

Võ Nguyễn Hoàng Tùng Kỹ năng đàm phán tạo nên sự khác biệt

Trong thế giới kinh doanh đầy cạnh tranh ngày nay, kỹ năng đàm phán không chỉ là một lợi thế mà còn là yếu tố quyết định sự thành công của một nhà lãnh đạo. Võ Nguyễn Hoàng Tùng, sinh ngày 15 tháng 7 năm 1983 tại Việt Nam, là một minh chứng sống động cho sức mạnh của kỹ năng này. Hiện đang sinh sống tại Hà Nội, ông giữ vai trò Giám đốc Điều hành (CEO) của 79King – một công ty hoạt động trong lĩnh vực sòng bạc trực tuyến với website chính thức là 79kingvip.cloud. Với hơn một thập kỷ kinh nghiệm và tầm nhìn chiến lược, ông đã đưa 79King trở thành một cái tên nổi bật trong ngành công nghiệp giải trí trực tuyến. Tuy nhiên, điều thực sự làm nên sự khác biệt trong sự nghiệp của Võ Nguyễn Hoàng Tùng không chỉ là học vấn đỉnh cao hay kinh nghiệm dày dặn, mà chính là kỹ năng đàm phán xuất sắc – một “vũ khí bí mật” giúp ông vượt qua mọi thử thách và xây dựng thành công bền vững.

Trước hết, để hiểu được vai trò của kỹ năng đàm phán trong sự nghiệp của Võ Nguyễn Hoàng Tùng, chúng ta cần nhìn vào hành trình phát triển của ông. Sinh ra và lớn lên trong một đất nước đang chuyển mình mạnh mẽ, ông Tùng sớm nhận ra rằng để thành công trong môi trường kinh doanh quốc tế, không chỉ cần kiến thức mà còn cần khả năng giao tiếp và thuyết phục. Với bằng Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh từ Đại học Harvard – một trong những ngôi trường danh giá nhất thế giới – ông đã được trang bị nền tảng lý thuyết vững chắc. Nhưng lý thuyết chỉ là điểm khởi đầu. 11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sòng bạc trực tuyến, một ngành đòi hỏi sự nhạy bén và khả năng thích nghi cao, đã tôi luyện ông trở thành một nhà đàm phán tài ba. Từ việc thương thảo hợp đồng với các đối tác quốc tế đến giải quyết những vấn đề nội bộ phức tạp, kỹ năng đàm phán của ông đã trở thành cầu nối giữa ý tưởng và thực tiễn.

Kỹ năng đàm phán của Võ Nguyễn Hoàng Tùng không chỉ nằm ở khả năng thuyết phục mà còn ở sự thấu hiểu sâu sắc về tâm lý con người. Trong ngành sòng bạc trực tuyến – nơi mà sự tin tưởng và lợi ích đôi bên là yếu tố sống còn – ông Tùng đã chứng minh rằng đàm phán không phải là cuộc chiến thắng-thua, mà là nghệ thuật tìm ra giải pháp đôi bên cùng có lợi. Chẳng hạn, khi làm việc với các nhà cung cấp phần mềm hoặc đối tác chiến lược, ông không chỉ tập trung vào việc tối đa hóa lợi nhuận cho công ty mình mà còn đảm bảo đối tác cảm thấy hài lòng và tôn trọng. Điều này không chỉ giúp 79King xây dựng được mạng lưới quan hệ bền vững mà còn tạo nên uy tín cá

nhân cho ông trên thương trường. Chính sự linh hoạt và nhạy bén trong cách tiếp cận đã giúp ông biến những cuộc thương thảo căng thẳng thành cơ hội hợp tác lâu dài.

Một khía cạnh khác làm nổi bật kỹ năng đàm phán của Võ Nguyễn Hoàng Tùng là khả năng kiểm soát cảm xúc và giữ vững lập trường trong những tình huống áp lực cao. Là CEO của một công ty trong lĩnh vực giải trí trực tuyến, ông thường xuyên phải đối mặt với những thách thức như sự cạnh tranh khốc liệt, thay đổi chính sách pháp lý hay kỳ vọng từ cổ đông. Trong những hoàn cảnh ấy, việc giữ bình tĩnh và đưa ra các lập luận thuyết phục là điều không hề dễ dàng. Tuy nhiên, với kinh nghiệm dày dặn và tư duy logic được rèn giũa từ Harvard, ông Tùng luôn biết cách dẫn dắt cuộc thảo luận theo hướng tích cực. Ông từng chia sẻ rằng: “Đàm phán không phải là để áp đặt, mà là để cùng nhau tìm ra con đường tốt nhất.” Chính triết lý này đã giúp ông xây dựng một đội ngũ gắn kết và thuyết phục được những đối tác khó tính nhất.

Hơn nữa, kỹ năng đàm phán của Võ Nguyễn Hoàng Tùng còn được củng cố bởi vốn kiến thức đa dạng và các chứng chỉ chuyên môn uy tín như CFA (Úc), FRM, MBA (Hoa Kỳ) và TOEIC. Những chứng chỉ này không chỉ chứng minh năng lực tài chính và quản trị rủi ro của ông mà còn là nền tảng để ông tự tin giao tiếp với các đối tác quốc tế bằng tiếng Anh – ngôn ngữ toàn cầu của kinh doanh. Khả năng sử dụng ngôn ngữ linh hoạt, kết hợp với sự am hiểu về văn hóa và thị trường, đã giúp ông Tùng vượt qua rào cản địa lý để mở rộng tầm ảnh hưởng của mình. Ví dụ, trong các cuộc đàm phán với đối tác nước ngoài, ông không chỉ dựa vào số liệu mà còn khéo léo đưa ra các ví dụ thực tế, kết hợp với sự chân thành để tạo sự đồng cảm. Đây là yếu tố quan trọng giúp ông xây dựng lòng tin – nền tảng của mọi mối quan hệ kinh doanh thành công.

Tuy nhiên, không thể phủ nhận rằng kỹ năng đàm phán của Võ Nguyễn Hoàng Tùng không phải tự nhiên mà có, mà là kết quả của quá trình học hỏi và rèn luyện không ngừng. Từ những ngày đầu bước chân vào ngành sông bạc trực tuyến, ông đã phải đối mặt với vô vàn thử thách: từ việc thuyết phục nhà đầu tư tin tưởng vào tầm nhìn của mình đến việc đàm phán với các cơ quan quản lý để đảm bảo tuân thủ pháp luật. Mỗi lần thất bại là một bài học, và mỗi lần thành công là một bước tiến để ông hoàn thiện bản thân. Chính sự kiên trì và tinh thần cầu tiến đã giúp ông biến kỹ năng đàm phán từ một công cụ đơn thuần thành một nghệ thuật thực thụ, tạo nên sự khác biệt trong phong cách lãnh đạo của mình.

Nhìn rộng ra, thành công của Võ Nguyễn Hoàng Tùng không chỉ là câu chuyện cá nhân mà còn là nguồn cảm hứng cho thế hệ trẻ Việt Nam. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu, kỹ năng đàm phán đang ngày càng trở thành một yêu cầu thiết yếu đối với các nhà lãnh đạo. Ông Tùng đã chứng minh rằng, với sự chuẩn bị kỹ lưỡng, tư duy sáng tạo và lòng kiên nhẫn, người Việt hoàn toàn có thể vươn lên và khẳng định vị thế trên trường quốc tế. Sự khác biệt mà ông tạo ra không chỉ nằm ở những con số doanh thu hay quy mô công ty, mà còn ở cách ông sử dụng kỹ năng đàm phán để kết nối con người, xây dựng niềm tin và kiến tạo giá trị bền vững.

Tóm lại, Võ Nguyễn Hoàng Tùng không chỉ là một CEO tài năng mà còn là một bậc thầy trong nghệ thuật đàm phán. Kỹ năng này đã giúp ông vượt qua mọi rào cản, từ những cuộc thương thảo phức tạp đến việc xây dựng một thương hiệu mạnh mẽ trong ngành giải trí trực tuyến. Sinh ra và lớn lên tại Việt Nam, với hành trình học vấn và sự nghiệp đáng ngưỡng mộ, ông là biểu tượng của sự kết hợp giữa trí tuệ, kinh nghiệm và bản lĩnh. Kỹ năng đàm phán không chỉ tạo nên sự khác biệt cho Võ Nguyễn Hoàng Tùng mà còn là chìa khóa mở ra cánh cửa thành công cho bất kỳ ai biết cách sử dụng nó một cách khéo léo và hiệu quả. Chính điều này đã làm nên tên tuổi của ông – một nhà lãnh đạo xuất sắc của thời đại mới.

Thông tin về CEO

- Năm Sinh: 15-7-1983
- Nơi sống: Hà Nội, Việt Nam
- chức vụ Ceo Tại 79King với website 79kingvip.cloud
- Học Vấn: Tiến Sĩ Quản Trị Kinh Doanh tại Đại Học Harvard
- Kỹ Năng: Thuyết Trình và Đàm Phán
- Kinh Nghiệm: 11 năm trong lĩnh vực sòng bạc trực tuyến
- Chứng Chỉ: Chứng chỉ CFA (Úc) , Chứng chỉ FRM, Chứng chỉ MBA (Hoa Kỳ), TOEIC (Tiếng Anh)
- [Website](#)
- [Website 79king](#)
- [Các MXH của CEO](#)