

NEGO LAB 13

 negotiation.vn

TỐI ƯU QUY TRÌNH ĐÀM PHÁN B2B & B2G

Giảm Thời gian Thương lượng – Tăng Giá trị Hợp đồng



Nguyễn Hồng Hạnh

Founder, Negotiation.vn

Founder & CEO, EdTech Agency

Mini WORKSHOP

**Quy trình đàm phán hiệu quả
giúp tăng tỉ lệ chốt deal & giảm thời gian đàm phán B2B & B2G**

QUY TRÌNH 04 GIAI ĐOẠN ĐÀM PHÁN

1



Thiết lập quan hệ

2



Lập kế hoạch

3



Đàm phán

4



Thương thảo hợp đồng

GIẢI ĐOẠN 1

THIẾT LẬP QUAN HỆ

Bản chất

Mối quan hệ giữa người với người/ tổ chức với tổ chức

Tư duy

Cùng kiến tạo giá trị (????)

Hành vi

Tôn trọng + Cởi mở với tư duy/ quan điểm khác biệt

Kết quả mong đợi

Một mối quan hệ dựa trên sự **tôn trọng** & tin tưởng



GIAI ĐOẠN 2

LẬP KẾ HOẠCH

“

Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng

Binh pháp Tôn Tử

 negotiation.vn



Nội bộ – Đàm phán nội bộ

- Tầm quan trọng / nhu cầu ký kết HĐ
- Lợi ích cốt lõi cần đạt được
- Nhà đàm phán chính & thành viên
- ZOPA / BATNA / WATNA
- Vị thế & chiến lược đàm phán

Đối tác - Nghiên cứu/dự đoán

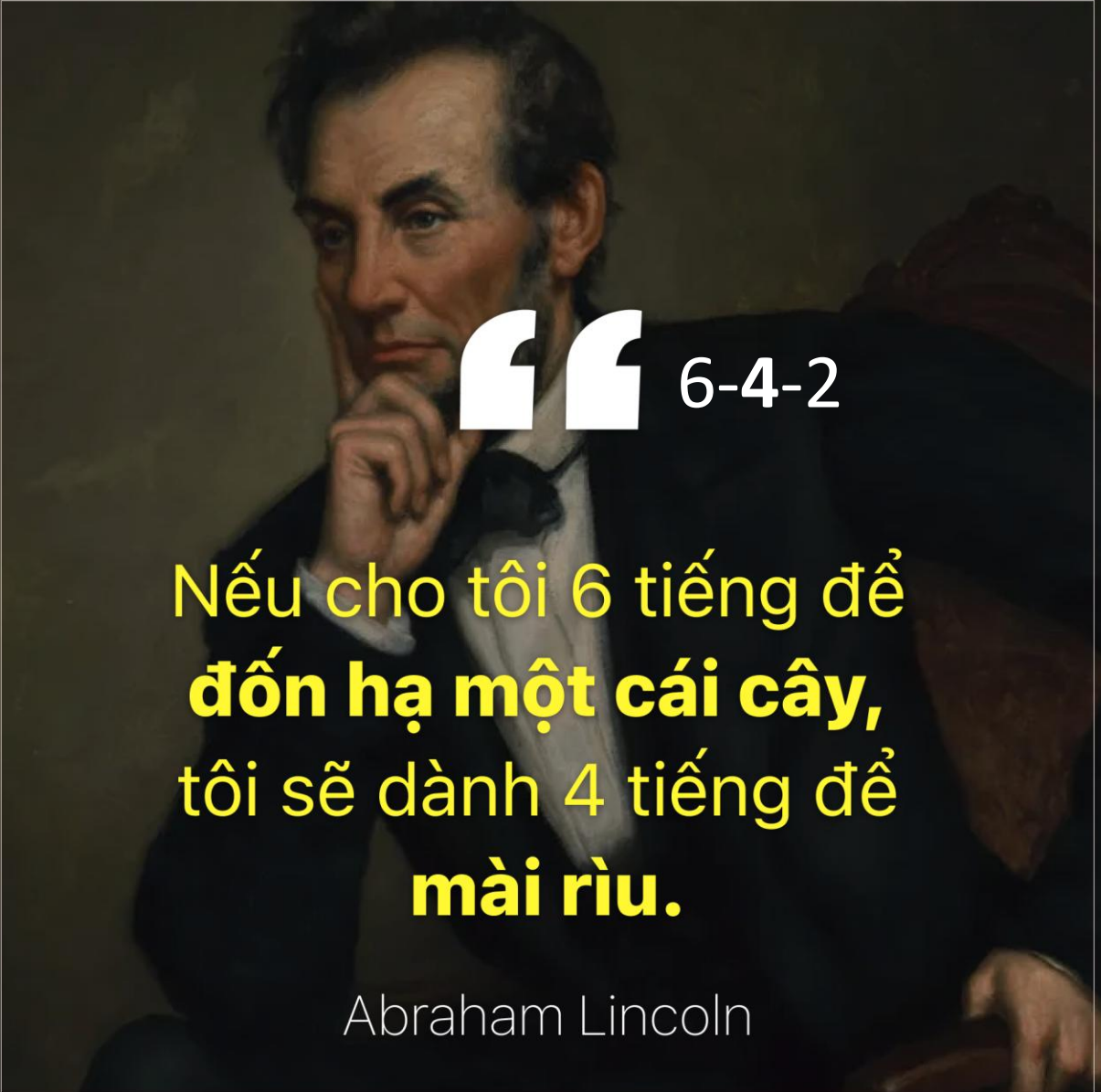
- Tầm quan trọng / nhu cầu ký kết HĐ
- Mục tiêu tuyên bố vs lợi ích/ nhu cầu
- BATNA/ WATNA/ ZOPA
- Dự đoán chiến lược/ phong cách đàm phán
- Tìm hiểu (nghiên cứu) nhà/ nhóm đàm phán
- Note: **Tránh “bẫy giả định”**

TẠI SAO PHẢI MÀI RÌU?

*Nhà đàm phán giỏi nhất
là người có sự chuẩn bị
kỹ lưỡng nhất.*

HBR guide to negotiating

 **negotiation.vn**



“ “ 6-4-2

**Nếu cho tôi 6 tiếng để
đốn hạ một cái cây,
tôi sẽ dành 4 tiếng để
mài rìu.**

Abraham Lincoln

PHƯƠNG PHÁP/ KỸ THUẬT KHAI THÁC THÔNG TIN



1. Nguồn trực tiếp

- Trao đổi với đối tác
- Đặt câu hỏi chiến lược
- Quan sát hành vi

2. Nguồn gián tiếp

- Mạng lưới
- Bên thứ ba
- Đối tác cũ

3. Nguồn dữ liệu

- Nghiên cứu (sơ cấp/ thứ cấp)
- Tài liệu công khai
- Báo cáo mua ngoài

4. Kỹ thuật đàm phán

- Kiểm thử qua các đề xuất

=> TB bạn đưa ra bao nhiêu offer/ deal?

- Khai thác qua nhiều vòng đàm phán

GIAI ĐOẠN 3

ĐÀM PHÁN



 negotiation.vn



5 BƯỚC ĐÀM PHÁN WW

Bước đàm phán	Nội dung
1 Thiết lập kênh trao đổi	Mở đường đối thoại, tạo kết nối cá nhân/ nhóm và thiết lập môi trường đàm phán tích cực.
2 Khám phá lợi ích	Truyền đạt rõ nhu cầu của mình vs tiết chế thông tin Kiểm thử để hiểu đúng nhu cầu, lợi ích của đối tác.
3 Tìm kiếm giải pháp/ sáng tạo giá trị	Cùng tìm kiếm hoặc sáng tạo các phương án WW.
4 Thương lượng/ thu hẹp khác biệt	Thương thuyết/ điều chỉnh/ nhượng bộ có chiến lược để tiến đến thỏa thuận.
5 Chốt thỏa thuận	So sánh phương án đạt được với BATNA, xác nhận cam kết.

CÁC KÊNH GIAO TIẾP TRONG ĐÀM PHÁN



Giao tiếp/ gặp mặt trực tiếp

Kết nối cảm xúc cá nhân. xây dựng lòng và giải quyết xung đột hiệu quả.



Họp trực tuyến

Kém hiệu quả hơn trong việc kết nối cảm xúc và giải quyết xung đột.



Nhóm chat/ tin nhắn (WhatsApp, Zalo, Viber, Wechat...)

Hiệu quả khi trao đổi thông tin/ cập nhật tiến độ và triển khai hành động liên tục.



Email và văn bản khác (meeting notes)...

Hữu ích trong việc xác nhận thông tin, lưu vết các điểm đã thống nhất...



Cuộc gọi thoại

Làm rõ thông tin nhanh và hiệu quả hơn tin nhắn/ emails khi chưa cần tổ chức họp.

BẦY VĂN BẢN (TEXT)



*Một cuộc gặp nhanh giá trị hơn
10 thư điện tử dài lê thê.*

Khuyết danh



GIAI ĐOẠN 4

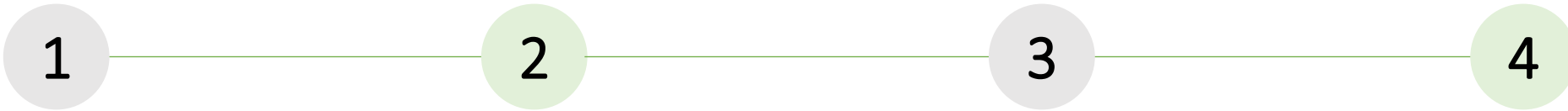
THƯƠNG THẢO & KÝ KẾT HỢP



 negotiation.vn



CHIẾN LƯỢC ĐÀM PHÁN VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO



Đàm phán quy trình
đàm phán hợp đồng



Tiết kiệm thời gian

Kỹ thuật đọc và
phân tích hợp đồng nhanh

Các kỹ thuật đàm phán
các điều khoản thiết yếu

Kiểm soát rủi ro

TƯ VẤN TÌNH HUỐNG THỰC TẾ

 **negotiation.vn**

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Nguyễn Hồng Hạnh | ✉ Hanh.nguyen@negotiation.vn – Nguyenhanh.nhh@gmail.com | ☎ (+84) 94 626 7861