

NEGO LAB 14

ĐÀM PHÁN NỘI BỘ

Đạt mục tiêu và
giảm thiểu xung đột



Nguyễn Hồng Hạnh

Founder, Negotiation.vn

Founder & CEO, EdTech Agency

Thứ 7

7H - 8H

07.03.2026

Online

Zoom meeting

Mini WORKSHOP

ĐÀM PHÁN NỘI BỘ

(Intenal negotiation/ organizational negotiation)

ĐẠT MỤC TIÊU & GIẢM THIỂU XUNG ĐỘT

THẢO LUẬN NHANH

TRONG CÔNG VIỆC, BẠN THƯỜNG ĐÀM PHÁN NỘI BỘ
VỚI AI NHIỀU NHẤT?

MỤC TIÊU ĐẠT ĐƯỢC & MỐI QUAN HỆ SAU ĐÀM PHÁN

TƯ DUY CỤC BỘ VS TƯ DUY HỆ THỐNG

LỖI THƯỜNG GẶP NHẤT TRONG ĐÀM PHÁN NỘI BỘ

TƯ DUY CỤC BỘ

Tư duy của cá nhân/ phòng ban

- Marketing cần tối đa lead
- Sales cần tối đa doanh thu
- Operations cần tối thiểu cost
- Nhà đầu tư tối đa lợi nhuận/ cổ tức

TƯ DUY TỔNG THỂ/ HỆ THỐNG

Doanh nghiệp/ Tổ chức cần:

- Tối ưu giá trị/ lợi nhuận tổng thể
(kết quả phối hợp của các cá nhân & phòng ban)
- Phát triển bền vững
(khách hàng/ đối tác/ tác động xã hội,...)

TƯ DUY ĐÀM PHÁN NỘI BỘ

Tư duy hệ thống (Systems Thinking)

- Đàm phán nội bộ không phải “thắng – thua”, mà là tối ưu hiệu quả và lợi ích chung của toàn doanh nghiệp.
- Các quyết định cần được nhìn trong tổng thể nguồn lực, quy trình và sự phối hợp liên phòng ban.

03 NGUYÊN TẮC CỐT LÕI TRONG ĐÀM PHÁN NỘI BỘ

1. Áp dụng tư duy hệ thống khi đàm phán
(Tập trung vào lợi ích chung/ mục tiêu của doanh nghiệp)
2. Tìm giải pháp cho vấn đề, không công kích cá nhân/ bộ phận
1. Chuẩn bị trước BATNA nội bộ & sẵn sàng tiết lộ

MÔ HÌNH 03 BƯỚC ĐƠN GIẢN GIAO TIẾP HIỆU QUẢ & GIẢM THIỂU XUNG ĐỘT

- 1. Nói thực tế:** Nói vấn đề mang tính KHÁCH QUAN*
- 2. Nói tác động:** Nói tác động đến công việc/ hiệu quả chung
- 3. Nói đề xuất:** Đề xuất giải pháp mang tính tổng thể/ không cục bộ



TƯ VẤN TÌNH HUỐNG THỰC TẾ

 negotiation.vn