

NEGO LAB 11

 negotiation.vn

 **31.01.2025**
Thứ 7 | 07:00 - 08:00

 **Online**
Link zoom trong form đăng ký

Agenda

ĐÀM PHÁN GIÁ KHI KHÁT HỢP ĐỒNG

07:00 – 07:30 | Mini workshop

Tư duy & Chiến lược đàm phán giá khi khát hợp đồng

07:30 – 08:00

Thảo luận & tư vấn tình huống thực tế từ người tham dự

TƯ DUY & CHIẾN LƯỢC & HÀNH ĐỘNG NỀN TẢNG KHI Ở VỊ THẾ KHÁT HỢP ĐỒNG



1. KHÔNG ĐỂ LỘ TRẠNG THÁI KHÁT

NGUYÊN TẮC/ HÀNH VI

Ý NGHĨA / TÁC ĐỘNG

Không để lộ áp lực bên trong

Lộ áp lực = tự làm yếu vị thế đàm phán

Giữ trạng thái đàm phán điềm tĩnh

Tạo cảm nhận có lựa chọn, không phụ thuộc vào hợp đồng đang đàm phán.

Ngôn ngữ trung tính

Tránh: “Bên em đang rất cần hợp đồng này”; “sếp chỉ định chỉ làm với thương hiệu bên chị”, “trên thị trường chỉ sản phẩm bên chị mới có tính năng đáp ứng được nhu cầu của bên em”...

Không follow-up quá sát sao

Tránh phát tín hiệu nôn nóng

Kiểm soát nhịp độ trao đổi

Người kiểm soát nhịp => kiểm soát cảm nhận quyền lực

2. TẬP TRUNG TĂNG GIÁ TRỊ

3.

XÁC ĐỊNH TRƯỚC WATNA PHẢI CÓ BATNA (TỐI THIỂU)

WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement)

Kịch bản xấu nhất có thể xảy ra nếu đàm phán thất bại và không đạt được thỏa thuận.

MỘT SỐ KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN KHI Ở THẾ YẾU

CHIẾN LƯỢC / KỸ THUẬT	MỤC TIÊU & TÁC DỤNG
Khai thác sâu giá trị cốt lõi của đối phương	Cân bằng bất đối xứng thông tin, xác định các yếu tố họ sợ mất nhất (thời gian, rủi ro, uy tín, chi phí ẩn)
Giảm phạm vi thay vì giảm giá/ tăng ngân sách	Giữ mức giá/ ngân sách, tập trung nguồn lực vào những giá trị quan trọng nhất với đối phương
Trade-off có chiến lược	Mỗi nhượng bộ luôn đi kèm điều kiện trao đổi, tránh tiền lệ nhượng bộ một chiều
Chuyển khung đàm phán từ “giá” sang “rủi ro”	Nhấn mạnh rủi ro/ chi phí cơ hội: thời gian đã dành để đàm phán, tìm đối tác thay thế với chi phí ngân sách tung ứng không dễ, mất thời gian đàm phán lại từ đầu, sản phẩm/ dịch vụ rẻ hơn nhưng kém chất lượng/ đội ngũ thiếu chuyên nghiệp => chỉ ra những case thất bại “ Người mua sợ rủi ro hơn ham rẻ ” - <i>Kahneman & Tversky – Prospect Theory</i>
Cam kết OKR / KPI/ Chất lượng sản phẩm rõ ràng	Củng cố niềm tin vào sản phẩm/ dịch vụ và làm tăng tâm lý sợ bỏ lỡ HĐ tốt.
Im lặng chiến thuật & điều chỉnh nhịp độ	Làm chậm nhịp để tái cân bằng quyền lực, phát tín hiệu rằng vẫn còn BATNA

NẾU BỊ LỘ THÌ SAO?

=> Rủi ro lớn nhất: Nỗ lực tối đa để ký một HĐ tồi tệ trôi buộc trong suốt thời gian thực thi.

=> tiềm ẩn xung đột/ bất mãn trong quá trình triển khai.



 negotiation.vn