



TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
VIỆN THƯƠNG MẠI VÀ KINH TẾ QUỐC TẾ
BỘ MÔN KINH TẾ VÀ KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Chủ biên: GS.TS. Hoàng Đức Thân

Giáo trình

GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH



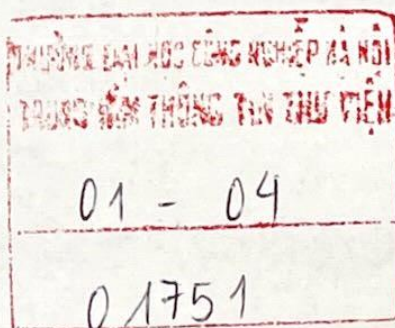
NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2019

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
VIỆN THƯƠNG MẠI VÀ KINH TẾ QUỐC TẾ
BỘ MÔN KINH TẾ VÀ KINH DOANH THƯƠNG MẠI



Chủ biên: GS.TS. Hoàng Đức Thân

Giáo trình
**GIAO DỊCH VÀ ĐÀM PHÁN
KINH DOANH**



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2019

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1. ĐỐI TƯỢNG VÀ NỘI DUNG CỦA MÔN HỌC.....	7
1.1. Đối tượng và nhiệm vụ của môn học.....	7
1.2. Nội dung và phương pháp nghiên cứu môn học.....	10
CHƯƠNG 2. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ THUYẾT VỀ GIAO DỊCH KINH DOANH.....	17
2.1. Sự cần thiết và bản chất giao dịch kinh doanh	17
2.2. Một số học thuyết trong giao dịch	26
2.3. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh	30
CHƯƠNG 3. NHỮNG NGUYÊN LÝ CỦA GIAO DỊCH KINH DOANH.....	35
3.1. Mục tiêu và các hình thức giao dịch kinh doanh	35
3.2. Một số thuật cơ bản của giao dịch	44
3.3. Các yếu tố của năng lực giao dịch	49
CHƯƠNG 4. KỸ NĂNG GIAO TIẾP NHÓM VÀ LỄ NGHI TRONG GIAO DỊCH KINH DOANH.....	63
4.1. Kỹ năng giao tiếp theo nhóm và trong tổ chức.....	63
4.2. Lễ nghi trong giao dịch kinh doanh	74
4.3. Những điều cần biết khi giao dịch	77
CHƯƠNG 5. VẬN DỤNG TÂM LÝ VÀ GIAO DỊCH TRONG CÁCH MẠNG 4.0.....	85
5.1. Tâm lý học giao dịch kinh doanh.....	85
5.2. Những kiểu người thường gặp trong giao dịch kinh doanh.....	96
5.3. Giao dịch kinh doanh trong môi trường hội nhập và cách mạng 4.0	101
CHƯƠNG 6. NHỮNG NGUYÊN LÝ CƠ BẢN VỀ ĐÀM PHÁN KINH DOANH.....	113

6.1. Đặc điểm của đàm phán kinh doanh.....	113
6.2. Các yếu tố trong đàm phán kinh doanh	117
6.3. Các phong cách đàm phán kinh doanh	121
6.4. Nghệ thuật bảo đảm thành công trong đàm phán	125
6.5. Những sai lầm thường gặp trong đàm phán kinh doanh.....	130
CHƯƠNG 7. NỘI DUNG, PHƯƠNG THỨC VÀ CÁC CHIẾN LƯỢC TRONG ĐÀM PHÁN KINH DOANH	137
7.1. Nội dung đàm phán kinh doanh.....	137
7.2. Các phương thức đàm phán kinh doanh	145
7.3. Chiến lược đàm phán kinh doanh	148
CHƯƠNG 8. VĂN HOÁ TRONG GIAO DỊCH, ĐÀM PHÁN KINH DOANH	157
8.1. Khái niệm văn hóa và các thành phần của văn hóa	157
8.2. Nhận diện sự thay đổi của văn hoá trong giao dịch, đàm phán ...	164
8.3. Ảnh hưởng của văn hóa đối với hành vi giao dịch, đàm phán kinh doanh.....	167
8.4. Vận dụng sự khác biệt về văn hóa trong đàm phán	178
CHƯƠNG 9. HOẠT ĐỘNG CHUẨN BỊ ĐÀM PHÁN KINH DOANH	191
9.1. Nghiên cứu chuẩn bị đàm phán kinh doanh	191
9.2. Xây dựng kế hoạch đàm phán kinh doanh.....	213
9.3. Kiểm tra và tập dượt các phương án đàm phán kinh doanh	217
CHƯƠNG 10. TỔ CHỨC ĐÀM PHÁN KINH DOANH.....	221
10.1. Tiến trình và những nguyên tắc cơ bản tổ chức đàm phán kinh doanh.....	221
10.2. Nghệ thuật mở đầu đàm phán	224
10.3. Truyền đạt thông tin trong đàm phán.....	229
CHƯƠNG 11. PHƯƠNG PHÁP RA QUYẾT ĐỊNH VÀ KẾT THÚC ĐÀM PHÁN KINH DOANH	237

11.1. Vấn đề lợi ích và phương pháp lập luận ra quyết định trong đàm phán.....	237
11.2. Chiến thuật trong lập luận.....	252
11.3. Ra quyết định và kết thúc đàm phán kinh doanh.....	255
CHƯƠNG 12. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA GIAO DỊCH, ĐÀM PHÁN KINH DOANH	265
12.1. Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh	265
12.2. Nội dung cơ bản của hợp đồng trong kinh doanh thương mại ..	268
12.3. Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại	281
12.4. Một số mẫu hợp đồng	290
CHƯƠNG 13. GIAO TIẾP VÀ ĐÀM PHÁN ĐA VĂN HÓA.....	311
13.1. Giao tiếp đa văn hóa	311
13.2. Các dạng giao tiếp.....	316
13.3. Tăng cường hiệu quả trong giao tiếp đa văn hóa.....	320
13.4. Đàm phán và giải quyết xung đột giữa các nền văn hóa	331
CHƯƠNG 14. ĐÀM PHÁN VỚI DOANH NHÂN MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI.....	339
14.1. Đàm phán với doanh nhân người Trung Quốc	339
14.2. Đàm phán với doanh nhân người Nhật Bản	360
14.3. Đàm phán với doanh nhân người Mỹ	365
14.4. Đàm phán với doanh nhân người Úc	384
14.5. Đàm phán với doanh nhân người Hàn Quốc	390
14.6. Đàm phán với doanh nhân người châu Âu	404
14.7. Đàm phán với doanh nhân người khu vực Trung Đông	411
CHƯƠNG 15. ĐÀM PHÁN KINH TẾ QUỐC TẾ.....	417
15.1. Đặc điểm của kinh tế quốc tế.....	417
15.2. Nội dung đàm phán kinh tế quốc tế	421
15.3. Phương thức đàm phán kinh tế quốc tế.....	433
15.4. Các hiệp định kinh tế quốc tế Việt Nam tham gia.....	434

CHƯƠNG 16. ĐÀM PHÁN TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ... 481

- 16.1. Đặc điểm kinh doanh quốc tế ảnh hưởng tới đàm phán 481
- 16.2. Các hình thức đàm phán kinh doanh quốc tế 483
- 16.3. Nguyên tắc đàm phán và kết cấu của hợp đồng kinh doanh quốc tế 484
- 16.4. Đàm phán nội dung của hợp đồng kinh doanh quốc tế 486
- 16.5. Năng lực cần thiết của người đàm phán kinh doanh quốc tế 497

LỜI MỞ ĐẦU

Kinh doanh là loại hình nghệ thuật cổ xưa nhất của loài người nhưng luôn mới mẻ với mỗi chúng ta. Cạnh tranh và hợp tác luôn là những tình huống mà các nhà kinh doanh phải đối mặt trên thị trường. Làm thế nào để thành công trong kinh doanh ở xã hội hiện đại và hội nhập quốc tế, có thể thích ứng với hàng trăm ngàn tình huống khác nhau để ít mắc sai lầm nhất, ứng phó kịp thời và có hiệu quả nhất? Đó là các vấn đề mà chủ thể kinh doanh rất quan tâm. Một trong những điểm then chốt để đưa đến thành công cho mỗi người, mỗi doanh nghiệp là phải giỏi giao dịch và đàm phán. Giao dịch và đàm phán trở thành chức năng, hoạt động cơ bản của nhà kinh doanh. Giao dịch hiệu quả rất quan trọng với các doanh nghiệp khi môi trường văn hóa đa dạng. Kỹ năng giao dịch tốt góp phần không nhỏ trong việc gỡ bỏ những rào cản do ngôn ngữ và khác biệt văn hóa gây ra. Thế giới hiện thực chúng ta đang sống là một bàn đàm phán khổng lồ. Các cuộc đàm phán có thể xảy ra ở khắp mọi nơi từ trong gia đình đến ngoài xã hội, từ nghị trường đến thị trường, trong nước và quốc tế để giải quyết các mâu thuẫn và thỏa mãn các lợi ích. Trong thời đại xã hội 5.0 - xã hội thông tin, khi mà gần như tất cả mọi công việc người ta đều được giải quyết thông qua thương thảo, thì đàm phán thực sự trở thành một hoạt động vừa thiết thực vừa như tất yếu. Để đàm phán thành công cần phải có tài năng, kinh nghiệm, sự nhạy bén của những người tham gia. Đàm phán nói chung, đàm phán kinh doanh nói riêng không chỉ là khoa học mà nó còn là nghệ thuật.

Giáo trình này nhằm trang bị những kiến thức lý luận, phương pháp luận và các kỹ năng thực hành cơ bản về giao dịch và đàm phán kinh doanh. Những tình huống thực tiễn, những bài học kinh nghiệm được tổng kết sẽ đem lại những tri thức thực tiễn cho người học. Giáo trình được sử dụng cho giảng dạy trình độ đại học và sau đại học tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân và các trường đại học khác. Giáo trình cũng được dùng làm tài liệu nghiên cứu khoa học xã hội, tài liệu tham khảo trong các chương trình bồi dưỡng kiến thức kinh tế và quản trị kinh doanh.

Cuốn giáo trình “*Giao dịch và đàm phán kinh doanh*” được tập thể tác giả là các giảng viên có kinh nghiệm lâu năm của Viện Thương mại và Kinh tế quốc tế, Trường Đại học kinh tế Quốc dân và các nhà khoa học ngoài Viện biên soạn. Giáo trình do GS.TS. Hoàng Đức Thân chủ biên, gồm 16 chương. Tác giả biên soạn các chương cụ thể như sau:

GS.TS. Hoàng Đức Thân, Chủ biên và biên soạn chương 1, chương 2, chương 3, chương 4, chương 5, chương 6, chương 7, chương 10;

TS. Phạm Thái Hưng và PGS.TS. Nguyễn Thị Xuân Hương biên soạn chương 8;

PGS.TS. Phan Tổ Uyên biên soạn chương 9;

GS.TS. Đặng Đình Đào biên soạn chương 11;

ThS. Nguyễn Thanh Phong biên soạn chương 12;

TS. Phạm Hương Thảo và ThS. Dương Công Doanh biên soạn chương 13;

GS.TS. Vũ Dương Huân và GS.TS. Hoàng Đức Thân biên soạn chương 14;

PGS.TS. Nguyễn Thường Lạng biên soạn chương 15;

TS. Nguyễn Thị Thu Trang biên soạn mục 15.4 chương 15;

TS. Mai Thế Cường biên soạn chương 16.

Tập thể tác giả xin trân trọng cảm ơn Ban Giám hiệu, Phòng Quản lý đào tạo, Phòng Quản lý khoa học Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Lãnh đạo Viện Thương mại và Kinh tế quốc tế, tập thể giảng viên Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh thương mại và các nhà khoa học, cơ quan thực tế, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân đã tạo điều kiện thuận lợi và đóng góp ý kiến quý báu cho quá trình biên soạn và xuất bản cuốn giáo trình này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng song do điều kiện có hạn cuốn giáo trình này không tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi mong nhận được sự đóng góp ý kiến của bạn đọc để lần xuất bản sau được tốt hơn.

Mọi thông tin xin gửi về Bộ môn Kinh tế và Kinh doanh Thương mại, Viện Thương mại và Kinh tế quốc tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

Xin trân trọng cảm ơn !

TẬP THỂ TÁC GIẢ