây dựng được mối quan hệ tốt đẹp và lâu dài.

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, 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. Từ đó, giảng viên đưa ra nhận xét đánh giá.

Kỳ vọng về chương trình

Kết thúc chương trình, học viên có thể:

- Nắm bắt các yếu tố cơ bản trong thương lượng/đàm phán.
- Hiểu quy trình, diễn biến trong thương lượng.
- Phân biệt giữa thương lượng cạnh tranh và thương lượng đôi bên cùng có lợi để có hướng tiếp cận phù hợp.
- Biết cách chuẩn bị cho mỗi cuộc thương lượng, đánh giá hiệu quả trong và sau mỗi cuộc thương lượng.
- Biết cách áp dụng tư duy chiến lược và thực hành các kỹ thuật đàm phán trong môi trường đa văn hóa.
- Hiểu cơ sở và ứng dụng các chiến thuật tác động lên quá trình ra quyết định trong đàm phán.
- 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 ai đang ở giai đoạn đầu hoặc giữa sự nghiệp, mong muốn cải thiện hiệu quả làm việc với đồng nghiệp, đối tác, khách hàng.
- Những người thường xuyên đàm phám với nhà tài trợ, đối tác địa phương, cơ quan chính phủ, cần thương lượng trong các hoạt động vận động, xây dựng liên minh, hoặc các nhà cung cấp trong và ngoài nước.
- Những người cần kỹ năng thương lượng để chốt hợp đồng, đàm phán giá cả, điều khoản.

Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright
Đại học Fulbright Việt Nam
105 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Phú, Quận 7, 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

Lịch học

- Thời gian học: 02 ngày 10 & 11/01/2026
- Ngôn ngữ giảng dạy: Tiếng Việt
- Địa điểm: Học trực tiếp tại Trường Đại học Fulbright Việt Nam, 105 Tôn Dật Tiên, P. Tân Mỹ, HCM

	Ngày 1	Ngày 2
Phiên 1 8.30 – 10.00	Giới thiệu về khóa học Phân loại đàm phán Mô phỏng #1	Mô phỏng #2 Ứng dụng cách tiếp cận đôi bên cùng có lợi Quản lý quy trình
Phiên2 10.30 – 12.00	Phân tích mô phỏng Đàm phán phân chia và sự chuẩn bị tối thiểu	Rào cản đối với một cuộc thương lượng hiệu quả Phân tích Mô phỏng #2
Phiên3 13.30 – 15.00	Một số chiến thuật ra quyết định trong đàm phán	Bài tập ngắn: các chọn lựa trong đàm phán Thế khó xử trong thương lượng: cạnh tranh hay hợp tác
Phiên 4 15.30 – 17.00	Cách tiếp cận đôi bên cùng có lợi và sự chuẩn bị hiệu quả	Chia sẻ kinh nghiệm của người học qua công cụ đàm phán Tóm tắt nội dung, tổng kết

Học phí
15.000.000 VNĐ

Ưu đãi 20% học phí
dành cho các đăng ký sớm trước ngày 22/12/2025

Ưu đãi 25% học phí
dành cho cựu học viên Fulbright đã tham gia Chương trình Thạc sĩ Chính sách công, hoặc các chương trình đào tạo ngắn hạn khác.

Ưu đãi 30% học phí
dành cho đăng ký nhóm từ 3 người trở lên.

Đăng ký theo nhóm từ 5 người trở lên

Liên hệ Bộ phận Đào tạo Cao cấp: exedu.fsppm@fulbright.edu.vn 091.33.55.911

Giảng viên



NGUYỄN QUÝ TÂM

Giảng viên Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright
Cựu học viên Chương trình Đàm phán của Harvard

Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright
Đại học Fulbright Việt Nam
105 Tôn Dật Tiên, Phường Tân Phú, Quận 7, 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