



TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG NGHỆ BÁCH KHOA HÀ NỘI
KHOA KINH TẾ



KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG

Giảng viên: Thạc sỹ Nguyễn Trọng Đông
ĐT: 0989 228 108
Web: kthtx.vn

bachkhoahanoi.edu.vn



Nội dung môn học

Bài 1: Những vấn đề cơ bản về đàm phán hợp đồng

Bài 2: Các giai đoạn đàm phán

Bài 3: Đàm phán hợp đồng trong các trường hợp cụ thể

Bài 4: Lý thuyết cơ bản về soạn thảo hợp đồng

Bài 5: Kỹ năng soạn thảo một số hợp đồng thông dụng



Nhập môn & Chiến lược (Bài 1)

Trò chơi giả lập: Chia cặp đàm phán mua bán một món đồ cũ.
Hai bên ghi chép lại nội dung đàm phán



Câu hỏi:
“Bạn đã từng mặc cả chưa? Bạn
thắng hay thua?”



Khái niệm

- Đàm phán là gì?
- Mục tiêu: đạt thỏa thuận

1. Khái niệm và đặc điểm

Đàm phán là quá trình thảo luận, trao đổi giữa hai hoặc nhiều bên nhằm giải quyết bất đồng, chia sẻ quan điểm, và đạt được thỏa thuận chung về các lợi ích liên quan

Đàm phán hợp đồng: Quá trình các bên trao đổi, thương lượng nhằm đạt được thỏa thuận thống nhất về quyền và nghĩa vụ.

- **Mục đích:** Giải quyết mâu thuẫn, đạt được thỏa thuận, hoặc ký kết hợp đồng.
- **Bản chất:** Là một quá trình trao đổi, giao tiếp, thương lượng, và điều chỉnh lập trường giữa các bên.
- **Kết quả:** Thường hướng tới sự hài lòng của các bên, đôi khi là sự nhượng bộ để đạt được lợi ích tối ưu nhất.
- **Bối cảnh:** Sử dụng phổ biến trong kinh doanh (giá cả, hợp đồng) và ngoại giao (hoà bình)

Đặc điểm:

- Có ít nhất **2 bên lợi ích khác nhau**
- Vừa hợp tác vừa cạnh tranh
- Hướng tới **win-win hoặc chấp nhận được**
- Có yếu tố tâm lý, chiến thuật

2. Nội dung & chiến lược đàm phán

Nội dung chính:

- Giá cả
- Chất lượng
- Thời gian
- Thanh toán
- Phạt vi phạm
- Điều khoản pháp lý

Một số chiến lược:

- **Win – Win** (hợp tác)
- **Win – Lose** (cạnh tranh)
- **Nhượng bộ có điều kiện**
- **BATNA** (Best Alternative to a Negotiated Agreement – phương án thay thế tốt nhất)

Chiến thuật:

- Neo giá (anchoring)
- Im lặng chiến lược
- Tạo áp lực thời gian
- Đặt câu hỏi dẫn dắt



Mini case (thảo luận nhóm)

👉 “Mua laptop – người bán không giảm giá”

3. Nguyên tắc & phương pháp

- Thiện chí, trung thực
- Tôn trọng pháp luật
- Bình đẳng
- Bảo mật thông tin

Phương pháp:

- Đàm phán mềm
- Đàm phán cứng
- Đàm phán nguyên tắc

BÀI THỰC HÀNH 1: Nhập vai đàm phán (cơ bản)

Mục tiêu:

Hiểu chiến thuật và tâm lý đàm phán

Tình huống:

Công ty A bán phần mềm quản lý tài chính kế toán

<https://kthtx.vn>

Công ty B muốn mua

Chia nhóm:

- Nhóm 1: Bên bán
- Nhóm 2: Bên mua

Yêu cầu:

- Xác định:
 - Giá mong muốn
 - Giá tối thiểu/tối đa
 - BATNA
- Thực hiện đàm phán 20 phút



<https://ehtx.tech/qlcn.html>



SmartFarm eHTX

Tính năng IoT Thú y Báo cáo

Đăng nhập

Nền tảng quản lý chăn nuôi thông minh

Số hóa quy trình chăn nuôi – Giám sát IoT – Phân tích chi phí – Tối ưu lợi nhuận. Liên hệ Thạc sĩ, Ks Nguyễn Trọng Đông: 0989 228 108

Trải nghiệm hệ thống

The screenshot displays the eHTX dashboard interface. At the top, there's a navigation bar with the eHTX logo and a menu icon. Below the navigation bar, there's a sidebar with several menu items: Trang chủ, Node nhiệt độ & độ ẩm, Quản lý chuồng trại, Quản lý đàn, Quản lý thức ăn, Nhật ký cho ăn, Thú y - phòng bệnh, Hao hụt - bệnh tật, and Báo cáo. The main content area is titled "Dashboard quản lý chăn nuôi" and features several key metrics and data tables.

Key Metrics:

- Tổng đàn đang nuôi: 0
- Tổng số vật nuôi: 0

Thống kê theo vật nuôi:

Loại vật nuôi	Số đàn	Số lượng
---------------	--------	----------

Giám sát môi trường chuồng (IoT):

Chuồng	Vật nuôi	Nhiệt độ (°C)	Độ ẩm (%)	NH3 (ppm)	Thời gian
Chuồng 1		30.1	69	7	2026-01-03 09:34:34
Chuồng 1		29.2	68	6	2026-01-03 09:34:34
Chuồng 1		31	72	10	2026-01-03 09:34:34
Chuồng 1		30.5	70	8	2026-01-03 09:34:34

Summary Cards:

- Doanh thu: 3,000,000 đ
- Chi phí thức ăn: 40,201 đ
- Lãi / Lỗ: 2,959,799 đ

QUẢN LÝ TRẠI LỢN – GÀ – VỊT BẰNG SỐ LIỆU

KHÔNG CÒN NUÔI THEO CẢM TÍNH

Giải pháp dành riêng cho chủ trại tại Đồng bằng Bắc Bộ. Theo dõi chi phí – tính lãi từng lứa – kiểm soát hao hụt chặt chẽ ngay trên điện thoại.

NHẬN TƯ VẤN MIỄN PHÍ

XEM DEMO 10 PHÚT

Anh/chị có đang gặp tình trạng này?

Cuối năm mới biết lời hay lỗi

Không rõ chi phí cám từng
lứa

Hao hụt nhưng không biết
nguyên nhân

Ghi sổ tay rời rạc, dễ thất
lạc

Không quản lý bằng số liệu = Thất thoát từng ngày.

Giải Pháp Chuyên Biệt



TRẠI LỢN

- ✓ Quản lý từng lứa đẻ/thịt
- ✓ Theo dõi cúm - vaccine - công
- ✓ Báo cáo lãi lỗ tự động



TRẠI GÀ

- ✓ Theo dõi tỷ lệ hao hụt
- ✓ Quản lý chi phí theo chu kỳ
- ✓ So sánh hiệu quả từng lứa



TRẠI VỊT

- ✓ Kiểm soát chi phí đàn lớn
- ✓ Theo dõi tăng trưởng
- ✓ Tổng hợp báo cáo nhanh

Tại sao nên chuyển đổi ngay?

Nội dung	Ghi số tay cũ	Dùng phần mềm
Thời gian tổng hợp	Mất 2 tiếng/ngày	Chỉ 10 giây
Độ chính xác	Dễ nhầm lẫn	Chính xác 100%
Kiểm soát lỗi	Không rõ ràng	Biết lỗi từng lú

Bài kiểm tra

Phân tích những chiến thuật đàm phán kinh doanh sau:

- Neo giá
- Im lặng chiến lược
- Tạo áp lực thời gian
- Đặt câu hỏi dẫn dắt

Bài 2 Các giai đoạn đàm phán

Tổng quan quy trình

• Chuẩn bị → Mở đầu → Thực chất → Kết thúc

BÀI 2: Các giai đoạn đàm phán

1. Chuẩn bị

- Thu thập thông tin đối tác
- Xác định:
 - Mục tiêu
 - BATNA
 - Điểm giới hạn (reservation point)
- Chuẩn bị kịch bản

Công cụ

- Checklist chuẩn bị:
 - Giá tối đa
 - Giá tối thiểu
 - Nhượng bộ



2. Bắt đầu đàm phán

- Tạo thiện cảm
- Thiết lập chương trình
- Xác định vấn đề chính

3. Giai đoạn thực chất

- Trao đổi đề xuất
- Thương lượng điều khoản
- Giải quyết xung đột
- 👉 Kỹ năng:
 - Lắng nghe chủ động
 - Đặt câu hỏi
 - Nhượng bộ chiến lược

4. Kết thúc & rút kinh nghiệm

- Chốt thỏa thuận
- Lập biên bản
- Đánh giá:
 - Mục tiêu đạt được?
 - Sai sót?

Sai lầm phổ biến

- Không chuẩn bị
- Nhượng bộ vô nguyên tắc

Chuẩn bị Đàm phán

(Bài 2)

Lập Hồ sơ Đàm phán: Cho tình huống Công ty Phần mềm và HTX. Sinh viên phải lập bảng mục tiêu, danh sách các điểm nhượng bộ có thể chấp nhận được trước khi lâm trận.



Kỹ thuật & Tâm lý

(Bài 2)Diễn án Giai đoạn mở đầu: Thực hành cách phá băng, đặt câu hỏi thăm dò và kỹ thuật "Mỏ neo" giá (Anchoring) trong dự án phần mềm.

Kết thúc & Pháp lý

(Bài 2 & 3) **Chốt thương vụ:** Thực hành cách đọc vị tín hiệu kết thúc và kỹ thuật đóng (Closing). Sau đó đối chiếu kết quả dưới góc độ pháp lý (Hợp đồng có hiệu lực không?).

BÀI 3: Đàm phán trong các trường hợp cụ thể

1. Góc độ pháp lý

- Nguyên tắc tự do hợp đồng
- Hiệu lực hợp đồng
- Rủi ro vô hiệu:
 - Sai chủ thể
 - Vi phạm điều cấm
 - Giả tạo



BÀI 3: ĐÀM PHÁN TRONG CÁC TRƯỜNG HỢP CỤ THỂ

GÓC ĐỘ PHÁP LÝ & QUẢN TRỊ RỦI RO HỢP ĐỒNG

Chương trình đào tạo kỹ năng đàm phán nâng cao

PHẦN 1: NỀN TẢNG PHÁP LÝ

Xác lập khung khổ pháp lý cho mọi giao dịch dân sự và kinh doanh

NGUYÊN TẮC TỰ DO HỢP ĐỒNG

Quyền Tự Do

Mọi cá nhân, tổ chức có quyền tự do thỏa thuận về việc xác lập quyền, nghĩa vụ dân sự.

- ✓ Tự do chọn đối tác.
- ✓ Tự do thỏa thuận nội dung.
- ✓ Tự do định đoạt hình thức.

Giới Hạn Pháp Lý

Tự do nhưng không được vượt quá khuôn khổ pháp luật cho phép.

- ⚠ Không trái quy định pháp luật.
- ⚠ Không vi phạm đạo đức xã hội.
- ⚠ Bảo vệ lợi ích công cộng.

ĐIỀU KIỆN CÓ HIỆU LỰC HỢP ĐỒNG



Chủ Thể

Có năng lực hành vi dân sự phù hợp với giao dịch được xác lập.



Tự nguyện

Tham gia giao dịch hoàn toàn dựa trên ý chí tự nguyện của các bên.



Nội Dung & Mục Đích

Không vi phạm điều cấm của luật, không trái đạo đức xã hội.

PHẦN 2: NHẬN DIỆN RỦI RO

Phòng ngừa các yếu tố dẫn đến vô hiệu hóa cam kết sau đàm phán

RỦI RO VỀ CHỦ THỂ ĐÀM PHÁN

- ❗ **Sai thẩm quyền:** Người ký kết không có quyền đại diện theo pháp luật hoặc ủy quyền.
- ❗ **Năng lực hạn chế:** Chủ thể là trẻ em, người mất năng lực hành vi dân sự.
- ❗ **Tư cách pháp nhân:** Tổ chức chưa được thành lập hoặc đã bị giải thể/phá sản.
- ❗ **Mạo danh:** Sử dụng con dấu giả hoặc hồ sơ giả mạo để ký kết.



VI PHẠM ĐIỀU CẤM

Định nghĩa: Những quy định của luật không cho phép chủ thể thực hiện những hành vi nhất định.

Trong đàm phán, các bên thường vô tình vi phạm khi:

Kinh doanh hàng hóa/dịch vụ bị cấm.

Thỏa thuận hạn chế cạnh tranh bất hợp pháp.

Vi phạm các quy định về trần lãi suất hoặc thuế.

Hệ quả: Hợp đồng vô hiệu tuyệt đối ngay khi giao kết.



RỦI RO HỢP ĐỒNG GIẢ TẠO

Hợp đồng giả tạo là việc các bên xác lập giao dịch nhằm che giấu một giao dịch khác hoặc trốn tránh nghĩa vụ.

01

VÔ HIỆU

Giao dịch giả
tạo

100

RỦI RO
%

Bị truy thu thuế/phạt

02

ĐỐI TƯỢNG

Bên thứ 3 liên
quan

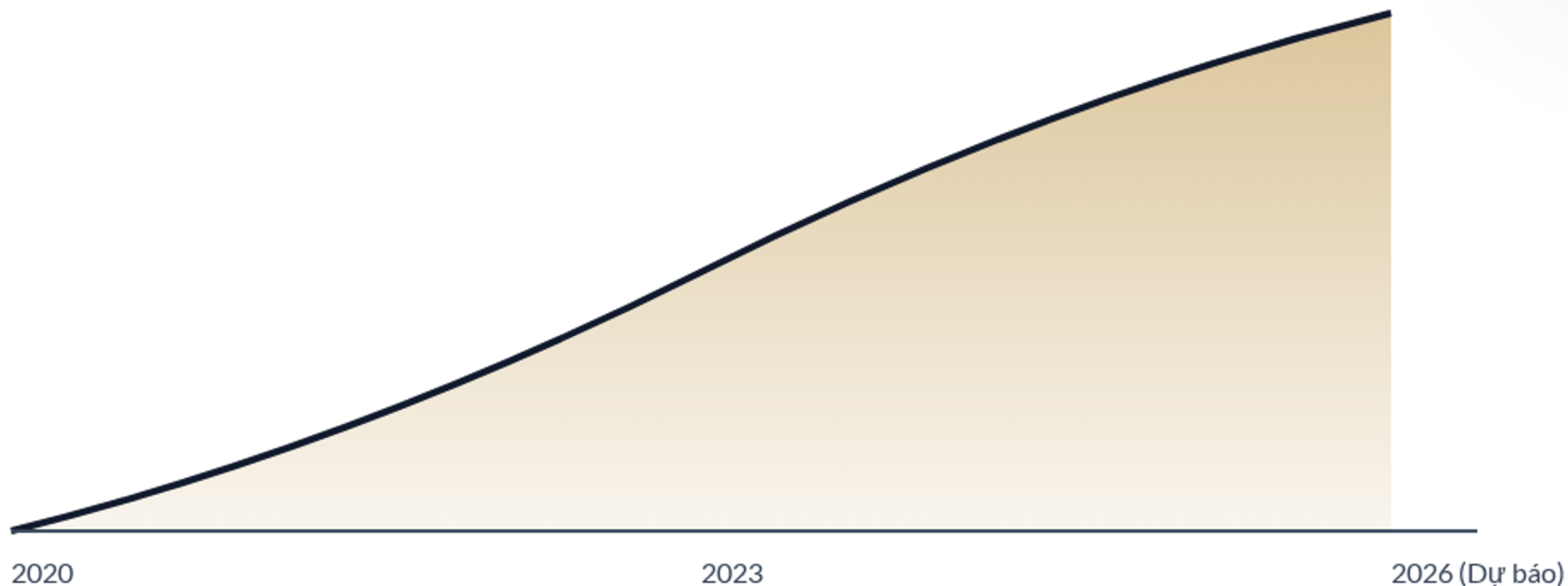
"Khi các bên xác lập giao dịch dân sự một cách giả tạo nhằm che giấu một giao dịch dân sự khác thì giao dịch dân sự giả tạo vô hiệu."

PHÂN LOẠI HỢP ĐỒNG VÔ HIỆU

Đặc điểm	Vô hiệu tuyệt đối	Vô hiệu tương đối
Nguyên nhân	Vi phạm điều cấm, đạo đức xã hội.	Nhằm lừa, lừa dối, đe dọa, thiếu thẩm quyền.
Thời hiệu	Không bị hạn chế thời gian.	Thường là 02 năm kể từ ngày xác lập.
Hệ quả	Tòa án tuyên vô hiệu bất cứ lúc nào.	Chỉ vô hiệu khi có yêu cầu từ bên bị hại.
Khả năng cứu vãn	Không thể (Phải hủy bỏ).	Có thể được công nhận nếu các bên chấp thuận.

XU HƯỚNG TRANH CHẤP HỢP ĐỒNG

Số lượng tranh chấp liên quan đến hiệu lực hợp đồng (đv: % tăng trưởng)



Ghi chú: Sự gia tăng các giao dịch phức tạp dẫn đến rủi ro pháp lý cao hơn nếu thiếu sự rà soát kỹ lưỡng.

QUY TRÌNH KIỂM SOÁT PHÁP LÝ

01

Rà soát chủ thể

Kiểm tra GPKD, Giấy ủy quyền, tư cách đại diện.

02

Thẩm định nội dung

Đối chiếu các điều khoản với quy định pháp luật hiện hành.

03

Xác lập hình thức

Công chứng, chứng thực hoặc đăng ký nếu luật yêu cầu.

04

Lưu trữ bằng chứng

Giữ lại biên bản đàm phán, email trao đổi (MoM).

2. Hình thức đàm phán

- Trực tiếp
- Online (Zoom, email)
- Qua trung gian

3. Đàm phán quốc tế

- Khác biệt:

- Văn hóa
- Ngôn ngữ
- Pháp luật

- Lưu ý:

- Incoterms: bộ quy tắc thương mại quốc tế do Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) phát hành
- Tỷ giá
- Luật áp dụng

Bài Tập

Viết và trình bày trên giấy A0

Nội dung, đặc điểm, tính chất và lợi ích sản phẩm
mang lại khi khách hàng ký kết hợp đồng



BÀI 4: Lý thuyết soạn thảo hợp đồng

1. Khái niệm

- Soạn thảo hợp đồng = chuyển kết quả đàm phán thành văn bản pháp lý



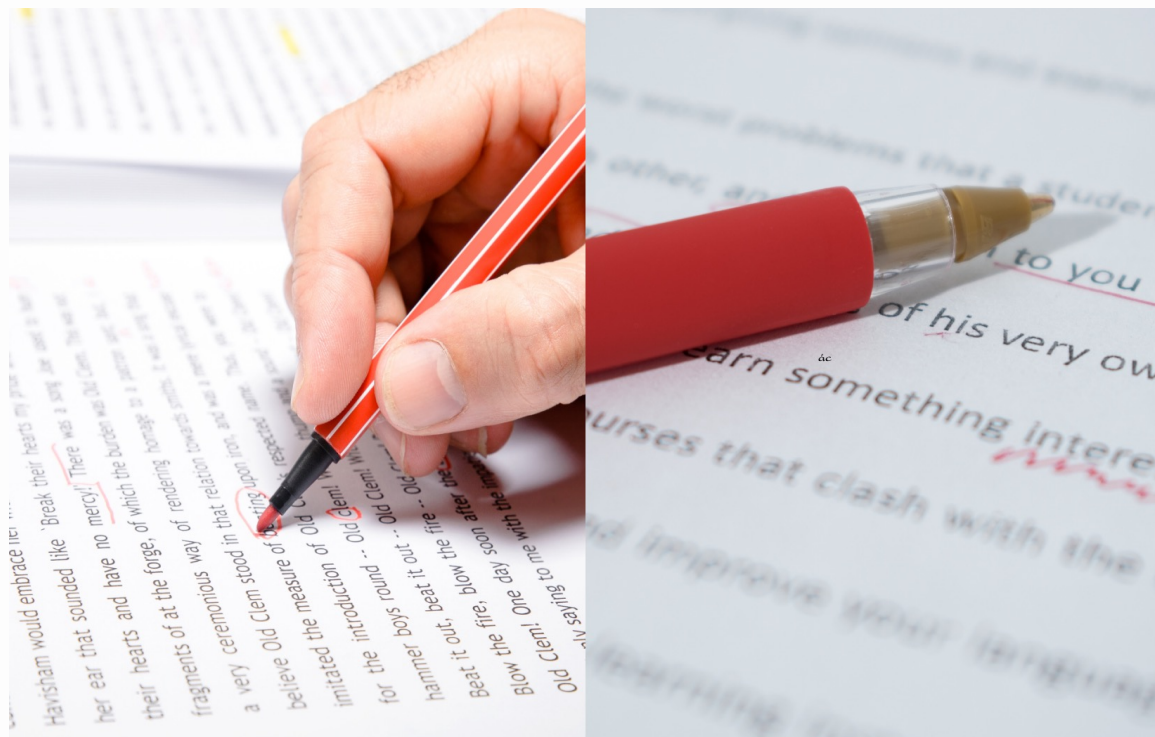
2. Kỹ thuật soạn thảo

- Rõ ràng, cụ thể
- Tránh đa nghĩa
- Dùng thuật ngữ pháp lý chính xác

Kỹ thuật soạn thảo I

(Bài 4) **Xưởng "Soi lỗi"**: Giảng viên đưa ra các mẫu hợp đồng phần mềm có "cạm bẫy" pháp lý. Sinh viên làm việc nhóm để phát hiện và sửa lại ngôn từ cho chặt chẽ.

3. Tránh hợp đồng vô hiệu



Các lỗi phổ biến tại Việt Nam:

- Sai người ký
- Thiếu nội dung cơ bản
- Vi phạm pháp luật
- Không rõ điều khoản thanh toán
- Điều khoản phạt sai quy định



Lỗi phổ biến

- Sai người ký
- Không rõ điều khoản

BÀI 5: Kỹ năng soạn thảo hợp đồng



KỸ NĂNG SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI

Phương pháp tư duy và kỹ thuật xây dựng điều khoản phòng ngừa rủi ro cho Hợp đồng mua bán hàng hóa và Hợp đồng dịch vụ.

NGUYÊN TẮC VÀNG & QUY TRÌNH SOẠN THẢO CHUNG

Thạc sỹ Nguyễn Trọng Đông

3 Nguyên Tắc Vàng Soạn Thảo



1. Tính Hợp Pháp

Đảm bảo chủ thể giao kết đủ thẩm quyền, đối tượng hợp đồng không bị cấm, và hình thức tuân thủ Luật Thương mại 2005 & Bộ luật Dân sự 2015.



2. Rõ Ràng & Chi Tiết

Sử dụng ngôn từ đơn nghĩa, tránh diễn đạt mơ hồ. Quy định chi tiết các mốc thời gian, cơ chế thanh toán và tiêu chuẩn kỹ thuật rõ ràng.



3. Cân Bằng Lợi Ích

Hợp đồng bền vững cần bảo vệ quyền lợi song phương hài hòa. Điều khoản quá thiên lệch sẽ dẫn tới khó khăn khi thực thi và dễ phát sinh tranh chấp.

Quy Trình Soạn Thảo Hợp Đồng

Bước 2: Đàm Phán

Trao đổi, thỏa thuận để thống nhất các điều khoản cốt lõi (Giá cả, phương thức giao nhận, chế tài vi phạm) giữa hai bên.

Bước 4: Rà Soát

Kiểm tra kỹ lưỡng lỗi chính tả, sự nhất quán của các thuật ngữ, ký nháy từng trang và tiến hành ký kết chính thức.

Bước 1: Chuẩn Bị

Thu thập thông tin đối tác, làm rõ nhu cầu thương mại thực tế và rà soát các rủi ro pháp lý sơ bộ trước giao dịch.

Bước 3: Dự Thảo

Xây dựng khung cấu trúc hợp đồng chuẩn mực, soạn thảo chi tiết hóa các điều khoản bằng văn bản chặt chẽ.

KỸ NĂNG SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA

Điều Khoản Cốt Lõi HĐ Mua Bán

1. Đối Tượng & Chất Lượng

Mô tả cực kỳ chính xác thuộc tính hàng hóa để tránh nhầm lẫn hoặc giao sai chủng loại:

- **Tên gọi:** Ghi đúng tên thương mại và nhãn hiệu kỹ thuật gốc.
- **Thông số kỹ thuật:** Đính kèm Catalogue, phụ lục
- tiêu chuẩn chất lượng.

Tiêu chuẩn kiểm nghiệm: Quy định rõ theo tiêu chuẩn ISO, TCVN cụ thể.

2. Giao Nhận & Chuyển Rủi Ro

Xác định trách nhiệm vận chuyển và thời điểm chuyển giao rủi ro đối với tài sản:

- **Thời hạn & địa điểm:** Xác định rõ mốc thời gian giao hàng và địa chỉ kho nhận.
- **Chi phí bốc dỡ:** Phân định rõ bên nào chịu chi phí bốc dỡ hàng lên phương tiện.

Chuyển giao rủi ro: Quy định thời điểm chuyển giao rủi ro (Điều 57 Luật TM 2005).

Thời Hạn Khiếu Nại Chất Lượng

3 Tháng

Đối với Số lượng / 6 Tháng Chất lượng

Phòng Ngừa Rủi Ro Bỏ Qua Thời Hạn


Theo **Điều 318 Luật Thương mại 2005**, nếu các bên không thỏa thuận khác thì:

- ⚠ Khiếu nại về số lượng phải được đưa ra trong vòng **3 tháng** kể từ ngày giao nhận hàng.
- ⚠ Khiếu nại về chất lượng phải được đưa ra trong vòng **6 tháng** kể từ ngày giao nhận hàng.


KỸ NĂNG SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ


Đặc Thù Hợp Đồng Dịch Vụ

Đối tượng là "công việc": Không phải hàng hóa hữu

 hình. Đối tượng ở đây là quá trình thực hiện một hành vi, công việc của bên cung ứng.

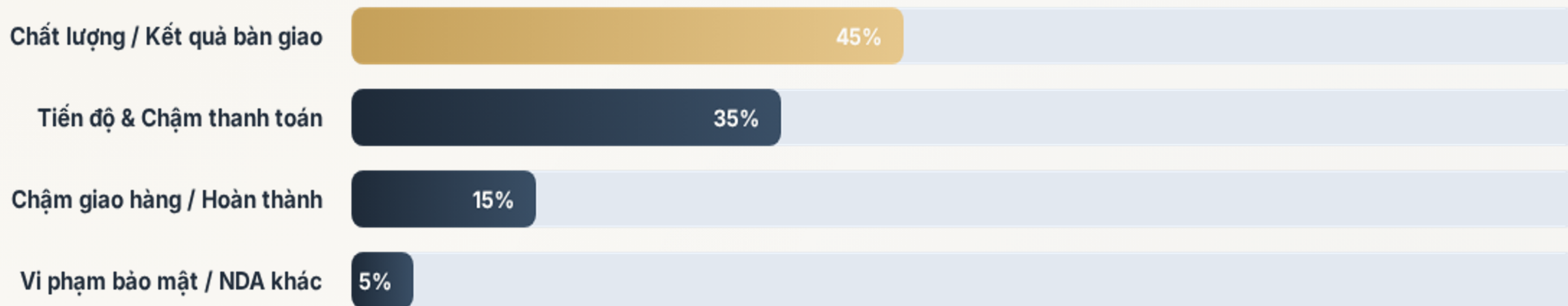
Khó lượng hóa tiêu chuẩn: Nghiệm thu dựa trên hiệu quả. Cần thiết lập bảng chỉ số KPI, SLA, hoặc tiêu chí bàn giao cực kỳ chi tiết.

 **Nghĩa vụ phối hợp của khách hàng:** Quy định rõ trách nhiệm cung cấp tài liệu đầu vào của bên mua dịch vụ để làm căn cứ miễn trừ chậm trễ.

 **Bảo mật thông tin (NDA):** Điều khoản cực kỳ then chốt nhằm bảo mật dữ liệu, tài liệu và bí mật công nghệ giao dịch.



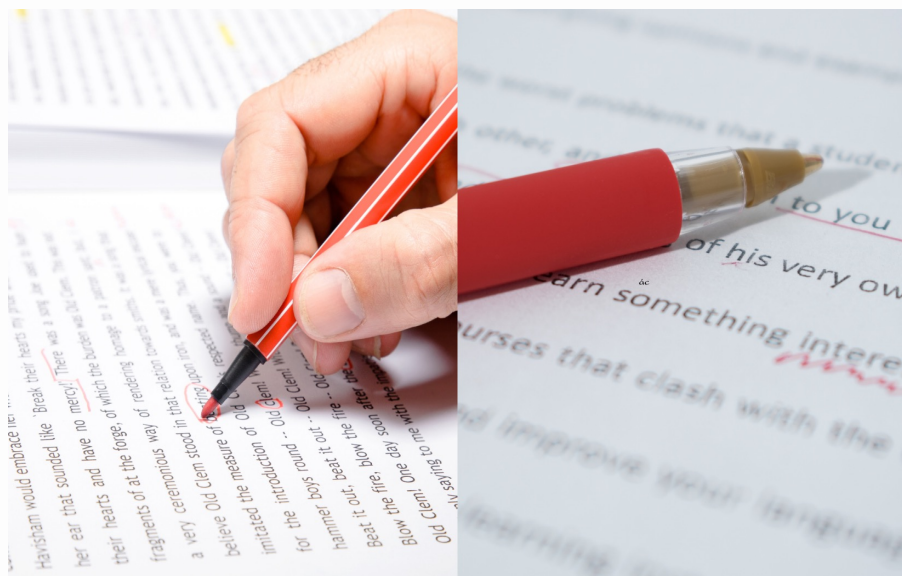
Tỉ Lệ Tranh Chấp Hợp Đồng



* Thống kê của VIAC về các điểm nóng tranh chấp: Điều khoản **Chất lượng & Kết quả công việc** luôn là nguyên nhân cốt lõi dẫn tới đổ vỡ hợp tác (chiếm 45%).

Case thực hành

👉 Soạn hợp đồng dịch vụ phần mềm



Hợp đồng thông dụng

(Bài 5) Soạn thảo Hợp đồng triển khai

CRM/PMKT: Chia nhóm đóng vai phòng pháp chế của công ty IT để soạn thảo hoàn chỉnh một bản hợp đồng từ các điều khoản đã đàm phán ở buổi 4.

Tổng kết & Chữ ký số

(Bài 5) **Ký kết & Nghiệm thu:** Thực hành quy trình ký kết bằng chữ ký số/E-contract. Tổng kết các lỗi thường gặp và giải đáp thắc mắc cuối khóa.



THANK YOU!

bachkhoahanoi.edu.vn