



# BÀI 1

## KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, KÝ KẾT HỢP ĐỒNG CỦA GIÁM ĐỐC HTX NÔNG NGHIỆP

### Nội dung 2. Kỹ năng đàm phán và thương thảo hợp đồng



- **Nghề đào tạo: GIÁM ĐỐC HTX NÔNG NGHIỆP**
- **Trình độ: SỞ CẤP 1**
- **Mô đun 3: PHÁT TRIỂN MỘT SỐ KỸ NĂNG QUẢN LÝ HTX NÔNG NGHIỆP**

# MỤC TIÊU

1

Trình bày được khái niệm, các đặc tính cơ bản, nguyên tắc và kỹ năng đàm phán, thương thảo hợp đồng

2

Mô tả được trình tự các bước đàm phán và thương thảo hợp đồng

3

Vận dụng được kỹ năng đàm phán và thương thảo vào hoạt động của HTX nông nghiệp nhằm hạn chế rủi ro khi đàm phán và ký kết hợp đồng

# NỘI DUNG

2.1

**Một số vấn đề  
chung về đàm  
phán, thương thảo**



2.2

**Kỹ năng và nghệ  
thuật đàm phán,  
thương thảo**



## 2.1. Một số vấn đề chung về đàm phán, thương thảo

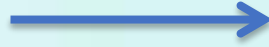
### 2.1.1. Khái niệm đàm phán, thương thảo

*Đàm phán, thương thảo là quá trình mà trong đó hai hay nhiều bên tiến hành thương lượng, thảo luận về các mối quan tâm chung và những quan điểm còn bất đồng, để đi đến một thỏa thuận thống nhất.*



## 2.1.2. Phân loại đàm phán, thương thảo

Theo số lượng các bên tham gia



- Song phương
- Đa phương



Theo nội dung, tính chất của vấn đề thương thảo



- Ngoại giao
- Chính trị
- Quân sự
- Kinh tế,...



## 2.1.4. Vai trò của đàm phán đối với Giám đốc HTX nông nghiệp

Đàm phán sẽ giúp HTX đạt được mục tiêu cụ thể

Đàm phán giúp ký kết được hợp đồng, mua bán với giá phù hợp

Đàm phán giúp giải quyết các mâu thuẫn trong cung ứng dịch vụ đầu vào, đầu ra với đối tác

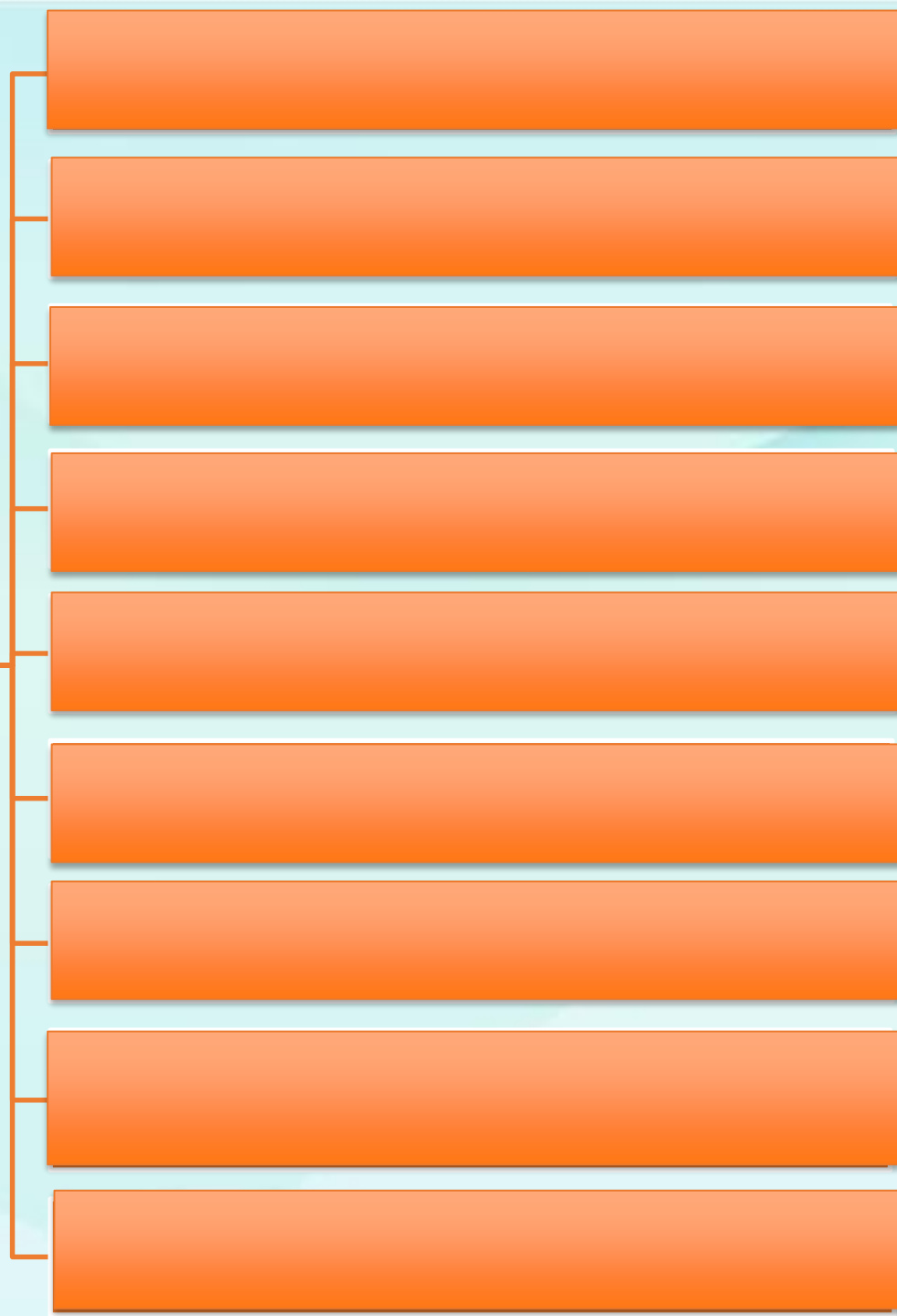
Đàm phán giúp kết nối HTX với đối tác, doanh nghiệp và người dùng



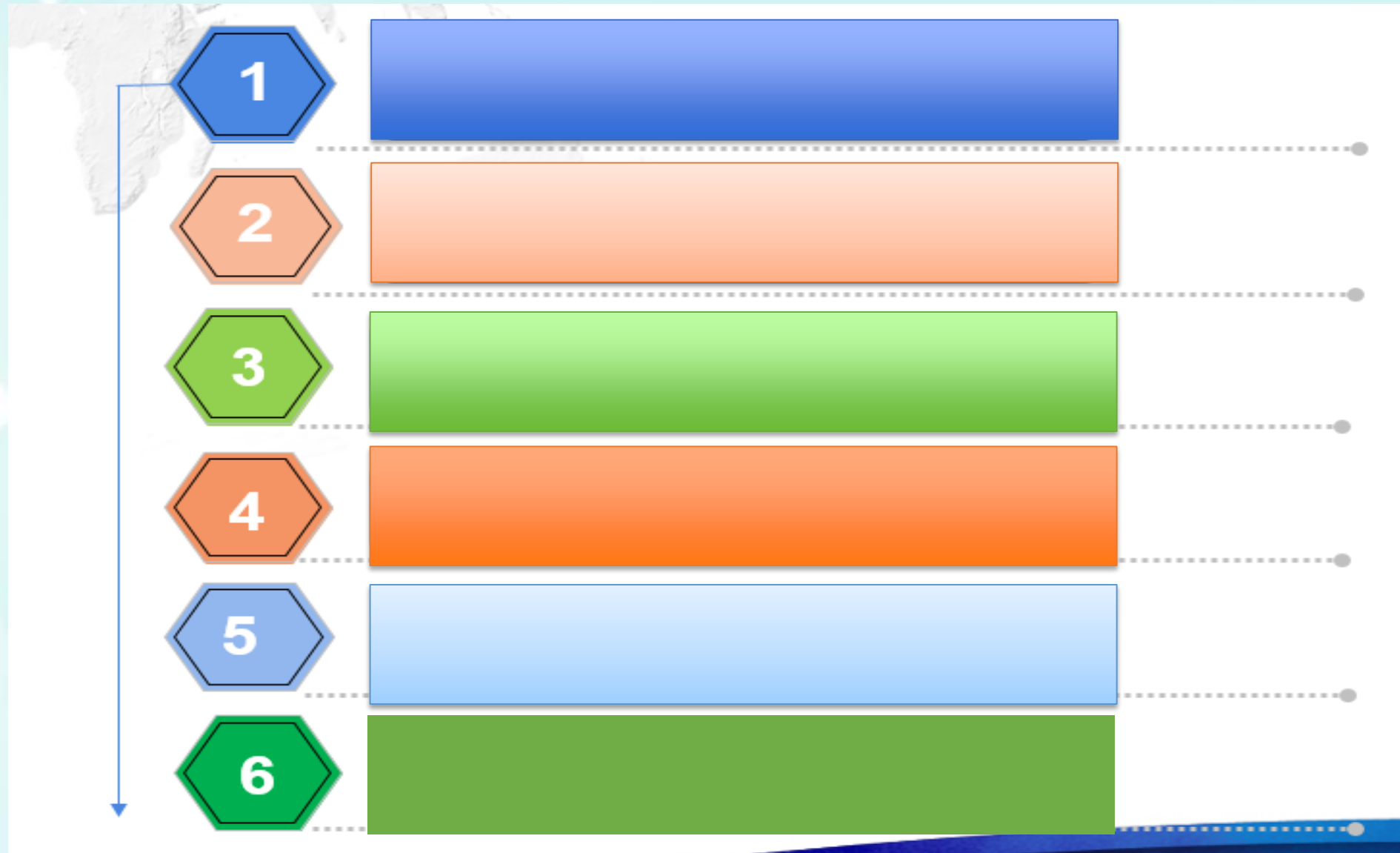
## 2.1.5. Nguyên tắc khi đàm phán



NGUYÊN TẮC



## 2.1.6. Quy trình đàm phán và thương thảo hợp đồng





## 2.1.7. Một số tình huống thường gặp trong quá trình đàm phán tại HTX

- Chưa thống nhất được về giá mua, giá bán
- Chưa thống nhất được về các chỉ tiêu chất lượng của hàng hóa mua bán
- Chưa thống nhất được các điều kiện về bao bì, đóng gói
- Chưa thống nhất được các điều kiện giao và nhận hàng
- Chưa thống nhất được về điều kiện thanh toán
- Chưa thống nhất được về các điều kiện miễn trách
- Chưa thống nhất được về các điều kiện để giải quyết tranh chấp giữa hai bên



## 2.2. Kỹ năng và nghệ thuật đàm phán, thương thảo

### 2.2.1. Một số kỹ năng cơ bản trong đàm phán, thương thảo



KỸ NĂNG



## 2.2.2. Chiến lược đàm phán, thương thảo



Chia đàm phán thành nhiều phần



Yêu cầu những gì công bằng"



Theo hướng "đạt được thỏa thuận"



Kiểm soát



Ưu tiên, ưu tiên, ưu tiên



Chiến lược "nhượng bộ"



Câu hỏi hơn là Yêu cầu



Đồng thuận, đưa ra các ý kiến tích cực



Nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi đàm phán

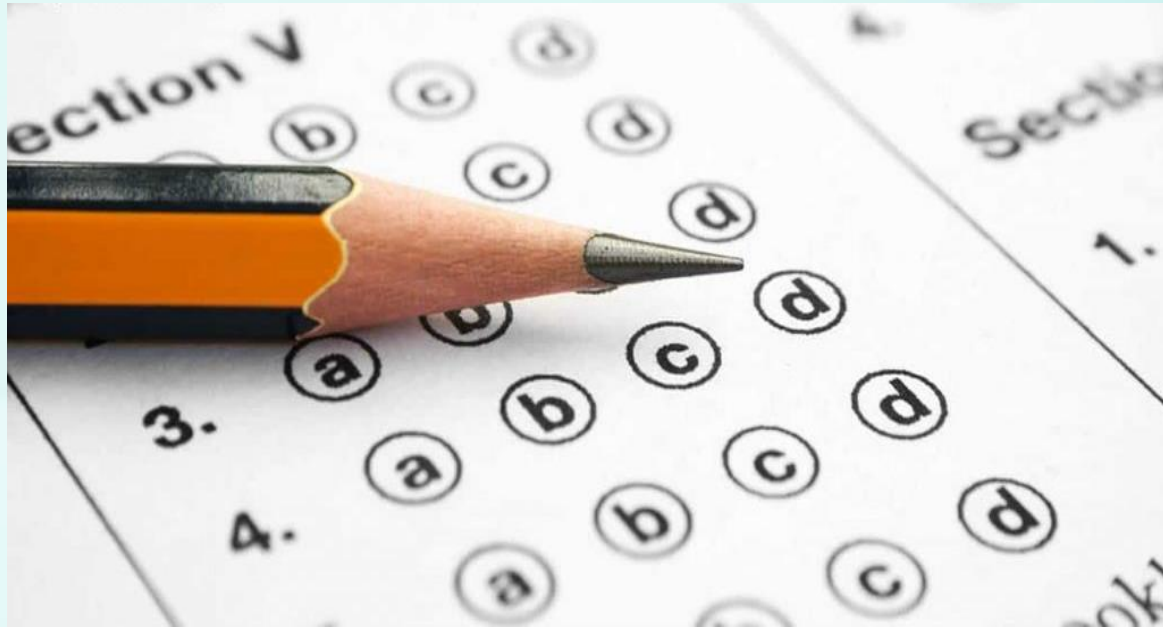


Chốt hạ và đưa ra "tối hậu thư"



Sử dụng thực tế khách quan

# BÀI KIỂM TRA CÙNG CỐ KIẾN THỨC



## Câu hỏi kiểm tra

Chọn đối tượng này và nhấp vào nút "Chèn bài tập" để chỉnh sửa đối tượng này

**Câu 1. Tạo ấn tượng ban đầu, sử dụng ngôn ngữ cơ thể, xác định mục tiêu rõ ràng là một trong những kỹ năng và nghệ thuật của đàm phán**

Đúng

Sai

**THANK YOU**