

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT TP HỒ CHÍ MINH**

**ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC**

**KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN, SOẠN THẢO HỢP ĐỒNG**

**TP. HỒ CHÍ MINH 2023**

**Khóa đào tạo:** Thạc sỹ Luật học

**Môn học:** Kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng

**Mã môn học:**

**Số tín chỉ:** 02 tín chỉ

**Học kỳ:**

**Môn học:**     **Bắt buộc**       
                   **Tự chọn**       

**1. Thông tin về giảng viên giảng dạy :**

- PGS. TS. Lê Minh Hùng                   Email: lmhung@hcmulaw.edu.vn

Điện thoại: 0913 943 999

**2. Các môn học tiên quyết :**

- Triết học
- Phương pháp nghiên cứu khoa học
- Pháp luật về hợp đồng

**3. Các môn học kế tiếp:**

**4. Mục tiêu chung của môn học**

**4.1 Mục tiêu nhận thức:** Sau khi kết thúc thành công môn học, học viên có thể:

❖ **Về kiến thức:**

Nắm vững các kiến thức cơ bản về kỹ năng đàm phán và kỹ năng soạn thảo hợp đồng; biết cách thức vận dụng các kiến thức, kỹ năng về đàm phán, soạn thảo các loại hợp đồng và qui định của pháp luật về hợp đồng vào trong các tình huống thực tế để giải quyết các vấn đề đặt ra từ thực tiễn liên quan đàm phán, soạn thảo hợp đồng, giải thích hợp đồng, quản lý hợp đồng.

(i) Giúp học viên hiểu được bản chất của việc đàm phán, các loại đàm phán cơ bản và các khái niệm chính về chúng.

(ii) Duy trì tốt quan hệ đàm phán với phía đối tác và tối đa hoá giá trị của cả hai bên.

(iii) Tránh được những sai lầm và những cản trở thường gặp đối với việc ký kết hợp đồng.

(iv) Nhận thức cơ bản về kỹ thuật soạn thảo các hợp đồng dân sự, thương mại và hợp đồng thương mại quốc tế để có thể tự mình soạn thảo hoặc kiểm tra việc soạn thảo hợp đồng của các bên và của đồng sự.

(v) Đảm bảo hợp đồng được soạn thảo chứa đựng được đầy đủ các yêu cầu về nội dung và các tiêu chuẩn pháp lý, làm cơ sở cho việc thực thi và làm căn cứ để giải quyết xung đột lợi ích của các bên khi các bên có tranh chấp.

Sau khi học xong môn Kỹ thuật đàm phán, soạn thảo hợp đồng, sinh viên sẽ có kiến thức để có thể tự mình chuẩn bị, tiến hành, kết thúc việc đàm phán một cách hợp lý và thành công.

❖ **Kỹ năng:**

- Có khả năng đánh giá, phân tích hoàn cảnh, nhu cầu, chiến lược, vị thế và khả năng tham gia điều hành cuộc đàm phán của bản thân/đơn vị nơi mình công và đối tác.

- Có khả năng tự mình hoặc phối hợp cùng các thành viên khác của đơn vị công tác tổ chức, chỉ đạo, thực hiện việc đàm phán hợp đồng.

- Có khả năng soạn thảo hợp đồng, hướng dẫn, phối hợp cùng người khác soạn thảo các hợp đồng nhằm đảm bảo tính hợp pháp, khả thi, đảm bảo được quyền và lợi ích chính đáng của bản thân/đơn vị nơi mình công tác.

- Có khả năng đọc, hiểu và biết cách khai thác, phân tích, đánh giá những yêu cầu, tính chất pháp lý của các hợp đồng ký kết giữa đơn vị công tác và đối tác.

- Có khả năng thực hiện, sửa đổi, bổ sung, giải thích nội dung hợp đồng và quản lý tốt quá trình thực hiện hợp đồng.

❖ **Thái độ:**

- Hiểu và tôn trọng pháp luật, sự bình đẳng, sự hợp tác, tinh thần thiện chí và đôi bên cùng có lợi trong quan hệ hợp đồng.

- Nâng cao trình độ nhận thức về thực thi pháp luật về hợp đồng, tôn trọng các thỏa thuận, tuân thủ và đòi hỏi các bên tham gia, đối tác cũng tôn trọng, tuân thủ các cam kết, thỏa thuận.

- Sử dụng hiệu quả các kỹ năng đàm phán, soạn thảo hợp đồng trong việc tạo lập hiệu lực ràng buộc quyền, nghĩa vụ và xử lý hậu quả của sự không tuân thủ cam kết,

thỏa thuận, quản lý tốt hơn các hợp đồng, cam kết, thỏa thuận.

#### **4.2. Các mục tiêu khác:**

- Góp phần phát triển kỹ năng cộng tác, làm việc nhóm
- Góp phần phát triển kỹ năng tư duy sáng tạo, khám phá tìm tòi
- Góp phần trau dồi, phát triển năng lực đánh giá
- Góp phần rèn kỹ năng lập kế hoạch, tổ chức, quản lý, theo dõi kiểm tra việc thực hiện chương trình học tập

#### **5. Mục tiêu nhận thức chi tiết:**

- Nhận thức những kiến thức cơ bản về kỹ năng đàm phán hợp đồng.
- Nắm vững về kỹ thuật và nội dung cần tiến hành trong các giai đoạn đàm phán
- Những vấn đề lý luận về kỹ năng soạn thảo hợp đồng.
- Nắm vững kiến thức lý luận và thực hành khả năng soạn thảo các điều khoản tiêu biểu và phổ biến trong một số loại hợp đồng.

#### **6. Tóm tắt nội dung : Môn học có 02 tín chỉ bao gồm :**

##### **Chuyên đề 1: Khái quát về đàm phán hợp đồng**

1. Khái niệm và đặc điểm của việc đàm phán hợp đồng
  - 1.1 Khái niệm đàm phán hợp đồng
  - 1.2 Đặc điểm đàm phán hợp đồng, và phân biệt đàm phán hợp đồng với giao kết hợp đồng
2. Các nguyên tắc trong đàm phán hợp đồng
3. Các loại đàm phán
  - 3.1 Đàm phán cạnh tranh
  - 3.2 Đàm phán hợp tác
  - 3.3 Đàm phán nhiều bước

3.4 Đàm phán đa phương

4. Chiến lược đàm phán

4.1 Chiến thuật trong đàm phán cạnh tranh

4.2 Chiến thuật trong đàm phán hợp tác

5. Khó khăn trong đàm phán và giải pháp khắc phục

5.1 Các yếu tố về khả năng kinh tế

5.2 Các yếu tố về tâm lý

## **Chuyên đề 2: Các giai đoạn của quá trình đàm phán**

1. Chuẩn bị đàm phán

1.1. Thu thập thông tin

1.2. Thẩm định thông tin

1.3. Phân tích thông tin

1.4. Xác định mục tiêu đàm phán

1.5. Lựa chọn chiến lược, chiến thuật đàm phán; chuẩn bị nhân sự, thành lập đoàn đàm phán và tìm giải pháp để giải quyết trở ngại

2. Tiến hành đàm phán

2.1. Trao đổi thông tin

2.2. Thuyết phục đối tác và đối phó với đối tác

3. Kết thúc đàm phán

3.1. Hoàn tất thỏa thuận

3.2. Kết luận vấn đề

3.3. Kinh nghiệm và bài học rút kinh nghiệm

### **Vấn đề 3: Những vấn đề chung về soạn thảo hợp đồng**

1. Khái niệm và nguyên tắc cơ bản khi soạn thảo hợp đồng
  - 1.1 Khái niệm
  - 1.2 Nguyên tắc cơ bản
2. Mục đích soạn thảo hợp đồng
  - 2.1 Đem lại hiệu lực cho hợp đồng
  - 2.2 Để thực hiện hợp đồng
  - 2.3 Giải thích hợp đồng khi có tranh chấp
  - 2.4 Để phòng tránh rủi ro từ việc soạn thảo hợp đồng
3. Cấu trúc thông dụng của hợp đồng
  - 3.1 Thông tin dẫn nhập
  - 3.2 Thông tin chủ đề
  - 3.3 Nội dung hợp đồng
  - 3.4 Phần cuối của hợp đồng
4. Các phương pháp soạn thảo hợp đồng và lựa chọn phương pháp cho phù hợp
  - 4.1 Các phương pháp
  - 4.2 Lựa chọn phương pháp phù hợp

### **Chuyên đề 4: Kỹ năng soạn thảo một số điều khoản trong hợp đồng**

1. Soạn thảo căn cứ ký kết hợp đồng
2. Soạn thảo điều khoản định nghĩa và giải thích từ ngữ trong hợp đồng
3. Soạn thảo điều khoản về đối tượng
4. Soạn thảo điều khoản giá cả
5. Soạn thảo điều khoản về phương thức thanh toán

6. Soạn thảo điều khoản về vi phạm và trách nhiệm do vi phạm hợp đồng
7. Soạn thảo điều khoản về miễn, giảm trách nhiệm
8. Soạn thảo điều khoản về giải quyết tranh chấp sửa đổi, bổ sung
9. Soạn thảo điều khoản về chấm dứt hợp đồng

## 7. Học liệu

### Văn bản quy phạm pháp luật

1. Hiến pháp năm 1992.
2. BLDS năm 2005.
3. Luật cạnh tranh năm 2004.
4. Luật doanh nghiệp năm 2005.
5. Luật phá sản năm 2004.
6. Luật thương mại năm 2005.
7. Luật trọng tài năm 2010.
8. Các văn bản quy phạm pháp luật liên quan.

## GIÁO TRÌNH

1. Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, *Giáo trình Pháp luật hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb. Hồng Đức – Hội Luật gia Việt Nam.
2. Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh, *Sách tình huống Pháp luật hợp đồng và bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng*, Nxb. Hồng Đức – Hội Luật gia Việt Nam.

## CÁC TÀI LIỆU KHÁC

### Tài liệu tham khảo chủ đề 1

1. **Harvard**, *Kỹ năng thương lượng*, (Dg: Ban biên dịch G.B.S, TS. Nguyễn Văn Qui hiệu đính), Nxb. Tổng Hợp, Tp. Hồ Chí Minh, 2006.
2. **Harvard Business School Press**, *Đàm phán hiệu quả - Giải pháp chuyên nghiệp cho các thách thức thường nhật* (Dg: Nguyễn Công Điều, Hiệu đính: Vũ Hoàn Long, Nxb. Thông tấn, Hà Nội, 2007.
3. **Herb Cohen**, *Bạn có thể đàm phán bất cứ thứ gì* (You can Negotiate Anything), (Dg: Nguyễn Vũ Thành, Minh Khôi), Nxb. Lao động – Xã hội, 2009.

4. **Đại Hồng Lĩnh**, *Nghệ thuật đàm phán thương lượng trong kinh doanh*, Nxb. Thanh Niên, Tp. Hồ Chí Minh, 2007.
5. **Trần Đức Minh**, *Nghệ thuật đàm phán*, Nxb. Dân trí, Hà Nội, 2011.
6. **Nguyễn Thị Mơ**, *Cẩm nang pháp luật về giao kết hợp đồng điện tử*, Nxb. Lao động – Xã hội, Hà Nội, 2006.
7. **Paul R. Strunk**, *Hỏi – Đáp về chuyển giao công nghệ nước ngoài, Đàm phán và thực hiện hợp đồng* (Dg: Cục Sáng chế thuộc UBKH & KT NN – nay là Cục SHTT), UB Kinh tế - Xã hội, Châu Á và Thái Bình Dương xuất bản, Hà Nội, 1992.
8. **Roger Fisher và William Ury**, *Các chiến lược thuyết phục hiện đại để đạt được thỏa thuận*, (Dg: Nguyễn Hồng Thanh, Đặng Xuân Dũng), Nxb. Tp. Hồ Chí Minh, 2002.
9. **Roger Fisher, William Ury và Bruce Patton**, *Để thành công trong đàm phán – Để đạt đến thỏa thuận mà không phải đánh mất mối quan hệ hay nhượng bộ*, (Nhóm biên dịch INNMA, Hiệu đính: Vũ Thái Hà), Nxb. Tp. Hồ Chí Minh, 2007.
10. **Hoàng Đức Thân** (Cb), *Giáo trình Giao dịch và đàm phán kinh doanh*, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 2006.
11. **Phan Hữu Thư** (Cb), *Giáo trình Kỹ năng hành nghề Luật sư, tập III – Hợp đồng và tư vấn pháp luật*, Nxb. CAND, Hà Nội, 2002.
12. **Đình Văn Tiến**, *Nghệ thuật đàm phán trong kinh doanh*, Nxb. CTQG, HN, 1998.
13. **Nguyễn Xuân Thơm** (Cb), **Nguyễn Văn Hồng**, *Kỹ thuật đàm phán thương mại quốc tế*, Trung tâm Thông tin Thư viện (ĐHQG Hà Nội), Hà Nội, 2001.
14. **Trương Tường** (Trung Quốc), *Nghệ thuật đàm phán Thương vụ quốc tế*, Nxb. Trẻ, Tp. Hồ Chí Minh, 1996.
15. **Đoàn Thị Hồng Vân**, *Đàm phán trong kinh doanh quốc tế*, Nxb. Lao động – Xã hội, 2010.

### **Tài liệu tham khảo cho chủ đề 2**

1. **Harvard Business School Press**, *Đàm phán hiệu quả - Giải pháp chuyên nghiệp cho các thách thức thường nhật* (Dg: Nguyễn Công Điều, Hiệu đính: Vũ Hoàn Long, Nxb. Thông tấn, Hà Nội, 2007).
2. **Đại Hồng Lĩnh**, *Nghệ thuật đàm phán thương lượng trong kinh doanh*, Nxb. Thanh Niên, Tp. Hồ Chí Minh, 2007.
3. **Trần Đức Minh**, *Nghệ thuật đàm phán*, Nxb. Dân trí, Hà Nội, 2011.
4. **Đình Văn Tiến**, *Nghệ thuật đàm phán trong kinh doanh*, Nxb. CTQG, HN, 1998.



5. **Trương Tường** (Trung Quốc), *Nghệ thuật đàm phán Thương vụ quốc tế*, Nxb. Trẻ, Tp. Hồ Chí Minh, 1996.
6. **Đoàn Thị Hồng Vân**, *Đàm phán trong kinh doanh quốc tế*, Nxb. Lao động – Xã hội, 2010.

### **Tài liệu tham khảo cho chủ đề 3**

1. **Lê Nết**, *Đàm phán và soạn thảo hợp đồng*, trên mạng (LCT) – file kèm theo.
2. **Phan Hữu Thư** (Cb), *Giáo trình Kỹ năng hành nghề Luật sư, tập III – Hợp đồng và tư vấn pháp luật*, Nxb. CAND, Hà Nội, 2002.
3. **Phan Văn Trường**, *Kỹ năng đàm phán với các đối tác khác nhau*, bài đọc thêm trên mạng: <http://sinhvienkhoaluat.vnweblogs.com/post/20443/252186>.
4. **Nguyễn Thanh Bình** (Cb), *Nghiệp vụ của Luật sư về Tư vấn pháp luật và Tư vấn hợp đồng*, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 2008. (từ trang 5-24, trang 361 – 419, và trang 420 – 454).
5. **Nguyễn Trọng Đoàn**, *Hợp đồng kinh doanh quốc tế - Xb lần thứ 6*, Nxb. Lao động, 2007.
6. **Nguyễn Văn Phấn, Phan Huy Anh**, *Kỹ thuật soạn thảo hợp đồng kinh tế – hợp đồng thương mại*, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 2000.
7. **James R. Pinnells**, *Xuất khẩu và hợp đồng xuất khẩu*, Nxb. Trẻ, 1999.

### **Tài liệu tham khảo chủ đề 5**

1. **James R. Pinnells**, *Xuất khẩu và hợp đồng xuất khẩu*, Nxb. Trẻ, 1999.
2. **Nhiều tác giả (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam)**, *Cẩm nang hợp đồng thương mại*, VCCI, Hà Nội, 2008.
3. **Đỗ Đăng Khoa**, “Kỹ năng soạn thảo hợp đồng thương mại”, Tạp chí *Khoa học Pháp lý*, số 11/2008, tr. 70.
4. **Nhiều tác giả (Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam)**, *Cẩm nang hợp đồng thương mại*, VCCI, Hà Nội, 2008.
5. **Trương Nhật Quang**, *Kỹ năng hành nghề luật sư*, Nxb. Lao động, 2013.
6. **Nguyễn Huy Thông, Hồ Quang Chính**, *Phương pháp soạn thảo văn bản trong quản lý – giao dịch kinh doanh*, Nxb. Thống kê, Hà Nội, 2000.



## MỘT SỐ ĐỊA CHỈ WEBSITE

- <http://www.westlaw.com>
- <http://www.toaan.gov.vn>
- <http://www.moj.gov.vn>
- <http://www.nclp.org.vn>
- <http://www.na.gov.vn>
- <http://www.luatvietnam.com.vn>
- <http://www.vietlaw.gov.vn>
- <http://www.chinhphu.vn>
- <http://www.vietnamlawjournal.com.vn>
- <http://www.nclp.gov.vn>
- <http://www.thongtinphapluatdansu.wordpress.com>

## 8. Phương pháp, hình thức kiểm tra đánh giá

a. Đánh giá thường xuyên:

- Kiểm diện
- Minh chứng tham gia seminar, làm việc nhóm, bài tập nhỏ.

b. Đánh giá định kỳ

Tiểu luận	40%
Bài thi cuối kỳ	60%