

Số: 202/PTM - CNVT

Vũng Tàu, ngày 15 tháng 12 năm 2020

V/v : Mời tham dự khóa đào tạo "Kỹ năng
thương lượng, đàm phán hiệu quả."

Kính gửi: Ban Lãnh đạo Quý Doanh nghiệp.

Nhằm bổ sung kiến thức về kỹ năng cho các doanh nghiệp về đàm phán và đối thoại tại nơi làm việc; góp phần hoàn thiện mối quan hệ lao động hài hòa, từ đó giúp nâng cao năng suất và thu nhập, thúc đẩy sự phát triển doanh nghiệp, Chi nhánh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tại Vũng Tàu phối hợp với Hội đồng Doanh nhân nữ Việt Nam tổ chức khóa đào tạo:

KỸ NĂNG THƯƠNG LƯỢNG, ĐÀM PHÁN HIỆU QUẢ

- **Thời gian:** 1 ngày, 25/12/2020 (Sáng : 8h – 11h30; Chiều: 13h30 – 17h)
- **Địa điểm:** Tòa nhà VCCI Vũng Tàu số 155 Nguyễn Thái Học, P7, TP.VT
- **Kinh phí:** Miễn phí
- **Nội dung chương trình:** đính kèm
- **Giảng viên:**
 - Bà Nguyễn Thanh Thủy - Giảng viên Better Work, giảng viên CLB DECP VCCI
 - Bà Mai Diệu Huyền – Giảng viên CLB DECP VCCI

Để khóa học được tổ chức thành công và đạt kết quả tốt, VCCI Vũng Tàu trân trọng kính mời Quý Doanh nghiệp cử cán bộ tham dự khóa học đăng ký theo mẫu (đính kèm), fax, email hoặc điện thoại trực tiếp trước ngày 23/12/2020.

Mọi thông tin vui lòng liên hệ: Phòng HV-ĐT VCCI Vũng Tàu

Điện thoại: 0254.3852710 ; Fax: 0254.3859651

Gặp Ms Trang: 0937.627.427, Email: thuytrang.vccivt@gmail.com

hoặc Ms Hiếu 0908.018.768 , Email: hieuphamvccivt@gmail.com

Trân trọng kính chào !

Nơi nhân:

- Như trên
- Lưu VT, TH

**KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Xuân Bích Thoại

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Khóa đào tạo “Kỹ năng thương lượng, đàm phán hiệu quả”

Vũng Tàu, ngày 25 tháng 12 năm 2020

Thời gian	Nội dung
8.00 – 8:15	Đón tiếp, đăng ký đại biểu
8.15 – 9:00	Khai mạc Làm quen và giới thiệu nội dung, phương pháp đào tạo
9:00 – 9:30	Thực hành đàm phán theo cặp (bài tập đóng vai)
9.30 – 10.00	Các chiến lược trong đàm phán – Mô hình đối thoại Havard
10.00-10.15	<i>Giải lao</i>
10.15 – 10.45	Kỹ năng giao tiếp trong đàm phán, thương lượng
10.45 – 11.15	Nội dung một cuộc đàm phán mang tính sáng tạo
11.15 – 11.30	Nghiên cứu bài tập tình huống, Mô phỏng đàm phán theo nhóm – Tiến hành một cuộc đàm phán mang tính xây dựng
11.30 – 13.00	<i>Nghỉ Ăn trưa</i>
13.00- 13.10	Khởi động – Bài tập phá băng
13.10 – 14.45	Bài tập đóng vai – Đàm phán mang tính xây dựng (tiếp theo)
14.45-15.00	<i>Giải lao</i>
15.00 – 15h30	- Nguyên tắc đối thoại mang tính xây dựng
15h30-16h00	- Tổng hợp lại quy trình đàm phán, thương lượng theo sơ đồ (Đồng hồ cát)
16.00 – 16.30	Đánh giá, phát chứng chỉ và bế mạc khóa đào tạo ./.