**Câu 1: Hiểu một lá thư**

* Bạn vừa viết một lá thư gửi cho một công ty có khả năng mua sản phẩm của bạn.
* Bạn chắc 70% rằng công ty đó sẽ rất cần sản phẩm của bạn. Bạn đề nghị sang nước họ để giới thiệu sản phẩm, và nếu cần bạn sẵn sàng đem cả phái đoàn với đầy đủ chuyên viên để có thể đi vào chi tiết công nghệ, tính toán hiệu năng…
* Bạn nhận được thư hồi âm: Xin mời bạn sang, bạn muốn mang theo ai tùy bạn. Chúng tôi rất mong muốn tìm hiểu sản phẩm mới của bạn. Tuy nhiên, công ty chúng tôi đang rất bận, vậy xin đề nghị bạn sang trong 2 tháng nữa.
* Phản ứng tốt nhất của bạn là gì? Và hãy cho biết lý do.

**Bài làm:**

* Theo em phản ứng tốt nhất sẽ bao gồm các bước sau: đầu tiên cần cám ơn công ty khách hàng vì đã quan tâm và đồng ý với yêu cầu giới thiệu sản phẩm của công ty mình. Sau đó mình nên tôn trọng ý kiến của công ty khách hàng và chấp nhận đề nghị buổi giới thiệu sản phẩm sau 2 tháng nữa. Điều này sẽ thể hiện sự lắng nghe, thấu hiểu và tôn trọng của công ty mình đối với công ty khách hàng.
* Tuy nhiên cần phải làm rõ một số vấn đề cụ thể sau để chuẩn bị tốt cho buổi giới thiệu với công ty khách hàng:
  + Xác nhận lại thời gian, địa điểm cụ thể của công ty khách hàng cho lịch trình sau 2 tháng nhằm trao đổi, giới thiệu về sản phẩm.
  + Đặt câu hỏi để tìm hiểu thêm các yêu cầu của công ty khách hàng cần cho buổi giới thiệu.
  + Đề cử và xác nhận với công ty khách hàng về việc đi cùng bộ phận chuyên viên kỹ thuật nhằm đi sâu vào chi tiết công nghệ của sản phẩm.
* Các trao đổi trên sẽ giúp công ty làm rõ, xác nhận lại với công ty khách hàng, tránh việc trì hoãn hoặc huỷ bỏ lịch hẹn. Ngoài ra, những điều đó còn thể hiện sự chuyên nghiệp, cụ thể trong công việc, sẵn sàng lắng nghe và hợp tác tốt trong mối quan hệ kinh doanh của công ty mình với công ty khách hàng.

**Câu 2: Bài toán sát nhập**

Công ty của bạn vừa được quyết định sẽ sát nhập với 1 công ty của Đài Loan.

Công ty này nhỏ hơn công ty của bạn nhiều (40%) nhưng họ lại mang lại cho bạn rất nhiều công nghệ mới mà bạn rất cần.

Họ đòi bạn chọn giữa hai phương án:

1. Họ lấy vị trí Tổng giám đốc và Giám đốc nhân sự, để cho bạn vị trí Chủ tịch hội đồng quản trị và Giám đốc tài chính, những vị trí khác thì có thể chia đều.
2. Họ lấy vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị, Bạn lấy vị trí Tổng giám đốc, mỗi quyết định phải biểu quyết theo đa số tại mỗi hội đồng, số thành viên chia đều.

Bạn hãy chọn 1 trong 2 phương án trên, rồi chuẩn bị lập kế hoạch và đưa ra các bước đàm phán với đối tác Đài Loan về lựa chọn của bạn.

**Bài làm:**

* Đầu tiên cần phân tích lợi ích và ý nghĩa của 2 phương án trên:
  + Đối với phương án 1: công ty mình sẽ giữ vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị và Giám đốc tài chính, công ty Đài Loan sẽ giữ vị trí Tổng giám đốc và Giám đốc nhân sự, các vị trí khác còn lại chia đều. Đối với phương án này, công ty chúng ta sẽ đạt được vị trí cao hơn trong quản lý doanh nghiệp sau khi sáp nhập. Nhưng với sự chia sẻ các vị trí còn lại, hai bên có thể hợp tác tốt hơn.
  + Đối với phương án 2: công ty Đài Loan sẽ giữ vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị, công ty mình giữ vị trí Tổng giám đốc, mỗi biểu quyết sẽ quyết định theo đa số, các thành viên chia đều. Điều này có nghĩa là cả 2 công ty sẽ cùng chia trách nhiệm quản lý và việc quyết định sẽ theo đa số sẽ cải thiện sự cân bằng quyền lực. Tuy nhiên với vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị bên phía công ty Đài Loan, họ sẽ có quyền ưu tiên hơn trong việc quản lý và điều hành công ty.
* Để đưa ra quyết định phương án nào hợp lý hơn cần xem xét đến mục tiêu, định hướng cụ thể của công ty sau khi sáp nhập. Thực tiễn công ty Đài Loan nhỏ hơn nhiều so với công ty mình và họ có nhiều công nghệ cần thiết thì việc lựa chọn phương án 1 hợp lý hơn. Với phương án này, công ty mình sẽ giữ vai trò quan trọng, ưu thế hơn trong việc quản lý, điều hành công ty. Đồng thời chia sẻ đều các vị trí sẽ thể hiện sự tôn trọng, cải thiện sự cân bằng cũng như thể hiện sự đánh giá cao đối với công ty Đài Loan trong việc hợp tác.
* Chuẩn bị lập kế hoạch và các bước để đàm phán:
  + Tìm hiểu về công ty Đài Loan: tìm hiểu rõ ràng về công ty Đài Loan bao gồm nhiều yếu tố như lĩnh vực kinh doanh, vị thế của công ty trong ngành, tài sản và nợ của công ty, nguồn nhân lực, đội ngũ lãnh đạo cũng như nguồn khách hàng của công ty Đài Loan. Từ đó có thể đưa ra được những đóng góp và hạn chế của công ty Đài Loan sau khi sáp nhập.
  + Xác định lợi ích của sáp nhập: xác định rõ về lợi ích mà công ty có thể đạt được sau khi sáp nhập. Đồng thời, phải chuẩn bị và cân nhắc cho các rủi ro có thể phát sinh sau khi sáp nhập.
  + Đưa ra phương án sáp nhập được lựa chọn: đưa ra lựa chọn sáp nhập, đồng thời xác định rõ về điều kiện của hợp đồng sáp nhập bao gồm cách thức chia vị trí, tài sản, công nghệ, nguồn khách hàng và các điều kiện, điều khoản để bảo vệ lợi ích của công ty.
  + Chuẩn bị chiến lược đàm phán: cần chuẩn bị chiến lược đàm phán rõ ràng bao gồm việc định rõ điểm mạnh, điểm yếu của công ty bạn và công ty Đài Loan. Đưa ra phương hướng phát triển cụ thể trong tương lai khi sáp nhập theo phương án đó và cách giải quyết các khó khăn tiềm ẩn. Ngoài ra cần phải chuẩn bị biện pháp thuyết phục với những lợi ích trên cho những quan điểm đó.
  + Chuẩn bị cho các câu hỏi, yêu cầu của công ty Đài Loan: trong buổi đàm phán, công ty Đài Loan có thể đặt câu hỏi hoặc đưa ra yêu cầu cho hợp đồng sáp nhập. Các yêu cầu này có thể được biết trước hoặc chưa xác định được từ phía công ty Đài Loan. Tuy nhiên cần phải chuẩn bị các phương án đề giải quyết, thuyết phục dựa trên các nội dung đã xác định bên trên.
  + Chuẩn bị các hợp đồng pháp lý: Chuẩn bị các hợp đồng pháp lý về nội dung chính cho hợp đồng sáp nhập. Đồng thời cũng phải chuẩn bị các bản hợp đồng cho điều kiện bổ sung nếu có phát sinh trong buổi đàm phán.

**Câu 3: Bạn hãy nêu tối thiểu 10 nguyên tắc căn bản trong nghệ thuật đàm phán?**

**Bài làm:**

1. Tìm hiểu đối tác: cần tìm hiểu rõ ràng về quan điểm, mục tiêu của đối tác. Việc này giúp bạn hiểu rõ về vấn đề và tạo được sự đồng thuận trong đàm phán.
2. Tôn trọng đối tác: dù trong trường hợp đàm phán như thế nào luôn phải giành sự tôn trọng cho đối tác. Không dùng hành động, lời nói khiêu khích trong quá trình đàm phán.
3. Lắng nghe đối tác: luôn lắng nghe, quan sát cảm xúc, ngôn từ của đối tác để hiểu được quan điểm và mục đích của họ. Tránh các hành động cắt gián đoạn và đưa ra các tín hiệu để đối tác biết họ đang được lắng nghe.
4. Đặt ra mục tiêu rõ ràng, cụ thể: cần phải nêu ra mục tiêu rõ ràng, cụ thể để đạt được lợi ích chung cho cả đôi bên trước khi thực hiện đàm phán. Việc này giúp việc theo dõi cuộc đàm phán và đánh giá kết quả cuối cùng.
5. Sử dụng ngôn từ tích cực: thay thế các từ mang tính tiêu cự bằng từ ngữ mang tính tích cự để biểu đạt nội dung, quan điểm trong buổi đàm phán.
6. Tạo môi trường thoải mái: cần phải tạo ra không khí thoải mái và chuyên nghiệp trong quá trình đàm phán để đạt được thoả thuận tốt nhất.
7. Tạo ra giá trị chung: mục tiêu của đàm phán là nhằm tạo ra giá trị chung cho cả đôi bên. Chính vì vậy cần tạo ra sự hài hoà giữa lợi ích của mình và của đối tác.
8. Linh hoạt trong giải quyết vấn đề: trong đàm phán, cần kiên trì và linh hoạt để đưa ra cách giải quyết cho vấn đề một cách linh hoạt.
9. Không đưa ra quyết định vội vàng: cần phải xem xét và đưa ra quyết định cẩn thận để tìm kiếm được giải pháp tối ưu, tránh đưa ra quyết định vội vàng.
10. Giữ tính minh bạch và trung thực: cần phải luôn trung thực và minh bạch trong quá trình đàm phán. Việc này giúp cả hai bên nắm đầy đủ và chính xác về thông tin.