

Kỹ năng thương lượng - 2 ngày

Kỹ năng thương lượng tốt sẽ tạo mối quan hệ lao động hài hòa. Đây cũng là cơ sở cho việc tăng năng suất và cải thiện môi trường làm việc. Kỹ năng thương lượng còn đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng mối quan hệ tốt và thúc đẩy việc tăng năng suất.

MỤC TIÊU KHÓA HỌC



Khóa học nhằm nâng cao hiểu biết về các cách tiếp cận khác nhau khi quản lý mâu thuẫn tại nhà máy trong đó tập trung chủ yếu vào vai trò của thương lượng.

Học viên sẽ được hướng dẫn thông qua các bài tập thực tế thể hiện rõ vai trò và giá trị của thương lượng trong việc đạt được giải pháp chung đối với các vấn đề hàng ngày tại nhà máy.

Khóa học sẽ bao gồm các nội dung như mâu thuẫn và tranh chấp phát sinh như thế nào và dưới hình thức nào, nguyên nhân của mâu thuẫn, và kỹ thuật thương lượng để hai bên cùng thắng. Trong suốt khóa học, học viên sẽ có cơ hội thảo luận và đóng vai các tình huống thực tế hàng ngày tại nhà máy.

KẾT QUẢ KHÓA HỌC



Kết thúc khóa học, học viên sẽ:

- Làm rõ mâu thuẫn và nguyên nhân mâu thuẫn tại nhà máy
- Biết các cách tiếp cận khác nhau để quản lý mâu thuẫn
- Nắm rõ các đặc điểm của một thương lượng hiệu quả
- Áp dụng được các kỹ thuật để thương lượng hiệu quả các vấn đề hàng ngày tại nhà máy

ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN



- Nhân viên chịu trách nhiệm về đối thoại xã hội hoặc thương lượng tại nơi làm việc.
- Đặc biệt là:
 - Quản lý cấp trung (ví dụ Nhân sự, Sản xuất)
 - Đại diện công đoàn cấp cơ sở
 - Thành viên ban Tư vấn doanh nghiệp

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

Thảo luận



Nghiên cứu tình huống, đóng vai



Hỏi-đáp, trò chơi và hoạt động



Tối đa 25 học viên/
khóa học đối với các
khóa tổ chức tại BW



International
Labour
Organization



International
Finance
Corporation
WORLD BANK GROUP

Hồ Chí Minh & Hà Nội

ĐT: 028 73 050 363

Email: vn.training@betterwork.org

Negotiation Skills - 2 days

Constructive and good faith negotiation are not just an essential prerequisite to industrial harmony, but also a key foundation on which workplace conditions and productivity can rise together.

COURSE OBJECTIVES



This course is aimed at boosting understanding of the different practical approaches to conflict management in factory context, with a core focus on the the role of negotiation.

Participants will be guided through practical exercises which will demonstrate the role and value of negotiation in reaching mutually acceptable resolution of conflicts in day-to-day factory settings.

The course covers key sessions on how -and in what form- conflicts and disputes can arise, as well as their root causes, before exploring how proven negotiation techniques can bring win-win solutions for parties in conflict. Throughout the course, learners will interact with practical and relevant case studies from the industry for discussion and role play.

LEARNING OUTCOMES



By the end of this course, participants will be able to:

- Identify conflicts and their causes in the garment factory context
- Understand the different approaches to conflict management
- Be able to identify characteristics of effective negotiation
- Be equipped to apply techniques for effective negotiation, in relation to everyday issues arising in their factory

TARGET PARTICIPANTS



- Staff with responsibilities for social dialogue or workplace negotiation.
- Especially useful for:
 - Middle managers (e.g. HR, Production)
 - Grassroots Trade Union representatives
 - PICC members (management and worker side)

DELIVERY STYLE

Discussions



Case Studies and Role plays



Q&A, games and activities



Max **25** participants for public courses

KEY CONTENTS

In this course, participants will learn about:

- How do conflicts and disputes arise?
- Dispute resolution through negotiation
- Components of effective negotiation
- Key techniques: using questions, LACE and BATNA in negotiation
- Negotiating with difficult people