



● Hội thảo trực tuyến

Nâng tầm giao tiếp hai chiều để lãnh đạo thành công

08/ 08/ 2023 | 09:00 – 11:30

Quét mã QR để
đăng ký tham dự



By Royal Charter



Ông Nguyễn Ngọc Minh

Chuyên gia đào tạo kỹ năng mềm, BSI Việt Nam



Thông tin Giảng viên

Họ tên: Nguyễn Ngọc Minh (Mr. Cheese 😊)

Chứng nhận: Đào tạo Quốc tế được cấp bởi DDI (Development Dimensions International, Inc.)

Kinh nghiệm: hơn 15 năm kinh nghiệm quản lý cho nhiều công ty trong và ngoài nước với hơn 5 năm kinh nghiệp đào tạo chuyên nghiệp cho hơn 3000 học viên.



Thông tin Giảng viên

Lĩnh vực đào tạo: Kỹ năng Quản lý & Lãnh đạo, Kỹ năng làm việc nhóm, Tạo động lực cho đội ngũ, Kỹ năng Bán hàng chuyên nghiệp, Giao tiếp, Thuyết trình hiệu quả, Quản lý thời gian, Thiết lập mục tiêu & Lập kế hoạch, Train The Trainer ...

Quá trình công tác:

- L&D Program Lead, Jabil VN, Top 4 in EMS industry
- CEO, Fluent English
- Sales Project Manager, Toan Thang Engineering
- Training Supervisor, ACE Life
- Project Manager, LiLi Investment Corp.



**CÁC
KHÁCH
HÀNG
&
ĐỐI
TÁC**



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH



01

**TẦM QUAN TRỌNG CỦA
GIAO TIẾP HAI CHIỀU**

03

**5 NGUYÊN TẮC CỐT LÕI
ĐỂ GIAO TIẾP HAI CHIỀU
HIỆU QUẢ**

02

**HAI NHU CẦU CƠ BẢN
TRONG GIAO TIẾP TẠI
MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC**

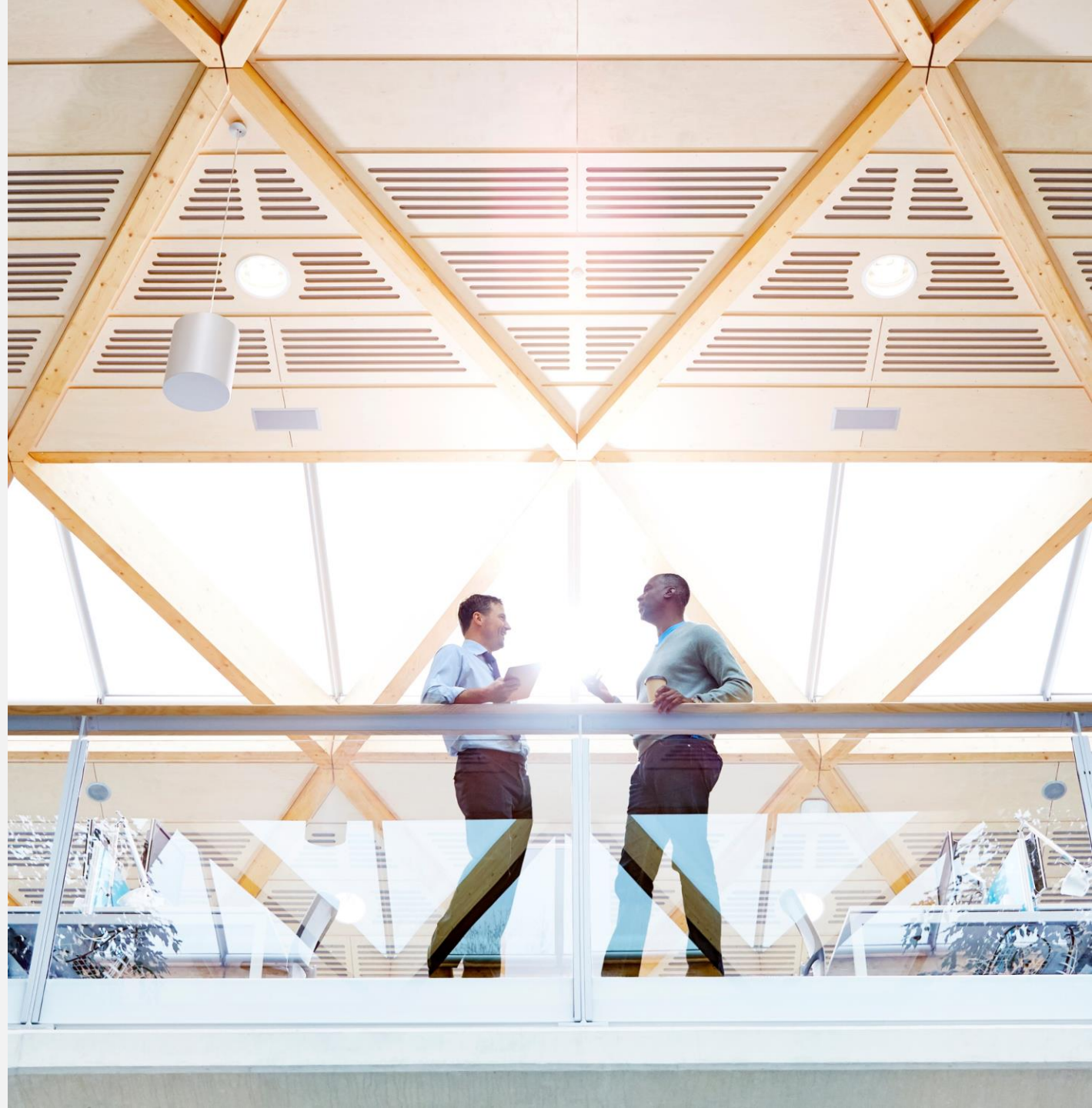
04

**MỘT SỐ PHƯƠNG
PHÁP ĐỂ TRIỂN KHAI
& HỖ TRỢ GIAO TIẾP
HAI CHIỀU**



bsi.

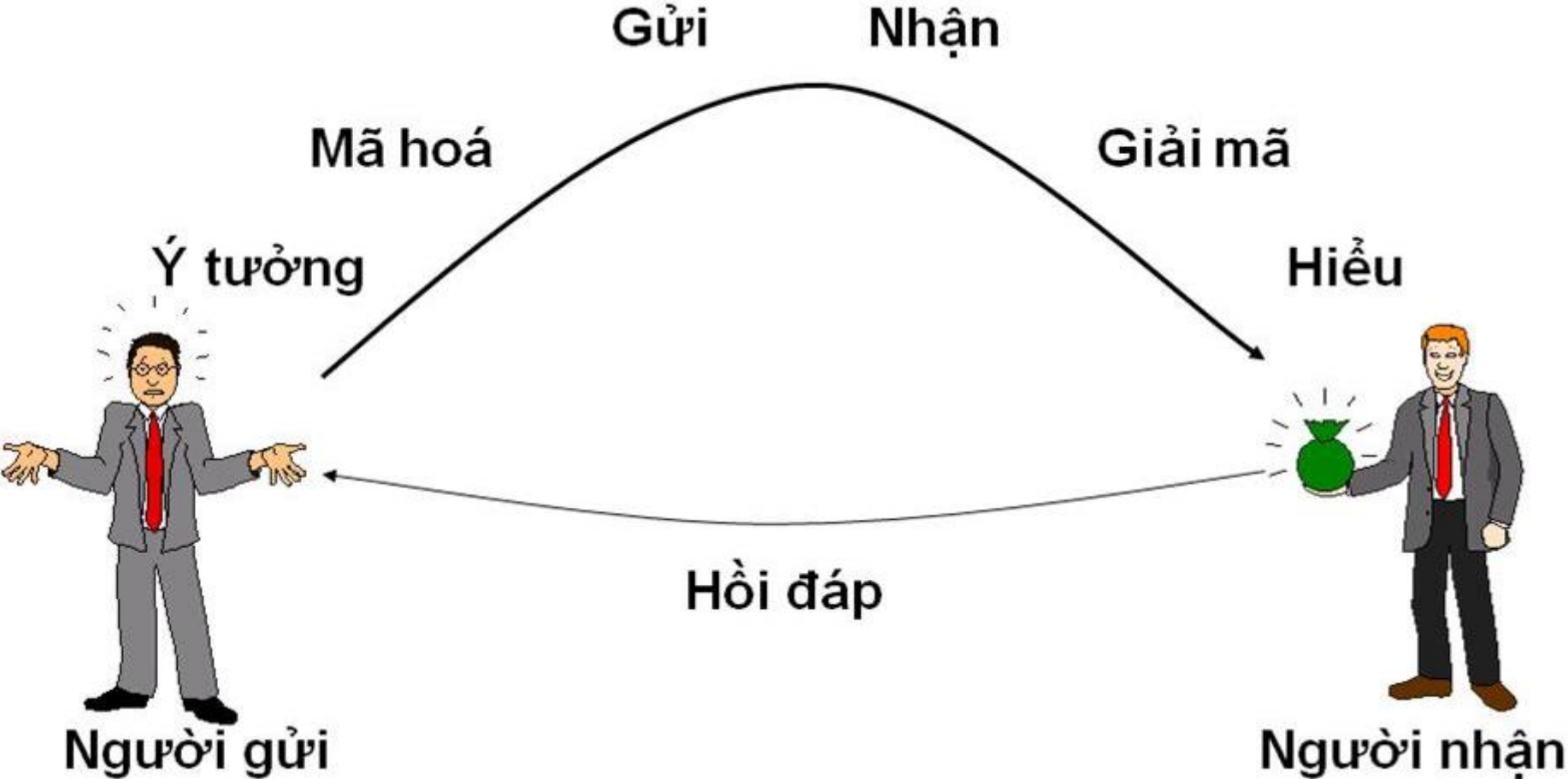
● **Phần I:**
Tầm quan trọng của
giao tiếp hai chiều



Game: “Vẽ hình tốc độ”



Quá trình giao tiếp cơ bản

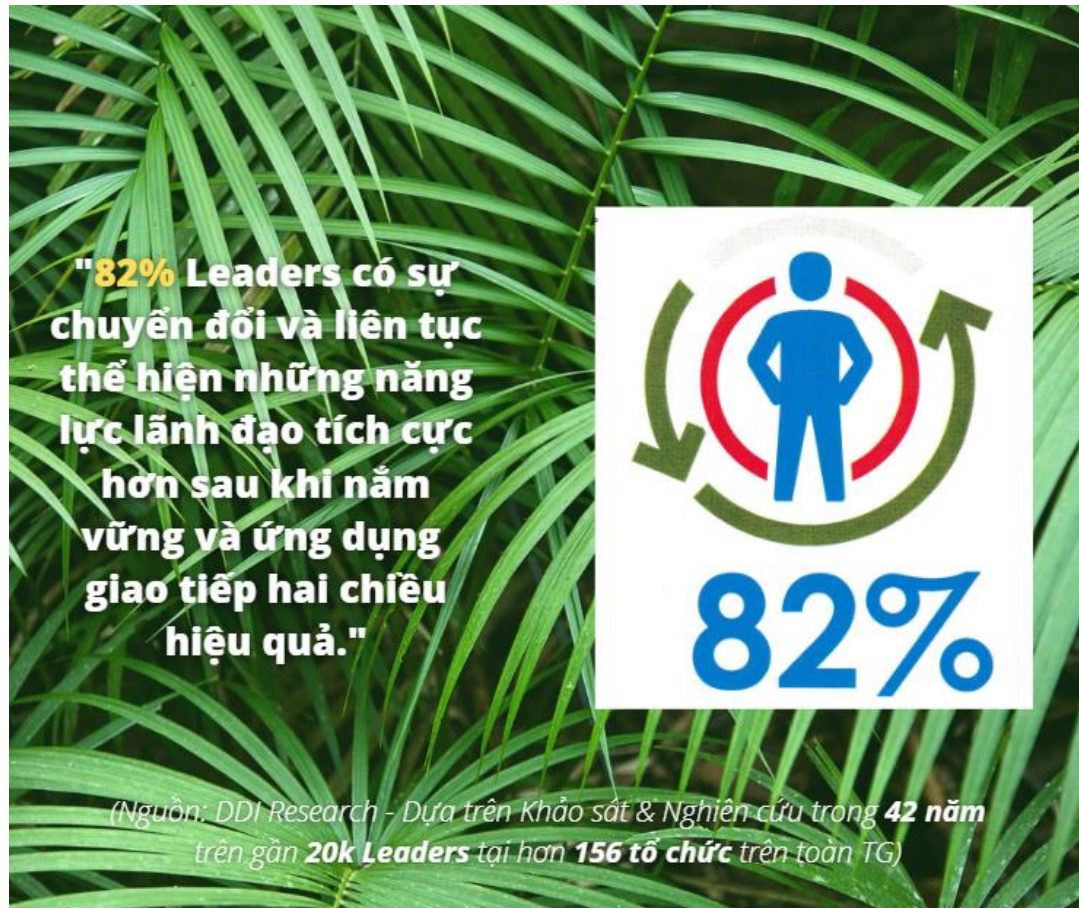


Những hậu quả khi giao tiếp thiếu hiệu quả



- Sự hiểu lầm
- Sự không hài lòng của nhân viên
- Mâu thuẫn và xung đột tăng cao
- Giảm năng suất
- Mất cơ hội
- Sự mất tin tưởng
- Chậm trễ trong ra quyết định
- Sự không thống nhất trong công việc
- Sự tổn thất tài nguyên
- Sự suy tàn về mặt tinh thần

Khi các Quản lý/Lãnh đạo nâng tầm giao tiếp hai chiều



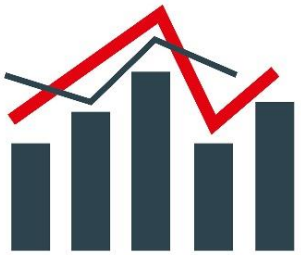
An aerial night view of a city, likely Bangkok, showing a complex multi-level highway interchange with glowing orange and yellow light trails from traffic. The city buildings are visible in the background, illuminated by streetlights and building lights.

We live in a

WUCCA

world

VUCA



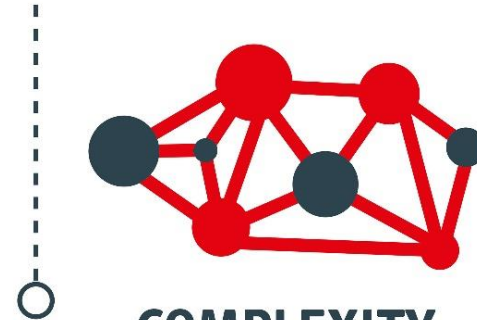
VOLATILITY

Biến động:
Thay đổi chóng mặt trong môi trường kinh doanh mà chúng ta đang phải đối mặt ngày nay.



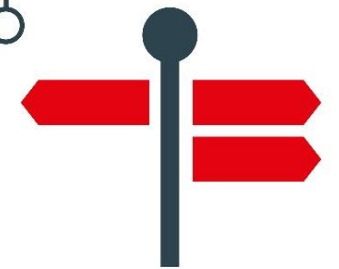
UNCERTAINTY

Không chắc chắn:
Do sự biến động phức tạp như vậy, nên chúng ta không thể dự đoán chính xác được các sự kiện trong tương lai.



COMPLEXITY

Phức tạp:
Quá nhiều yếu tố liên quan và tác động qua lại nhanh chóng, bị bao vây bởi vô vàn thông tin nhiễu.



AMBIGUITY

Mơ hồ:
Mất dần kiểm soát với các điều kiện và yếu tố trong môi trường kinh doanh phức tạp, khiến mọi thứ dần trở nên mơ hồ.

“ Phần lớn chúng ta cân nhắc quá nhiều về **cái giá phải trả cho sự thay đổi**, mà ít chịu cân nhắc về **cái giá phải trả nếu không chịu thay đổi.**”



TONY
ROBBINS



bsi.

● **Phần II:**
**Hai nhu cầu cơ bản trong giao
tiếp tại môi trường làm việc**





Personal Needs

The “human” needs that people bring to their work and to an interaction.



Practical Needs

The objectives to be accomplished through an interaction.

bsi.

● Phần III:
5 Nguyên tắc cốt lõi để giao tiếp
hai chiều hiệu quả





Tôn trọng

Duy trì và tăng cường sự tự trọng.

Thấu cảm

Lắng nghe và phản hồi với sự thấu cảm.

Tham gia

Nhờ giúp đỡ và khuyến khích sự tham gia.

Chia sẻ

Chia sẻ suy nghĩ, cảm xúc và quan điểm (*xây dựng lòng tin*)

Hỗ trợ

Hỗ trợ nhưng không làm thay.

● **Phần IV:**
**Một số phương pháp để triển khai
& hỗ trợ giao tiếp hai chiều**



4 việc quan trọng để hỗ trợ giao tiếp hai chiều

- 1 • Thấu hiểu đội ngũ
- 2 • Lựa chọn hoặc tạo ra kênh giao tiếp phù hợp nhất
- 3 • Thu thập và khuyến khích các phản hồi
- 4 • Hành động dựa trên các phản hồi



4 bước để thể hiện mức độ quan tâm của Leader thông qua giao tiếp 2 chiều

- 1 • Xuất hiện và giao tiếp thường xuyên
- 2 • Quan tâm đến cuộc sống cá nhân của các thành viên
- 3 • Thể hiện sự quan tâm của bạn với sự lắng nghe thấu cảm
- 4 • Thể hiện sự ghi nhận với nhóm & cùng chào mừng những thành công



Một số hoạt động gợi ý để xây dựng và hỗ trợ giao tiếp hai chiều



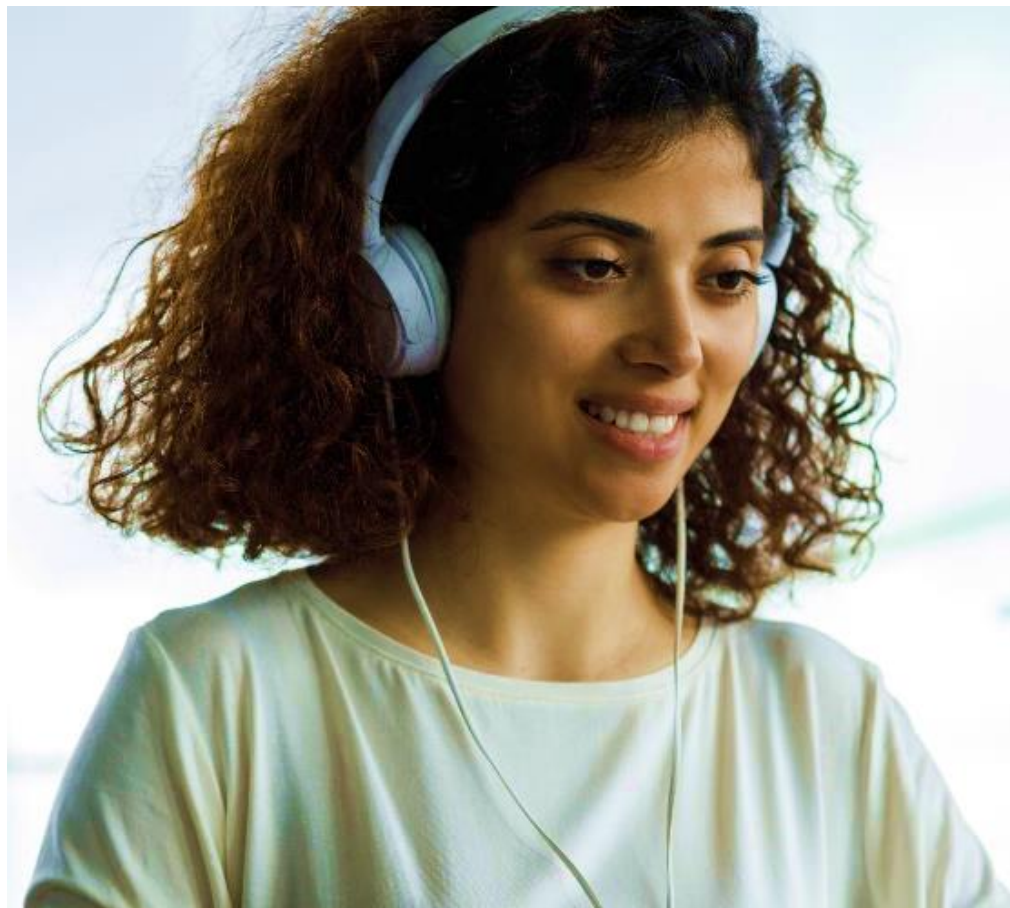
- ✓ Ví dụ 1: Chương trình “Hãy hỏi tôi bất cứ điều gì”.
- ✓ Ví dụ 2: 10 phút trò chuyện đầu ngày
- ✓ Ví dụ 3: Chương trình “Cà phê ảo”
- ✓ Ví dụ 4: Chương trình “Never eat alone”
- ✓ Ví dụ 5: Khảo sát có Mục đích



Hội thảo trực tuyến “Nâng Tầm Giao Tiếp Hai Chiều Để Lãnh Đạo Thành Công”

● Xin cảm ơn Quý Anh/ Chị đã xem tham dự hội thảo được tổ chức bởi BSI Việt Nam

Liên hệ hoặc quét mã QR để tìm hiểu thêm:



Viện tiêu chuẩn Anh - BSI Việt Nam

Trụ sở chính: Tầng 15, Tòa nhà AP, 518B Điện Biên Phủ, Phường 21, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh

T: +84 (28) 3820 0066

F: +84 (28) 3820 0022

Info.Vietnam@bsigroup.com | www.bsigroup.com

Văn phòng Hà Nội: Tầng 12, Tòa nhà PV Oil, 148 Hoàng Quốc Việt, Phường Nghĩa Tân, Quận Cầu Giấy, Thủ Đô Hà Nội

T: +84 (24) 3762 1170

F: +84 (24) 3762 1171

Info.Hanoi@bsigroup.com | www.bsigroup.com

Văn phòng Đà Nẵng: Lô G, Tầng 8, Công viên phần mềm Đà Nẵng, 02 Quang Trung, Quận Hải Châu Thành phố Đà Nẵng

T: +84 (23) 6388 8468

F: +84 (23) 6388 8719

VanBac.Doan@bsigroup.com | www.bsigroup.com

