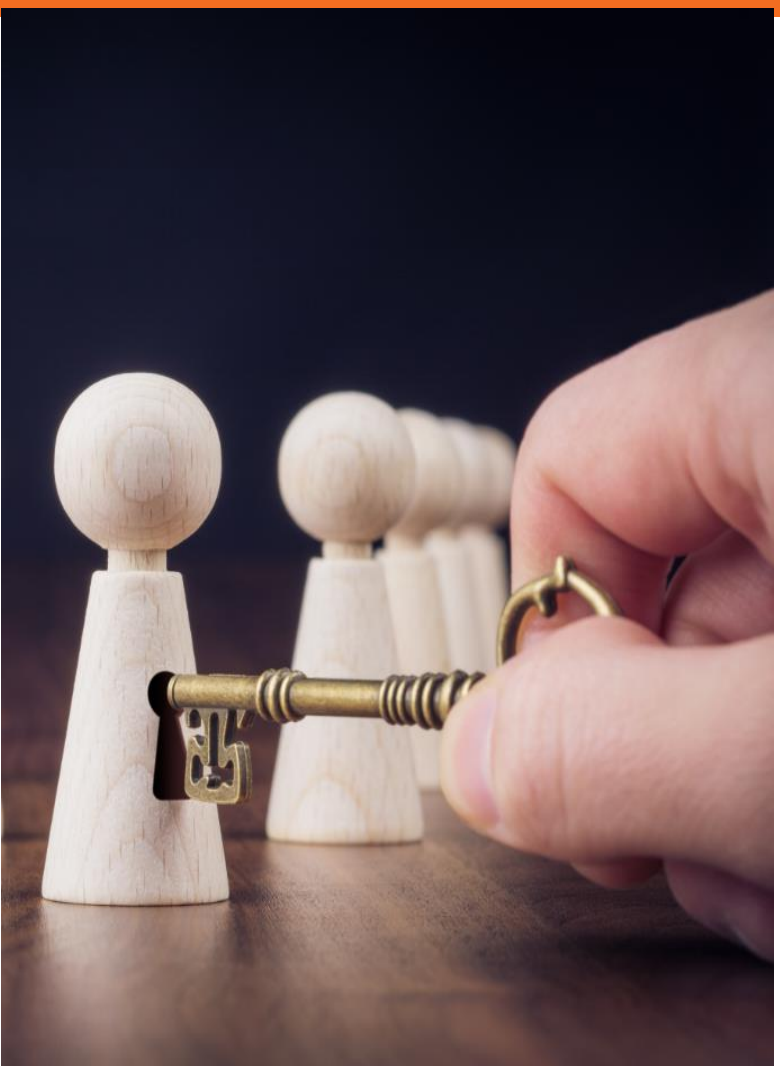
NÂNG CAO KỸ NĂNG QUẢN LÝ ĐỐI TÁC DÀNH CHO NHÂN SỰ



MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Kết thúc khóa học, người tham dự có thể:

- Hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng mối quan hệ và tạo sự gắn kết với đối tác bên trong và ngoài công ty đối với bộ phận Nhân sự.
- Nhận biết những thách thức trong việc xây dựng mối quan hệ với đối tác và tìm kiếm giải pháp khắc phục.
- Hiểu quản lý đối tác là gì và nắm vững các bước trong quy trình quản lý đối tác.
- Biết cách quản lý kỳ vọng đối tác trong mối quan hệ công việc hoặc dự án.
- Hiểu được mối quan tâm của đối tác chính. Biết cách xác định đối tác chính và thiết lập chiến lược xây dựng mối quan hệ với đối tác chính.
- Nâng cao kỹ năng gây ảnh hưởng và thuyết phục đối tác chính.

THÔNG TIN KHÓA HỌC:

NGÀY HỌC: 22/03/2024
THỜI GIAN: 8:30 – 17:00
GIẢNG VIÊN: Ms. VÕ THỊ THANH LOAN – GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH A&P VIỆT NAM
HÌNH THỨC: ĐÀO TẠO TRỰC TIẾP TẠI CO-WORKING SPACE Ở TRUNG TÂM TP.HCM

(Chứng nhận hoàn thành khóa học sẽ được cấp cho quý học viên tham gia đầy đủ chương trình)

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

70% Thực hành &
30% lý thuyết

Thảo luận nhóm,
bài tập tình huống

Trò chơi tương tác,
thực hành thuyết trình

NỘI DUNG CHÍNH CỦA KHÓA ĐÀO TẠO:

QUẢN LÝ ĐỐI TÁC VÀ CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ VỚI ĐỐI TÁC CHÍNH

- Phân tích tình huống và đúc kết bài học về gây ảnh hưởng và quản lý đối tác trong công việc – dự án đối với bộ phận Nhân sự
- Các thách thức trong việc gây ảnh hưởng, quản lý đối tác và tìm kiếm giải pháp khắc phục
- Quản lý đối tác là gì? Quy trình quản lý đối tác
- Đối tác (Stakeholder) và Đối tác chính (Key Stakeholder): Họ là ai?
- Xác định đối tác chính trong mối quan hệ công việc – dự án
- Ma trận đánh giá quyền hạn của đối tác chính và chất lượng mối quan hệ với đối tác chính
- Thiết lập chiến lược xây dựng mối quan hệ với đối tác chính
- Quản lý kỳ vọng của đối tác chính trong công việc hoặc dự án
- **THỰC HÀNH:** Thiết lập chiến lược xây dựng mối quan hệ với đối tác chính

NÂNG CAO KỸ NĂNG GÂY ẢNH HƯỞNG VÀ THUYẾT PHỤC ĐỐI TÁC CHÍNH

- Thấu hiểu mối quan tâm của đối tác chính: Lắng nghe đồng cảm bằng kỹ thuật CARESS và đặt đúng câu hỏi theo đúng phương pháp theo mô hình GAPs
- Lựa chọn cách tiếp cận phù hợp để gây ảnh hưởng tích cực với đối tác trong các tình huống kinh doanh
- Trao đổi chủ động để tìm kiếm cơ hội đồng hành cùng đối tác trong công việc hoặc dự án
- Thuyết phục đối tác và các sai lầm thường gặp
- Vận dụng hiệu quả các kỹ thuật SIEBE & 3Vs để truyền tải thông điệp ấn tượng và thuyết phục
- Sử dụng kết quả phân tích dữ liệu và bằng chứng để gây ảnh hưởng và gia tăng sức thuyết phục đến đối tác chính
- **THỰC HÀNH:** Gây ảnh hưởng và thuyết phục đối tác chính đồng thuận với đề xuất

A&P
OUR EXPERTISE. YOUR GROWTH

A&P VIETNAM - 5th Floor, M.O.R.E Tower
36 Mac Dinh Chi, Dakao Ward, District 1, HCMC
Tel: +84 (28) 2253 7763 www.apconsulting.vn
Email: services@apconsulting.vn
Hotline: (+84) 90 997 4017