

P R O F E S S I O N A L

C.C.O

GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

“Chương trình đào tạo ứng dụng C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là chương trình chuyên sâu nhằm xây dựng năng lực QUẢN TRỊ KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP, là sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm thực tế phong phú và những cách làm chuyên nghiệp được hệ thống hóa. Nói một cách khác, C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là bộ đồ nghề CHUYÊN DỤNG đối với Giám đốc Kinh doanh, Giám đốc Bán hàng và các nhà Quản trị cấp cao trong doanh nghiệp.”

Danh mục tài liệu

1. Thông tin liên lạc về chương trình C.C.O
2. Giới thiệu chương trình C.C.O
3. Phương pháp học tập và công nghệ đào tạo + Danh mục tài liệu học tập
4. Danh sách Giảng viên và Chuyên gia
5. Các dịch vụ và hỗ trợ học viên + Tiêu chuẩn phòng học
6. Giới thiệu UNICOM + Danh sách các chương trình đào tạo do UNICOM tổ chức



Empower by





Thông tin Liên lạc

Để có thêm các thông tin chi tiết về chương trình xin vui lòng liên hệ:

Công ty UNICOM

Tel: (04).35 333 581/82/83/84

Fax: (04).35 333 585

Email: unicom@unicom.com.vn

Website: www.unicom.com.vn

Địa chỉ: 181 Nguyễn Lương Bằng - Đống Đa – Hà Nội

Phụ trách Chương trình C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

Chị: **Nguyễn Thị Dân**

Tel: **(04)35 333 581 (210)**

Mobile : **0946 268 697**

Fax: (04)35 333 585

Email: dannt@unicom.com.vn

Website: <http://www.unicom.com.vn>

Chủ nhiệm Chương trình C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

Ông : **Vũ Hữu Mạnh**

Tel: (04)35 333 581

Fax: (04)35 334 023

Mobile: 0903 217 878

Email: manh@unicom.com.vn

Website: <http://www.unicom.com.vn>

P R O F E S S I O N A L

C.C.O

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH
CHUYÊN NGHIỆP**

“C.C.O (CHIEF CUSTOMERS OFFICER) con người của tuyến đầu, linh hồn của đội ngũ kinh doanh, người thực thi lời giải bài toán tăng trưởng của hoạt động kinh doanh ...

...Vấn đề là làm thế nào để chúng ta hội tụ đủ được kỹ thuật chuyên sâu của nghề để có thể tạo sự đột phá... và trở thành một C.C.O chuyên nghiệp”

HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM

Chương trình C.C.O được thiết kế với 3 cấp độ:

1. **Cấp độ 1:** Tập trung vào những nền tảng quan trọng và quyết định nhất để thành công của một C.C.O đẳng cấp quốc tế trong bối cảnh toàn cầu hoá
2. **Cấp độ 2:** Tập trung nâng tầm các chiến lược điều hành kinh doanh và các kỹ năng chuyên sâu dựa trên các nền tảng đã xây dựng
3. **Cấp độ 3:** Phát huy bản sắc riêng (nhân bản) có và sức mạnh vượt trội của các C.C.O trong điều hành các hoạt động Kinh doanh.

Trong tài liệu này bao gồm đề cương và các nội dung liên quan tới Chương trình C.C.O – Giám đốc Kinh doanh ở cấp độ 1



Empower by



P R O F E S S I O N A L

C.C.O

GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

“C.C.O (CHIEF CUSTOMERS OFFICER) con người của tuyến đầu, linh hồn của đội ngũ kinh doanh, người thực thi lời giải bài toán tăng trưởng của hoạt động kinh doanh ...

...Vấn đề là làm thế nào để chúng ta hội tụ đủ được kỹ thuật chuyên sâu của nghề để có thể tạo sự đột phá... và trở thành một C.C.O chuyên nghiệp”

HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM

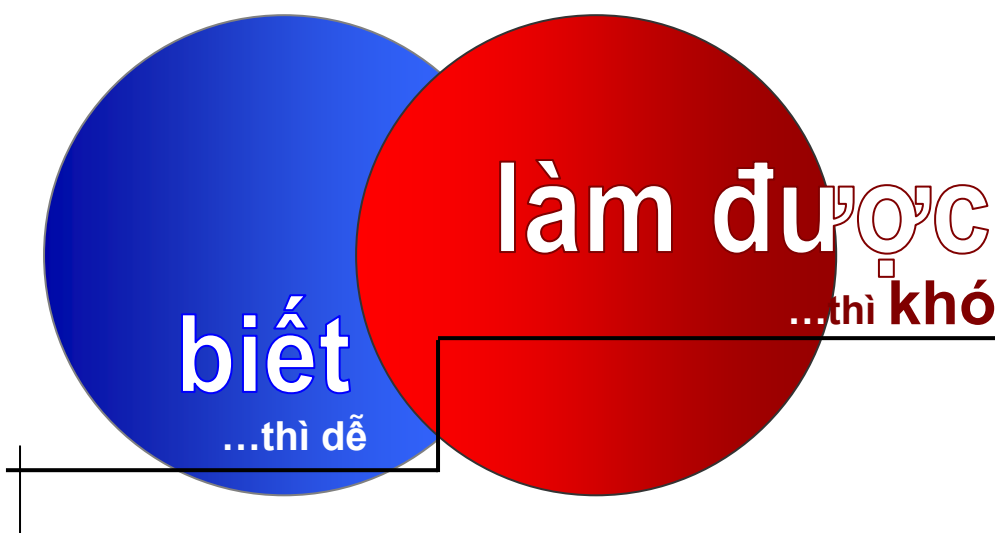
Tăng trưởng hay là “chết” làm thế nào để thực hiện?

Chúng ta đang sống trong thời kỳ mà mọi việc đều biến đổi rất nhanh và khó đoán trước được điều gì sẽ xảy ra (trích Thời báo kinh tế Việt Nam). Để vượt lên những tin tức không mấy tốt lành ...từ biến động nguyên vật liệu đầu vào tới những biến động về lãi suất ... chỉ có một bí mật duy nhất **TĂNG TRƯỞNG, TĂNG TRƯỞNG, TĂNG TRƯỞNG NHANH HƠN NỮA...**

C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH con người của TUYẾN ĐẦU?

Sự thực là SỨC ÉP và GÁNH NẶNG đặt lên vai các C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH trong giai đoạn này mang tính chất quyết định. Làm sao để gia tăng doanh số và lợi nhuận của công ty trong khi tình hình thị trường có nhiều yếu tố bất lợi ? Bài toán thách đố buộc phải có lời giải cũng là phép thử sàng lọc năng lực làm việc chuyên nghiệp của các C.C.O. Và một điều chúng ta không muốn tiết lộ với đội ngũ của mình là phần lớn các C.C.O không được đào tạo bài bản và chuyên nghiệp trong vị trí của mình. Những thành công dựa vào **kinh nghiệm trong quá khứ** không đủ sức mạnh để chúng ta **vượt qua tương lai**.

Sẵn sàng gánh vác khó khăn cùng doanh nghiệp, UNICOM với chương trình đào tạo C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP được ví như một con đường tắt để doanh nghiệp giải bài toán về kinh doanh. Chương trình do HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM (sáng kiến kết hợp giữa UNICOM và VIỆN CHIẾN LƯỢC KINH DOANH (IBS – INSTITUTE OF BUSSINESS STRATEGY) tổ chức.



Tại sao tôi nên tham gia khoá đào tạo tại UNICOM ?

"...Sự khác biệt trong khoá đào tạo ứng dụng của UNICOM là không dừng lại giúp học viên học để biết mà là HỌC ĐỂ LÀM ĐƯỢC và LÀM MỘT CÁCH CHUYÊN NGHIỆP..."

Trích: "Đào tạo là ĐẦU TƯ hay CHI PHÍ"

C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP?

Chương trình đào tạo ứng dụng C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là chương trình chuyên sâu nhằm xây dựng năng lực QUẢN TRỊ KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP, là sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm thực tế phong phú và những cách làm chuyên nghiệp được hệ thống hóa. Nói một cách khác, C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là bộ đề nghề CHUYÊN DỤNG đối với Giám đốc Kinh doanh, Giám đốc Bán hàng và các nhà Quản trị cấp cao trong doanh nghiệp.

Đối tượng nào phù hợp ?

- Đội ngũ lãnh đạo doanh nghiệp, các quản trị viên cấp cao (Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc, Giám đốc Điều hành...), các doanh nhân, chủ doanh nghiệp...
- Giám đốc Kinh doanh, Giám đốc Bán hàng, Trưởng phó phòng kinh doanh, ...
- Giám sát bán hàng, các nhà quản lý trong đội ngũ cán bộ nguồn cho vị trí Giám đốc Kinh doanh trong doanh nghiệp...

Thời gian học như thế nào?

Chương trình đào tạo ứng dụng (CCO) **3 tháng**, học chiều Thứ 3 và Thứ 5 hàng tuần từ 14h00' – 16h30'.

Khoá đào tạo bao gồm những phần nội dung chính nào?

Mục tiêu khoá đào tạo: Sau khoá đào tạo học viên có thể

1. Nắm bắt và mô tả được những yêu cầu của một C.C.O chuyên nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hoá
2. Nắm vững, xác lập được chiến lược cốt lõi trong quản trị bán hàng
3. Nắm bắt và ứng dụng các kỹ thuật, kỹ năng liên quan tới các

Một số hình ảnh về chương trình



Giảng viên chia sẻ quan điểm đa chiều



Thực hành kỹ năng đàm phán lương ngay tại khoá đào tạo

mảng hoạt động của quản trị bán hàng

Một số nội dung chính:

Khai giảng chương trình đào tạo C.C.O

Phần 1: Như thế nào là một C.C.O chuyên nghiệp? - Sẵn sàng để đương đầu với thách thức (1 buổi)

Một giám đốc kinh doanh sát sao công việc không phải là một giám đốc ôm mọi công việc. Trên thực tế, nhiều Giám đốc kinh doanh đã không xác định rõ và hoàn thành vai trò của mình. Bên cạnh đó nhiều khi họ đã vô tình phá vỡ tính chuyên nghiệp và hiệu quả của hệ thống mà họ ngày đêm xây dựng.

Mục tiêu:

- Xác định được những yếu tố quyết định thành công của một C.C.O chuyên nghiệp

Một số nội dung

- Bí mật về sự kém hiệu quả của các C.C.O – Giám đốc Kinh doanh
- Bản mô tả công việc lệch trọng tâm
- Như thế nào là C.C.O chuyên nghiệp?

Phần 2: Thiết lập hệ thống phân phối chuyên nghiệp - Xây dựng hệ thống bán hàng có khả năng vận hành hiệu quả. (4 buổi)

Xây dựng thành công một hệ thống phân phối phù hợp và hiệu quả luôn là bước đi quan trọng của doanh nghiệp. Trên thực tế quá nửa các doanh nghiệp trên thị trường chưa có được bước đi quan trọng này. Một bí mật khác nữa mà chính các doanh nghiệp đó cần biết là chính họ đang là người vô tình tạo ra cơ hội cho đối thủ của mình

Mục tiêu:

- Xác định các yếu tố cốt lõi của một hệ thống phân phối
- Lựa chọn và thiết kế kênh phân phối phù hợp
- Điều chỉnh và tối ưu hoá hệ thống kênh phân phối



Bộ công cụ C.C.O TOOL – BUSINESS DISTRIBUTION với những hướng dẫn cụ thể giúp học viên ứng dụng vào thực tế công việc – Đánh giá và Xây dựng hệ thống phân phối tối ưu

Phần 3: Lập kế hoạch bán hàng - Hoạch định để thành công (4 buổi)

Kế hoạch trên giấy hay kế hoạch để triển khai luôn là một vấn nạn trong doanh nghiệp. Đã đến thời điểm cần câu trả lời cho câu hỏi “Làm thế nào để có được một kế hoạch thực sự dùng để triển khai cho đội ngũ kinh doanh?”. Đã đến thời điểm để dùng trí trước khi ra sức.

Mục tiêu:

- Các bước lập kế hoạch bán hàng



Giảng viên hướng dẫn học viên xây dựng tiêu chí đánh giá năng lực nhân viên kinh doanh



Học viên chia sẻ quan điểm giữ người tại doanh nghiệp



Cùng phân tích những điểm mấu chốt của quản trị bán hàng chuyên nghiệp



Tranh luận trước các câu hỏi hóc búa của việc ứng dụng kế hoạch kinh doanh và Điều hành đội ngũ nhân viên bán hàng trong thực tế

- Các yếu tố cốt lõi của kế hoạch bán hàng
- Ứng dụng các kỹ thuật và kỹ năng trong quá trình xác lập kế hoạch bán hàng



Bộ công cụ C.C.O TOOL – BUSINESS PLANNING với những hướng dẫn cụ thể giúp học viên ứng dụng vào thực tế công việc – Lập kế hoạch Bán hàng

Phương pháp học chủ động, lấy học viên làm trọng tâm tạo điều kiện tối đa cho các học viên rèn luyện kỹ năng và phát huy khả năng sáng tạo thông qua các hoạt động học tập

Phần 4: Tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát kế hoạch và chương trình bán hàng – Làm sao để vận hành cỗ máy kinh doanh “trơn chu” ? (3 buổi)

“Đầu voi đuôi chuột” không phải chuyện xa lạ trong doanh nghiệp và bí mật đằng sau câu chuyện đó là khả năng tổ chức triển khai của Giám đốc kinh doanh.

Mục tiêu:

- Xác định phương pháp, công cụ tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát
- Ứng dụng các kỹ thuật, kỹ năng tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát đội ngũ kinh doanh



Bộ công cụ C.C.O TOOL – BUSINESS OPERATION với những hướng dẫn cụ thể giúp học viên ứng dụng vào thực tế công việc – Đánh giá và Xây dựng hệ thống quản lý điều hành



Xây dựng các bước triển khai công việc - thông qua hoạt động làm việc theo nhóm



Thảo luận chuyên sâu trong nhóm – tìm giải pháp khả thi trước thách thức của thị trường và trả lời câu hỏi của việc phát triển kinh doanh .

Phần 5: Thu hút nhân tài & Tuyển dụng đội ngũ nhân viên kinh doanh – Làm sao để tránh “tiền mất tật mang” ? (3 buổi)

Ứng viên giỏi hay nói giỏi ? Trả lương sao cho phù hợp với doanh nghiệp và ứng viên thấy thoải đáng ? ...những câu hỏi thường ngày nhưng luôn khiến chúng ta phải suy nghĩ...

Mục tiêu:

- Xác định phương pháp và công cụ phỏng vấn phù hợp
- Ra quyết định chọn đúng các vị trí quản lý chủ chốt
- Thương lượng lương bổng và đãi ngộ một cách thoải đáng

Phần 6: Xây dựng đội ngũ để chiến thắng - Kèm cặp và phát triển nhân viên (3 buổi)

Chúng ta luôn có những người tiềm năng nhưng liệu chúng ta có phát triển được họ thành nhân tài hay chỉ để họ mãi mãi là tiềm năng ?

Mục tiêu:

- Nắm bắt và xác định được các giai đoạn phát triển của đội ngũ
- Xây dựng các chiến lược lãnh đạo và quản lý phù hợp với từng giai



Học viên lắng đọng suy ngẫm ứng dụng vào bài toán thực tế của doanh nghiệp

đoạn phát triển của đội ngũ

- Áp dụng các kỹ thuật, kỹ năng xây dựng đội ngũ và kèm cặp phát triển nhân viên
- Xây dựng lộ trình phát triển nhân viên

Phần 7: Quản lý con người & Tạo động lực làm việc (3 buổi)

1 + 1 lớn hơn 2 hay nhỏ hơn 2 phụ thuộc vào cách chúng ta phát triển đội ngũ của mình như thế nào

Mục tiêu:

- Nắm bắt và mô tả được các yếu tố ảnh hưởng tới động lực làm việc của nhân viên kinh doanh
- Áp dụng các kỹ thuật sử dụng các yếu tố vật chất và phi vật chất để kích hoạt nhân viên kinh doanh.

Phần 8: Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp (dành cho Giám đốc Kinh doanh) (4 buổi)

Ai sống trên đời này cũng phải bán một thứ gì đó. Hãy dạy cách bán thực sự chuyên nghiệp cho đội ngũ ngày ngày phải tìm cách bán hàng.

Mục tiêu:

- Xây dựng quy trình bán hàng hiệu quả cho đội ngũ nhân viên kinh doanh
- Lựa chọn chiến lược bán hàng tối ưu khi tiếp cận khách hàng
- Ứng dụng các kỹ thuật và kỹ năng bán hàng hiệu quả trong từng giai đoạn bán hàng (từ tiếp cận KH, phân loại KH, giới thiệu SP, vượt qua phản đối tới kết thúc thương vụ)

Phần 9: Các hoạt động ngoại khoá

Các học viên của chương trình C.C.O sẽ tham gia vào các hoạt động ngoại khoá (diễn đàn, hội thảo chuyên đề, café chia sẻ, café ý tưởng...) để bổ sung các kiến thức, kinh nghiệm thực tế và giao lưu trong quá trình học tập. (Các hoạt động ngoại khoá sẽ được thiết kế xen kẽ trong chương trình)

- Học viên tham gia Chương trình được hỗ trợ với những bộ công cụ chuyên sâu BUSINESS PLATFORM và BUSINESS CREATIVE



Bộ công cụ C.C.O TOOL – BUSINESS PLATFORM với những mẫu tham khảo HỖ TRỢ học viên đẩy nhanh quá trình hoàn thiện ý tưởng kinh doanh



Bộ công cụ C.C.O TOOL – BUSINESS CREATIVE với những CÔNG CỤ TƯ DUY SÁNG TẠO HỖ TRỢ học viên phát huy khả năng và kinh nghiệm của bản thân trong các hoạt động sáng tạo

Các hoạt động kết nối trong chương trình C.C.O chuyên nghiệp



Giảng viên giải đáp thắc mắc của học viên trước những tình huống thực tế.



Giảng viên chia sẻ kinh nghiệm thực tế với học viên



Thảo luận và hướng dẫn học viên giải quyết tình huống



Một góc của khu Làng Vòng nơi các học viên tham gia vào các hoạt động ngoại khoá

Không dừng ở việc tập trung vào các nội dung học tập chuyên sâu, các C.C.O có điều kiện để tham gia các hoạt động kết nối trong và sau chương trình. Dưới đây là một vài hoạt động tiêu biểu:



Diễn đàn C.C.O – là cơ hội để các C.C.O chia sẻ và thảo luận những vấn đề nóng của hoạt động quản lý điều hành doanh nghiệp.

Diễn đàn C.C.O được hoạt động dưới hai hình thức Online (trên trang www.unicom.com.vn) và Off line.



C.C.O CAFE - Cafe chia sẻ của C.C.O, nơi các C.C.O cùng chia sẻ các ý tưởng kinh nghiệm trong hoạt động quản lý điều hành doanh nghiệp.



C.C.O NET WORKING – Các hoạt động kết nối giữa các C.C.O (song phương và đa phương) bao gồm giao lưu học hỏi kinh nghiệm thất bại, thành công, liên kết chia sẻ cơ hội, ý tưởng kinh doanh.



Câu lạc bộ C.C.O - Giữ vai trò gắn kết, duy trì và điều phối các hoạt động của các học viên trong và sau chương trình đào tạo.

Bế giảng và kết thúc chương trình đào tạo



Hội thảo chuyên sâu theo chuyên đề

Để biết thêm thông tin chi tiết xin vui lòng liên hệ

Ban Tổ Chức

Người liên hệ:

Chị Nguyễn Thị Dân

Tel: (04) 35 333 581 (210)

Mobile : 0946 268 697

Fax: (04)35 333 585

Email: dannt@unicom.com.vn

Website: <http://www.unicom.com.vn>

MỘT SỐ THÔNG TIN KHÁC

Địa điểm học ở đâu ?

Toà nhà UNICOM 181 Nguyễn Lương Bằng Hà Nội
(file đính kèm)

Phòng học: Thần Vệ Nữ (Venus) và các phòng chức năng của UNICOM theo từng yêu cầu và mục đích của các nội dung liên quan.

Phí tham dự là bao nhiêu ?

Chương trình đào tạo ứng dụng(C.C.O) **3 tháng:**
15.500.000 đồng/học viên (Mười lăm triệu năm trăm nghìn đồng/học viên)

Phí này đã bao gồm những gì ?

Mức phí trên theo cách hiểu thông thường một tổ chức đào tạo có khả năng cung cấp trong một khóa học bao gồm: tài liệu tham khảo, tài liệu dùng trong học tập, tiệc trà giữa giờ ...

Trên thực tế, học viên của UNICOM sẽ được sử dụng những dịch vụ hết sức hữu dụng, thiết thực và khác biệt TRƯỚC, TRONG và SAU khóa đào tạo ứng dụng (mô tả chi tiết trong bản mô tả các dịch vụ UNICOM hỗ trợ học viên TRƯỚC, TRONG và SAU khóa đào tạo).

Học viên được hỗ trợ những gì sau khóa học ?

Không dừng lại ở sự khác biệt về tính ứng dụng trong khóa đào tạo, UNICOM song hành, hỗ trợ học viên TRƯỚC, TRONG và SAU khóa học.

TRƯỚC: Bao gồm Giai đoạn học viên dự bị và Giai đoạn chuẩn bị trước khóa học

TRONG: Bao gồm Giai đoạn Tương tác trong khóa học và Các dịch vụ đặc biệt hỗ trợ học viên

SAU: Bao gồm Giai đoạn ứng dụng vào thực tế và Giai đoạn giao lưu nâng cấp

Học viện Giám đốc UNICOM có những khóa đào tạo nào ?

CEO; CFO; CPO...là những chức danh Giám đốc trong doanh nghiệp và cũng là tên các khóa học của HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM

CEO (Chief Executive Officer)

Chương trình đào tạo Giám đốc Điều hành chuyên nghiệp

CFO (Chief Financial Officer)

Chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính chuyên nghiệp

CPO (Chief Personnel Officer)

Chương trình đào tạo Giám đốc Nhân sự chuyên nghiệp

CMO (Chief Marketing Officer)

Chương trình đào tạo Giám đốc Marketing chuyên nghiệp

CCO (Chief Customers Officer)

Chương trình đào tạo Giám đốc Bán hàng chuyên nghiệp

Chương trình do HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM (sáng kiến kết hợp giữa UNICOM và VIỆN CHIẾN LƯỢC KINH DOANH (IBS – INSTITUTE OF BUSINESS STRATEGY) tổ chức.

Empower by



P R O F E S S I O N A L

CCO

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH
CHUYÊN NGHIỆP**

CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP ?

Chương trình đào tạo ứng dụng CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là chương trình chuyên sâu dành riêng cho đội ngũ Giám đốc KINH DOANH, là sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm thực tế phong phú và những cách làm chuyên nghiệp được hệ thống hóa. Chương trình CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP áp dụng công nghệ đào tạo ứng dụng với phương pháp học tập lấy học viên làm trọng tâm

CÔNG NGHỆ NỀN SỬ DỤNG TRONG CHƯƠNG TRÌNH

Với tính ứng dụng là chỉ tiêu số 1, nội dung của chương trình được xây dựng dựa trên công nghệ nền TNA, TIA, TOT và IPO



CÁCH THỨC TRIỂN KHAI KHÓA HỌC

“Giảng viên sử dụng linh hoạt các phương pháp tiếp cận để chuyển tải các nội dung nhằm đạt được mục tiêu học tập và các mong đợi của học viên liên quan tới chủ đề...”

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY LINH HOẠT

Phương pháp giảng dạy dựa trên cách tiếp cận giải quyết vấn đề, thực hành và phát huy tối đa tính chủ động của học viên. Trong quá trình học, học viên được khuyến khích liên hệ thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp để phát hiện ra các vấn đề tồn tại. Vấn đề của học viên sẽ được phân tích trên lớp và sử dụng như các ví dụ minh họa sống động.

Học viên sẽ thực hành các kỹ năng ngay tại lớp. Trong khóa học, với vai trò là người dẫn dắt và hỗ trợ, giảng viên sẽ vận dụng phương pháp học tương tác để học viên chủ động tiếp nhận kỹ năng mới, thông qua những hoạt động học tập như thảo luận nhóm, diễn vai, trò chơi, .v.v...

Các bài tập ứng dụng là những gợi ý để học viên xây dựng kế hoạch hành động cá nhân để áp dụng tại doanh nghiệp của mình sau khóa học.



HỌC VIÊN

Giảng viên sử dụng linh hoạt các phương pháp đào tạo để chuyển tải nội dung khóa đào tạo ứng dụng:

- Thảo luận mở (Open discussion)
- Nghiên cứu tình huống (Case study)
- Bài tập tự đánh giá (Self-assessment)
- Diễn vai (Role play)
- Thủ thuật não công (Brain storming)
- Thuyết giảng ngắn (Mini-lecture)
- Trò chơi (Game)
- ...

Lấy học viên là trọng tâm, sử dụng công nghệ TOT

HÉ LỘ NHỮNG BÍ MẬT...

- Sự vượt trội của CÔNG NGHỆ ĐÀO TẠO của UNICOM được phát triển dựa trên nền tảng (Platform) của: Ngân hàng tình huống – CASES STUDY BANK; Công cụ tư duy – BRAIN TOOLS; TRAINING ACTIVITIES DEVELOPMENT CENTER; POWER PRESENTATION; TRAINING GAME STATION...
- Cùng với sự hỗ trợ bởi: AUSTRANING; FOCUS TRAINING; 1001 REAL LIFE QUESTIONS...

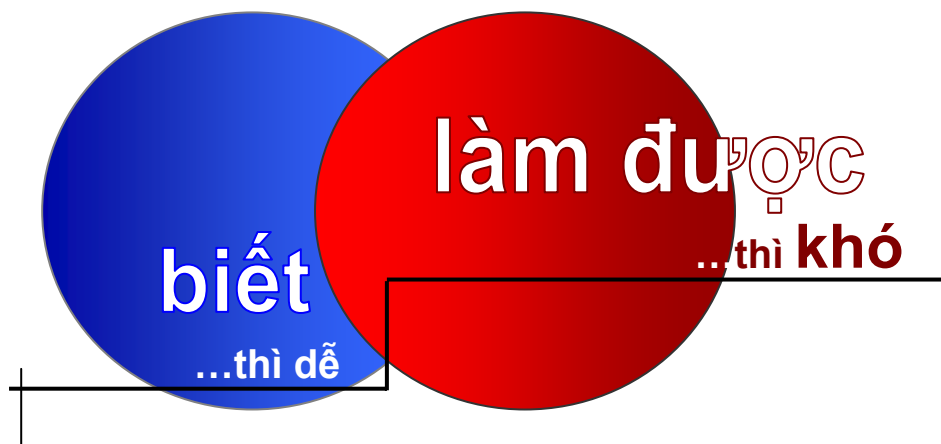
MÔ TẢ SƠ LƯỢC CÔNG CỤ ĐÁNH GIÁ NHANH

"...Tính ứng dụng luôn là chỉ tiêu số 1 trong các khoá học của UNICOM. Giảng viên và các chuyên gia tư vấn đào tạo sử dụng linh hoạt các đánh giá,... ĐÁNH GIÁ NHANH là một công cụ đơn giản và hiệu quả giúp theo sát quá trình học tập và tiến bộ của học viên..."

GIẢI ĐOẠN	NỘI DUNG	PHƯƠNG PHÁP
TẠI LỚP	Kiến thức	Quan sát; Tương tác; Bài tập; Kế hoạch hành động
	Kỹ năng	Minh họa; Diễn vai; Bài tập tình huống
TẠI DOANH NGHIỆP	Kỹ năng	Theo dõi thực hiện kế hoạch hành động Nhận xét về kết quả thực hiện công việc

BIẾT THÌ DỄ... LÀM ĐƯỢC THÌ KHÓ

(sự đánh đồng giữa các khoá đào tạo trên thị trường)



Đào tạo là ĐẦU TƯ hay CHI PHÍ?

Câu trả lời thật đơn giản: nếu LỰA CHỌN SAI đào tạo sẽ là chi phí đè nặng thêm vào hoạt động của doanh nghiệp.

Đừng lựa chọn dựa trên tên khoá học

Hãy chọn dựa trên mục tiêu của khoá học nhắm tới - học để biết hay học để làm được. Và nếu học để làm được thì liệu sau khoá học học viên có thực sự làm được hay không?

HỌC ĐỂ BIẾT:

Khái niệm về đào tạo trong doanh nghiệp còn chưa có sự phân định rõ ràng. Nhiều doanh nghiệp hiểu đơn giản tổ chức một khoá đào tạo là mời một giảng viên tới thuyết giảng về một chủ đề nào đó. Trong lớp tiến hành một vài trò chơi vui vẻ và những người tham gia nghĩ rằng họ đã được đào tạo theo cách “mới”, đào tạo kỹ năng,...

Trên thực tế đây vẫn chỉ dừng lại ở cách học để biết. Các trò chơi đưa vào để đảm bảo “biết một cách vui vẻ”. Sự có mặt và nỗ lực của giảng viên nhằm đảm bảo mọi người trong lớp đều biết về chủ đề nào đó.

Với cách làm này giảng viên thiên về trình bày những gì mình có, ít quan tâm tới việc học viên sẽ dùng nó như thế nào. Thậm chí một số giảng viên cũng không biết sẽ phải làm gì khi ở tình thế của học viên và dành rất ít thời gian cho học viên thực hành. Ví dụ: Học viên sẽ khó có thể có KỸ NĂNG đàm phán nếu chỉ nghe ai đó nói về đàm phán phải làm thế nào, trừ khi họ thực sự tự làm điều đó.

HỌC VÀ LÀM ĐƯỢC

Không cần có sự giải thích gì thêm chúng ta đều có thể thấy ngay cách đào tạo này theo một cách tiếp cận khác. Doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở việc trang bị cho mình biết thêm thứ gì đó mà chúng ta đòi hỏi phải biết và sau đó ứng dụng được vào trong hoạt động kinh doanh để cải thiện tình hình. Doanh nghiệp cần một loại hình đào tạo thiết thực - HỌC ĐỂ LÀM ĐƯỢC. Ví dụ cụ thể như: để giúp chúng ta biết “Định vị sản phẩm là gì” sẽ là khá đơn giản nhưng nếu đào tạo để sau đó chúng ta có thể “Viết được định vị” cho sản phẩm của mình thì là một thách thức lớn. Các khoá đào tạo ứng dụng của UNICOM đi theo hướng giải quyết KIỂU THÁCH THỨC này. Đó cũng chính là điểm khác biệt của các khoá đào tạo ứng dụng do UNICOM tổ chức.

DANH MỤC TÀI LIỆU HỌC TẬP

C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

Chương trình đào tạo ứng dụng C.C.O – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là chương trình chuyên sâu dành riêng cho đội ngũ Giám đốc Kinh doanh Việt Nam, là sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm thực tế phong phú và những cách làm chuyên nghiệp được hệ thống hóa. Tài liệu học tập của chương trình bao gồm:

TÀI LIỆU PHÁT TỚI HỌC VIÊN TRONG CHƯƠNG TRÌNH

1. Tài liệu học tập

- Sổ tay học viên – bao gồm toàn bộ các hướng dẫn học tập liên quan tới chương trình
- Tài liệu học viên – bao gồm các slide bài giảng và các tài liệu chi tiết liên quan tới nội dung trong chương trình



2. Tài liệu tham khảo

- Sách tham khảo
- Tài liệu tham khảo bản mềm (soft copy) dưới dạng đĩa CD

3. Công cụ hỗ trợ

- Kế hoạch hành động - Triển khai các nội dung của chương trình vào thực tế công việc
- Bộ công cụ của C.C.O với những hướng dẫn cụ thể hỗ trợ học viên ứng dụng trong thực tế công việc



TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tại UNICOM

- Khoảng hơn 1000 tựa sách kinh doanh tại thư viện của UNICOM

2. Trên hệ thống website: <http://www.unicom.com.vn>

- Các bài viết, công cụ, sách – ebook, ...
- Hỏi đáp và thảo luận trong diễn đàn học viên UNICOM (phần Diễn đàn C.C.O trên trang web của UNICOM)

P R O F E S S I O N A L

CCO

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH
CHUYÊN NGHIỆP**

CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP ?

Chương trình đào tạo ứng dụng CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là chương trình chuyên sâu dành riêng cho đội ngũ Giám đốc Kinh doanh Việt Nam, là sự kết hợp hài hòa giữa kinh nghiệm thực tế phong phú và những cách làm chuyên nghiệp được hệ thống hóa. Chương trình CCO – GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP là bộ đồ nghề kinh doanh không thể thiếu để thúc đẩy hệ thống và toàn bộ đội ngũ kinh doanh vượt lên...

Đội ngũ giảng viên và chuyên gia của chương trình CCO :

Giảng viên và chuyên gia nội dung của Chương trình là những chuyên gia tư vấn giàu kinh nghiệm thực tế chuyên sâu trong từng lĩnh vực - chiến lược kinh doanh, Marketing, Bán hàng, Nhân sự...

Giảng viên và chuyên gia nội dung

Là những gương mặt từng “lấn lộn” nhiều năm tại các vị trí then chốt trong các công ty hàng đầu, được huấn luyện và trang bị cách tiếp cận chuyên nghiệp, các chuyên gia UNICOM trở thành những “cỗ máy” không biết mệt mỏi cộng thêm giá trị cho doanh nghiệp.

Giỏi nghề, tâm huyết và sáng tạo là những từ ngắn gọn, khách hàng thường dùng để mô tả về những con người của UNICOM.

Danh sách nhóm giảng viên chính:

1. Chủ nhiệm chương trình CCO: Ông Vũ Hữu Mạnh (Hà Nội)
2. Chuyên gia Sales/Marketing: Ông Nguyễn Tấn Dũng (Hà Nội)

Một số hình ảnh về giảng viên và các chuyên gia



Ông Vũ Hữu Mạnh phát biểu trong diễn đàn cùng hơn 150 chủ tịch Hội đồng quản trị và giám đốc công ty...tại khách sạn Fortuna



Chí Minh)

3. Chuyên gia Marketing :Trương Kim Phượng (Hồ Chí Minh)
4. Chuyên gia Quản trị nhân sự: Bà Kiều Kim Hoàn (Hồ Chí Minh)
5. Chuyên gia Quản trị nhân sự: Ông Nguyễn Xuân Hải (Hồ Chí Minh)

Điều phối chương trình

1. Phụ trách chương trình : Chị Nguyễn Thị Dân
2. Phụ trách điều phối nguồn lực : Ông Lê Trung Nghĩa
3. Giám sát chương trình : Ông Nguyễn Thành Lê

Khách mời và diễn giả

Chương trình với sự tham gia chia sẻ kinh nghiệm của các khách mời và diễn giả có uy tín và giàu kinh nghiệm trong từng lĩnh vực

Phụ trách phát triển nội dung

1. Nhóm chuyên gia nội dung phụ trách GLOBAL EXECUTIVE PROGRAM
2. Nhóm chuyên gia nội dung và cố vấn kỹ thuật của UNICOM (TEA – Team of Expert)



3. Nhóm chuyên gia nội dung của IBS
4. Hỗ trợ kỹ thuật của nhóm chuyên gia Business Edge

Hỗ trợ kỹ thuật

1. Câu lạc bộ Giảng viên (Trainer Club)
2. Nhóm Designer - Phụ trách Lê Thanh Xuân
3. Nhóm Dragon (phụ trách các công tác hậu cần cho chương trình) - Phụ trách Nguyễn Thị Tuyết
4. Seminar Center

Giỏi nghề và nhiệt tình chia sẻ luôn là dấu ấn của các giảng viên UNICOM để lại trong mỗi khoá đào tạo



Ông Nguyễn Xuân Hải hướng dẫn học viên cách thức xây dựng các tiêu chí tuyển dụng đội ngũ



Chị Trương Kim Phượng – chuyên gia hàng đầu về Marketing chia sẻ kinh nghiệm trong diễn đàn với học viên



Với hơn 15 năm kinh nghiệm trong nghề Ông Nguyễn Tấn Dũng đang chia sẻ kinh nghiệm với học viên các thủ thuật trong nghề quản trị bán hàng.

P R O F E S S I O N A L

CEO

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH
CHUYÊN NGHIỆP**

I. Thông tin cá nhân

1. Họ và tên : **Vũ Hữu Mạnh**
2. Tuổi : 36 tuổi
3. Giới tính: Nam
4. Nơi sinh : Hà Nội - Việt Nam
5. Địa chỉ : 112 Đê La Thành - Đống Đa – Hà Nội
6. Tình trạng hôn nhân: Đã lập gia đình
7. Điện thoại : 09 03 217 878
8. Email: manh@unicom.com.vn

II. Kinh nghiệm giảng dạy

Với hơn 14 năm kinh nghiệm chuyên môn, 11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực “Đào tạo ứng dụng”, ông Vũ Hữu Mạnh là một trong những người tiên phong góp phần xây dựng nền tảng từ giai đoạn còn sơ khai của ngành đào tạo ứng dụng tại Việt Nam.



Ông : Vũ Hữu Mạnh chia sẻ kinh nghiệm cùng hơn 150 chủ tịch Hội đồng quản trị, Giám đốc DN... trong hội thảo QTNNL (Khách sạn Fortuna – Hà Nội)

Ký họa: Hoạ sỹ Nguyễn Doãn Sơn

Sử dụng nhuần nhuyễn phương pháp tiếp cận giải quyết vấn đề, các công nghệ đào tạo ứng dụng kết hợp với kinh nghiệm thực tế chuyên sâu ông Vũ Hữu Mạnh được học viên đánh giá cao trong các chương trình đào tạo tham gia giảng dạy.

Các khoá đào tạo ứng dụng đã tham gia giảng dạy

Nhóm kỹ năng liên quan tới năng lực khái quát

- Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định
- Quản lý sự thay đổi trong doanh nghiệp...

Nhóm kỹ năng làm việc với con người

- Kỹ năng tạo ảnh hưởng
- Kỹ năng kèm cặp nhân viên
- Kỹ năng trao đổi thông tin trong quản lý
- Tạo động lực làm việc...

Nhóm kỹ năng liên quan tới quản lý công việc

- Hoạch định và kiểm soát công việc
- Quản lý thời gian
- Quản lý bằng mục tiêu (MBO)...

Chiến lược kinh doanh

- Xây dựng chiến lược kinh doanh
- Thiết lập mô hình kinh doanh
- Marketing chuyên nghiệp (đầu tiên hay đầu trí)
- Marketing dịch vụ

Kỹ năng giảng dạy

- Kỹ năng dẫn giảng – TOT (Train on trainer)
- ...

Một số công ty đã tham gia giảng dạy

Trải nghiệm qua một số lượng lớn các khoá học với nhiều doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau giúp ông Vũ Hữu Mạnh tích lũy được kinh nghiệm đa chiều trong lĩnh vực giảng dạy ứng dụng tại doanh nghiệp. 97% học viên đánh giá rất hài lòng về giảng viên là kết quả tổng hợp trong các phiếu đánh giá sau khoá học trong các lớp học do ông Mạnh hướng dẫn.

Khối doanh nghiệp nhà nước

- Việt Nam Airline (Hàng không)
- Petrolimex (Xăng dầu)
- Tập đoàn Than khoáng sản Việt nam
- Vinataba (Tổng công ty thuốc lá)
- VDC



Ông Vũ Hữu Mạnh (ngồi giữa) cùng giải đáp những thắc mắc của doanh nghiệp về chiến lược đào tạo trong hội thảo với sự tham gia của hơn 100 DN



Trong một buổi làm việc với Ban Giám đốc doanh nghiệp



Trong một khoá huấn luyện cùng ông Mac Neinsen - Cố vấn cao cấp của MPDF/ IFC tại Thành phố HCM

- Điện thoại những trang vàng
- Công ty cổ phần Dược phẩm Trung Ương 1 (Dược phẩm)

Khối tài chính ngân hàng

- Ngân hàng Đầu tư phát triển (BIDV)
- Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga (VRB)
- Ngân hàng Công thương Việt Nam (VIETINBANK)
- Công ty Tài chính Dầu khí PVFC
- Công ty chứng khoán BSC (thuộc BIDV)

Khối doanh nghiệp nước ngoài, liên doanh

- Công ty Ultra (Mỹ phẩm)
- Pepsi Việt Nam (Nước giải khát)
- Unilever Việt Nam (Hoá mỹ phẩm, thực phẩm)
- Dumex (sữa bột)
- IBD (bia HALIDA)
- MPDF (Tổ chức phi chính phủ) ...

Khối doanh nghiệp Việt nam

- Tập đoàn Phú Thái (Phân phối)
- Vital – Bitexco (Nước khoáng)
- Công ty TNHH Nhật Linh – Lioa (Thiết bị điện)
- Sytech (Thiết bị viễn thông)
- Công ty Đại Bắc (Dược phẩm)...
- Công ty Kinh Đô (Thực phẩm)
- CMC (máy tính, phần mềm...)
- FPT (máy tính , phần mềm)

Một số chứng chỉ chuyên sâu

Bên cạnh các bằng cấp và chứng chỉ về kiến thức chuyên môn ông Vũ Hữu Mạnh đã tham gia và hoàn thành các chương trình đào tạo chuyên sâu và đặc thù riêng của nghề Tư vấn và Đào tạo ứng dụng.

- Chứng chỉ Công nghệ đào tạo ứng dụng
- Chứng chỉ Giảng viên Business Edge/ MPDF (BE Trainer)
- Chứng chỉ Giảng viên cao cấp Business Edge/ MPDF (Master Trainer)
- Chứng chỉ Công nghệ thiết kế nội dung
- Chứng chỉ Huấn luyện và Đánh giá giảng viên
- Chứng chỉ Công nghệ phân tích nhu cầu đào tạo (Training Needs Analysis - TNA)
- Chứng chỉ Tư vấn đào tạo Business Edge/ MPDF...

III. Quá trình công tác

9. 2004 - Hiện tại UNICOM

Đảm nhiệm xuất sắc vai trò định hướng và điều hành công ty, ông Vũ Hữu Mạnh duy trì tốc độ tăng trưởng vượt bậc của



Trong một khoá đào tạo nâng cao năng lực cho các đối tác đào tạo tại TP HCM



Phát biểu và chia sẻ kinh nghiệm trong hội thảo với các Giám đốc doanh nghiệp



Ảnh chụp sau cuộc làm việc và thảo luận cùng ông Lars Thunell Phó chủ tịch điều hành của Công ty Tài chính Quốc tế - IFC



Cùng làm việc với các chuyên gia Pháp và IFC trong Nhóm tư vấn - Dự án phát triển năng lực doanh nghiệp

UNICOM trong lĩnh vực đào tạo và tư vấn. Năm 2007 UNICOM trở thành thương hiệu số 1 trong tâm trí khách hàng (Top of mind) tại Miền Bắc.

Một số thành tựu khác

- Công ty đào tạo có năng lực tổ chức chương trình đào tạo tốt nhất
- Công ty đào tạo có đội ngũ tư vấn đào tạo xuất sắc nhất năm 2006, 2007
- Tổ chức đào tạo được khách hàng đánh giá về tính ứng dụng cao nhất

2007 - Hiện tại

- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty UNICOM
- Viện trưởng viện Chiến Lược Kinh Doanh – Institute of Business Strategy (IBS)/ Bộ khoa học công nghệ
- Chủ nhiệm Chương trình CEO – Giám đốc Điều hành, Chương trình IMQ – International Management Program
- Giảng viên cao cấp (Business Edge Master Trainer)
- Chuyên gia phát triển nội dung
- Chuyên gia tư vấn chiến lược k/doanh và thiết lập hệ thống
- Chủ tịch Câu lạc bộ Giám đốc (CEO Club)
- Chủ tịch Câu lạc bộ Giảng viên (Trainer Club)

2004 - 2007

- Giám đốc công ty Cổ phần UNICOM
- Giảng viên (Business Edge Trainer)
- Trưởng nhóm tư vấn các dự án với các đối tác LIOA, VST, Trung Thành, Dược phẩm Trung Ương 1,...
- Chuyên gia tư vấn chiến lược kinh doanh
- Chuyên gia tư vấn (National Consultant) dự án Vie 61/94 UNCTAD / WTO - hỗ trợ Chính phủ Việt Nam đạt được những mục tiêu về mức tăng trưởng xuất khẩu

10.

ừ 2000 – 2004 Pepsi International

2000 - 2004

- Thiết lập và duy trì hệ thống phân phối mới tại Miền Bắc và Miền Trung
- Phát triển từ 3% thị phần (Tại Miền Bắc 2000) lên 32% thị phần (Miền Bắc 2004)
- Đạt danh hiệu “Nhân viên xuất sắc nhất trong năm – Man of the year” Pepsi Co Viet Nam

2003 – 2004

- Training Manager



Một hoạt động trong khoá đào tạo ứng dụng - Xây dựng kế hoạch kinh doanh do ông Vũ Hữu Mạnh hướng dẫn



Sôi nổi và nhiệt huyết trong một khoá đào tạo kỹ năng với BIDV (HCM)



Tư vấn trực tiếp với h/viên trên lớp trước những câu hỏi hóc búa của thực tế



Khách mời của VTV1 trong chương trình hội nhập WTO - chủ đề “Chiến lược giữ chân nhân tài”

- Triển khai và duy trì các công cụ quản lý hệ thống tại nhánh Hà Nội (Miền Bắc) và chi nhánh Đà Nẵng (Miền Trung)

2002 – 2003

- Leader – Territory Development Manager

2000- 2003

- Territory Development Manager
- Thiết lập lại hệ thống phân phối trực tiếp và gián tiếp

11. Từ 1995 – 2000 Unilever

1995 - 2000

Là một trong những người đầu tiên tham gia vào thiết lập hệ thống kinh doanh của Unilever Việt Nam từ những năm 1995, phụ trách và tham gia vào nhiều dự án phát triển hệ thống của Unilever (hoá mỹ phẩm & thực phẩm).

- Thiết lập hệ thống phân phối từ thời điểm khởi đầu của Unilever Vietnam
- Xây dựng và triển khai kế hoạch phát triển hệ thống phân phối chủ động theo chiều rộng và chiều sâu, phân nhóm theo ngành hàng...
- Quản lý hệ thống phân phối, nhà phân phối
- Đào tạo đội ngũ bán hàng, nhà phân phối
- Đoạt danh hiệu nhân viên xuất sắc nhất Miền Bắc

1997 – 2000

- Sales Supervisor

1995 – 1997

- Sales Representative

Một số công trình nghiên cứu ứng dụng

Tập trung chuyên sâu vào phát huy tính ứng dụng và áp dụng các giải pháp tiên phong về kinh doanh chuyên nghiệp, ông Vũ Hữu Mạnh tham gia vào nhiều dự án nghiên cứu ứng dụng giải pháp tại doanh nghiệp:

- Phát triển và phát huy lợi thế của MÔ HÌNH KINH DOANH - DBM;
- Chiến lược CẠNH TRANH và Định hướng phát triển của Doanh nghiệp;
- THÁP CHIẾN LƯỢC;
- Thiết lập và vận hành hệ thống QUẢN LÝ BẰNG MỤC TIÊU trong doanh nghiệp – MBO;
- Xác lập VĂN HOÁ DOANH NGHIỆP hỗ trợ và thúc đẩy CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY.

Một số ấn phẩm đã phát hành



Cùng VTV3 tham gia hỗ trợ và tư vấn các hoạt động cộng đồng



Nói chuyện với hơn 1000 sinh viên tại trường đại học KTQD về Định hướng sự nghiệp



Tham gia giảng dạy và tư vấn cùng các chuyên gia của ITC trong chương trình hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập WTO (HCM, Đà Nẵng, Hà Nội, Hải Phòng)



Cùng với toàn thể Ban lãnh đạo DN trong một chương trình tư vấn đào tạo - Định hướng chiến lược Kinh doanh

Các bài viết của ông Mạnh với cách tiếp cận đa chiều và ngôn ngữ doanh nghiệp luôn tạo ra sức hút và tiếng vang trong giới chuyên môn và doanh nghiệp. Một số bài viết gần đây:

- Thời báo Kinh tế : Quản lý sự thay đổi - Vượt qua cạm bẫy của vòng tròn thất bại; Ủy thác công việc hiệu quả ...
- Báo Thương Mại : Xây dựng h/thống phân phối chuyên nghiệp;
- Báo Hà Nội mới tin chiều : Thất bại trong x/dựng thương hiệu;
- Báo Lao Động : Sẵn sàng khi nhân viên giỏi ra đi; Mất người trong khâu tuyển dụng;...
- Cẩm nang Giám đốc: Làm thế nào để giữ nhân viên giỏi; Xác lập chiến lược cho mô hình kinh doanh khác biệt; ...
- Sách hướng dẫn phương pháp và tài liệu học tập của học viên



Thảo luận cùng Chủ tịch Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam trong hội thảo cùng 85 CEO trong tập đoàn



CÁC DỊCH VỤ VÀ TRỢ GIÚP HỌC VIÊN CỦA UNICOM TRƯỚC, TRONG VÀ SAU KHÓA ĐÀO TẠO

Với mục đích hỗ trợ và tạo thuận lợi cho học viên **TRƯỚC**, **TRONG** và **SAU** khóa đào tạo UNICOM liên tục xây dựng và phát triển các dịch vụ và trợ giúp vượt trội theo đặc thù riêng của học viên đến từ doanh nghiệp. Dưới đây là một số hướng dẫn nhanh về các dịch vụ và trợ giúp:

TRONG

Các dịch vụ hỗ trợ học viên trong khóa đào tạo: UNICOM phát triển và cung cấp các dịch vụ đặc thù tạo điều kiện thuận lợi cho các Học viên (là người đang đi làm) trong quá trình tham gia đào tạo

- **Mini Office** (Văn phòng dành cho Học viên), học viên có thể sử dụng văn phòng riêng với đầy đủ trang thiết bị (điện thoại, máy fax, máy tính, máy in, internet, phòng họp ...) để xử lý nhanh công việc khi có yêu cầu đột xuất. Khi có yêu cầu học viên có thể sử dụng **Dịch vụ nhân viên văn phòng (ADS)** cho các công việc liên quan cần giải quyết nhanh (ví dụ: chuyển Fax, gửi tài liệu, photocopy...) Xin liên hệ với lễ tân để được trợ giúp và đặt chỗ.
- Hệ thống **WI-FI** cho phép học viên truy cập Internet không dây tại tất cả các vị trí trong tòa nhà UNICOM.
- **MBIZ Club / Làng Vừng café** (tầng 4 tòa nhà UNICOM) với mục đích giao lưu, tham khảo tài liệu và nghỉ ngơi - cung cấp miễn phí đồ uống nhẹ (cho học viên đang tham gia khóa đào tạo) trong một không gian cây xanh yên tĩnh ... trong giờ nghỉ trưa và sau giờ đào tạo.

TRƯỚC

Giai đoạn chuẩn bị: Các học viên trước khóa học sẽ được chia sẻ “**Tên đăng nhập**” và “**Mật khẩu**” để truy cập vào khu vực “**HỌC VIÊN** của UNICOM” và có thể:

- Tham khảo thông tin liên quan tới khóa đào tạo, nhận xét đánh giá của các học viên khác về khóa đào tạo
- Hỏi đáp các thông tin liên quan tới các chủ đề đào tạo
- Tham khảo các tài liệu liên quan tới các khóa đào tạo, tài liệu hỗ trợ học tập, sách, tài liệu tham khảo (dưới dạng Word, Powerpoint...), sử dụng toàn bộ “**THƯ VIỆN ONLINE**” của UNICOM phục vụ học tập và công việc.



Làng vừng Café



- Tự học một số chủ đề nền liên quan tới khóa đào tạo

SAU

Giai đoạn ứng dụng vào thực tế: Các học viên sau khi kết thúc khóa đào tạo ứng dụng sẽ bắt đầu quá trình ứng dụng vào thực tế. Trong quá trình này học viên có thể sử dụng “**Tên đăng nhập**” và “**Mật khẩu**” của mình để:

- Hỏi đáp trực tiếp các giảng viên tham gia giảng dạy và các chuyên gia của UNICOM trong lĩnh vực về các khó khăn và vướng mắc của mình trong thực tế.
- Tải về các công cụ hỗ trợ ứng dụng, các Template (bản mẫu) dựng sẵn giúp nhanh chóng sửa đổi và ứng dụng trong công việc.
- Chia sẻ, học hỏi kinh nghiệm cùng học viên khác trong lớp và các học viên các khóa đào tạo trước (cùng chủ đề)

Giai đoạn giao lưu và nâng cấp: Không chỉ dừng lại ở giai đoạn ứng dụng vào thực tế, các học viên và UNICOM sẽ tiếp tục phát triển mối quan hệ hợp tác thông qua:

- Câu lạc bộ học viên UNICOM
- Thư viện tại UNICOM
- **MBIZ Club / Làng Vườn café** nơi chia sẻ và cập nhật thông tin, kiến thức và giao lưu trong nội bộ HV UNICOM
- Phòng tập thể thao và các hoạt động rèn luyện sức khỏe tại MBIZ Club
- Cùng UNICOM hỗ trợ và phát triển cộng đồng (chi tiết sẽ được thảo luận riêng với các học viên).

Hệ thống phòng học



Với hệ thống trang thiết bị hiện đại nhất



Trang thiết bị dùng cho đào tạo



Hệ thống âm thanh hỗ trợ đào tạo



TIÊU CHUẨN LỚP HỌC ÁP DỤNG CHO CÁC KHOÁ HỌC DO UNICOM TỔ CHỨC

1. Tách biệt khỏi môi trường làm việc của học viên.

- Để đảm bảo kết quả học tập đạt kết quả cao - tối ưu hoá chi phí đầu tư cho đào tạo, địa điểm học tập nên tách biệt khỏi môi trường làm việc của học viên.

2. Yêu cầu về phòng học

- Diện tích: Phòng học phải đảm bảo đủ diện tích học tập cho học viên (tham khảo: ~ 60 – 70 m² cho lớp học 20 học viên)
- Cách âm: Phòng học đảm bảo không bị ảnh hưởng bởi tiếng ồn hoặc các yếu tố gây nhiễu khác ảnh hưởng tới quá trình học tập của học viên
- Điều hoà không khí: Phòng học cần được trang bị hệ thống điều hoà không khí đảm bảo môi trường thuận lợi cho học viên tham gia các hoạt động học tập
- Ánh sáng: Hệ thống chiếu sáng trong phòng học đảm bảo đủ tiêu chuẩn học tập (không quá tối gây hiệu ứng buồn ngủ, không quá sáng – gây hiệu ứng căng thẳng khó chịu)

3. Bố trí lớp học

- Bố trí bàn và ghế ngồi cho học viên: Bàn ghế được bố trí theo nhóm từ 4-6 người (sơ đồ tham khảo đính kèm)
- Bàn của giảng viên: Bố trí 01 bàn dài dùng cho việc chuẩn bị các tài liệu và công cụ hỗ trợ học tập. Bố trí 01 bàn sử dụng để kê máy chiếu (trong trường hợp sử dụng giá treo cho máy chiếu có thể không cần sử dụng bàn này)
- Thiết kế: Bàn được sử dụng trong lớp nên là bàn tròn giúp thuận tiện cho việc thảo luận, ghế nên sử dụng loại có bánh xe thuận tiện cho việc di chuyển theo yêu cầu học tập.

4. Trang thiết bị trong phòng học

- Phương tiện hỗ trợ học tập
 - i. Máy chiếu LCD (01)
 - ii. Màn hình (01)
 - iii. Flip chart (bảng kẹp giấy khổ lớn) (01 – 02)
 - iv. Bút viết bảng (xanh/đen và đỏ)
 - v. Bảng ghim tài liệu
- Hệ thống âm thanh
 - i. CD, DVD, Amplyfier, Speaker
 - ii. Hệ thống dây kết nối với máy tính của giảng viên
 - iii. Micro không dây (theo yêu cầu của giảng viên)

5. Tea break

- Bố trí khu vực riêng phục vụ nước uống và đồ ăn nhẹ trong giờ giải lao
- Nước uống (nước lọc, trà, cà phê, nước hoa quả) nên được chuẩn bị ngay đầu các buổi học
- Đồ ăn nhẹ nên chuẩn bị sẵn lúc 10h và 15 giờ mỗi ngày

6. Khác

- Đảm bảo chỗ để và gửi xe thuận tiện cho học viên

UNICOM PROFILE

Giới thiệu sơ lược về UNICOM

Cập nhật tháng 6/2009



Bước sang **năm thứ 10** hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực tư vấn và đào tạo ứng dụng, UNICOM được khách hàng đánh giá cao tính sáng tạo, thực tiễn và lợi ích kinh tế.

Một vài số liệu thống kê nhanh về kết quả hoạt động:

- Số 1 trong thị trường đào tạo ứng dụng.
- Đào tạo hơn 8000 doanh nhân đến từ hơn 1000 doanh nghiệp.
- Đào tạo hơn 1000 CEO.
- 95% học viên đánh giá rất hài lòng về chương trình đào tạo ứng dụng của UNICOM.
- ...



10th
Anniversary

THÔNG TIN CHUNG

1. Tên công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN UNICOM**

Tên giao dịch: **UNICOM JOINT STOCK COMPANY**

Tên viết tắt: **UNICOM.,JSC**

2. Giấy phép kinh doanh số: 0103011949/ Sở Kế hoạch Đầu tư thành phố Hà Nội

3. Địa chỉ trụ sở chính: 181 Nguyễn Lương Bằng, phường Quang Trung, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội

4. Điện thoại: (084) 04 35333580 / 81 / 82 / 83 / 84

5. Fax: (084) 04 35333585 / 35334023

6. Email: unicom@unicom.com.vn

7. Web site <http://www.unicom.com.vn>

8. Lĩnh vực kinh doanh chính : Công ty kinh doanh chính trong hai lĩnh vực

- Đào tạo ứng dụng các kỹ năng kinh doanh chuyên nghiệp liên quan tới: Chiến lược kinh doanh, Quản trị điều hành, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Marketing, Bán hàng...
- Tư vấn các giải pháp kinh doanh

9. Vốn điều lệ : 10.000.000.000 (Mười tỷ đồng VN)

10. Mã số thuế: 0101930611

11. Chủ tịch Hội đồng quản trị: (Ông) Vũ Hữu Mạnh

12. Đối tác chiến lược: Hệ thống ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

- BUSINESS EDGE / MPDF - IFC (Công ty tài chính quốc tế)



Đối tác trong lĩnh vực phát triển năng lực tổ chức, phát triển chương trình đào tạo, phát triển thị trường đào tạo ứng dụng

- Viện Chiến lược kinh doanh IBS (Institute of Business Strategy)



Đối tác trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển các chương trình đào tạo và các giải pháp ứng dụng trong doanh nghiệp

Hệ thống đối tác

- Vietnam Communication - VIET SEA
- Alpha Book
- Proceed Capital

TẦM NHÌN UNICOM

Là một tổ chức kinh doanh chuyên nghiệp, UNICOM khẳng định vị trí dẫn đầu trong thị trường đào tạo và tư vấn tại Việt Nam với các giải pháp tiên phong, ứng dụng và hiệu quả.

Một trong những yếu tố cốt lõi để có được thành công đó là sự kiên trì theo đuổi tôn chỉ kinh doanh của công ty trong suốt những năm tháng hoạt động và phát triển hệ thống kinh doanh trên toàn quốc..

MỤC ĐÍCH

- Luôn là BẠN ĐỒNG HÀNH CỦA DOANH NGHIỆP trên con đường tới chuyên nghiệp.
- Khẩu hiệu:

“CHUYÊN NGHIỆP SÁNH BƯỚC THÀNH CÔNG”

NHIỆM VỤ

- Hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các khoá huấn luyện và tư vấn hoạt động sản xuất kinh doanh chuyên nghiệp.
- Luôn tiên phong trong việc đưa ra các giải pháp ứng dụng cao.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- Khách hàng là trung tâm, là động lực phát triển.
- **Tính ứng dụng/ hiệu quả của giải pháp là chỉ tiêu số một** (trọng tâm giai đoạn 2008 -2010).
- Không ngừng vận động sáng tạo ra giải pháp mới.
- Bảo mật và nhất quán hệ thống thông tin.

THÀNH CÔNG BAN ĐẦU

Bước sang **năm thứ 10** hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực tư vấn và đào tạo, UNICOM được khách hàng đánh giá cao tính sáng tạo, thực tiễn và lợi ích kinh tế.

Một vài số liệu thống kê nhanh về kết quả hoạt động:

Trong lĩnh vực đào tạo

- Số 1 trong thị trường đào tạo ứng dụng.
- Đào tạo hơn 8000 doanh nhân đến từ hơn 1000 doanh nghiệp.
- Đào tạo hơn 1000 CEO.
- 95% học viên đánh giá rất hài lòng về chương trình đào tạo ứng dụng của UNICOM.

Trong lĩnh vực tư vấn

- Dẫn đầu trong lĩnh vực tư vấn giải pháp kinh doanh.
- Tham gia xây dựng chiến lược kinh doanh với hơn 70 doanh nghiệp.
- Xây dựng và chuyển giao hơn 500 gói giải pháp kinh doanh.
- Tham gia xây dựng chiến lược và triển khai hơn 10 thương hiệu tại thị trường Việt Nam.



CON NGƯỜI Các giải pháp kinh doanh của **UNICOM** được thực hiện bởi đội ngũ chuyên gia giàu kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn trong các lĩnh vực chiến lược kinh doanh, quản lý, nhân sự, marketing, bán hàng, tài chính

Là những gương mặt từng “lăn lộn” nhiều năm tại các vị trí then chốt trong các công ty hàng đầu, được huấn luyện và trang bị cách tiếp cận chuyên nghiệp, các chuyên gia của **UNICOM** trở thành những “cỗ máy” không biết mệt mỏi **cộng thêm giá trị** cho doanh nghiệp .

Giỏi nghề, tâm huyết và sáng tạo là những từ ngắn gọn, khách hàng thường dùng để mô tả về những con người của **UNICOM** .

CÔNG NGHỆ Điểm khác biệt tạo ra giá trị cho khách hàng của UNICOM là những công nghệ chuyên sâu nằm ẩn bên dưới các giải pháp. Nhờ những công nghệ đặc biệt này, các chuyên gia của **Unicom** có khả năng phát hiện những vấn đề cốt lõi, phát triển và lựa chọn các giải pháp tối ưu.

Bên cạnh đó, sự kết hợp giữa các công nghệ khác nhau giúp “cắt lớp” nhìn nhận vấn đề, phát triển và lựa chọn giải pháp theo nhiều chiều là nền tảng để tạo ra chiều sâu, khả năng bứt phá trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực đào tạo các gói công nghệ và giải pháp của UNICOM được thiết kế và đánh giá tính hiệu quả dựa trên công nghệ nền **TNA, TOT, TIA** để đảm bảo khả năng ứng dụng cao và ổn định về chất lượng vượt trội với **tiêu chuẩn quốc tế**.

Trong lĩnh vực tư vấn, các gói giải pháp của UNICOM được các chuyên gia tư vấn phát triển sử dụng công nghệ IPO với cách tiếp cận theo hướng giải quyết vấn đề tổng thể phát huy tính nhất quán và hiệu quả.

TRONG LĨNH VỰC ĐÀO TẠO



- Công nghệ TNA sử dụng phân tích nhu cầu đào tạo

Việc phân tích nhu cầu đào tạo luôn là nền tảng để thiết kế và phát triển nội dung khoá đào tạo. Bên cạnh đó những phân tích này giúp cho quá trình đào tạo bám sát trọng tâm cũng như là cơ sở cho các đánh giá tác động sau đào tạo.



- Công nghệ TOT sử dụng trong triển khai các khoá đào tạo ứng dụng

Triển khai các khoá đào tạo dành cho đối tượng doanh nghiệp và theo hướng ứng dụng đòi hỏi một phương pháp và cách thức đặc thù riêng. Công nghệ TOT là cốt lõi của phương pháp đó giúp duy trì được chất lượng và giá trị cốt lõi của khoá đào tạo - “ỨNG DỤNG LÀ CHỈ TIÊU SỐ 1.”



- Công nghệ TIA sử dụng đánh giá tác động sau đào tạo

Triết lý về đào tạo có sự thay đổi cơ bản trong thời gian gần đây. “Đào tạo là chi phí” đã được chuyển thành “Đào tạo là đầu tư”, và khi nói chuyện đầu tư phải nói tới việc CÓ LỜI. Công nghệ TIA giúp đánh giá được hiệu quả của việc đầu tư cho đào tạo của doanh nghiệp.



MỘT SỐ CÔNG NGHỆ CHUYÊN SÂU KHÁC

- Công nghệ thiết kế và phát triển nội dung khoá đào tạo ứng dụng.
- Công nghệ phát triển giảng viên theo phương pháp học linh hoạt.
- Công nghệ DRAGON sử dụng trong tổ chức các khoá đào tạo.
- ...

TRONG LĨNH VỰC TƯ VẤN



- Công nghệ OR sử dụng trong đánh giá tổng thể hoạt động doanh nghiệp.



- Công nghệ phát hiện vấn đề cốt lõi.
- Công nghệ IPO trong phát sinh các giải pháp.



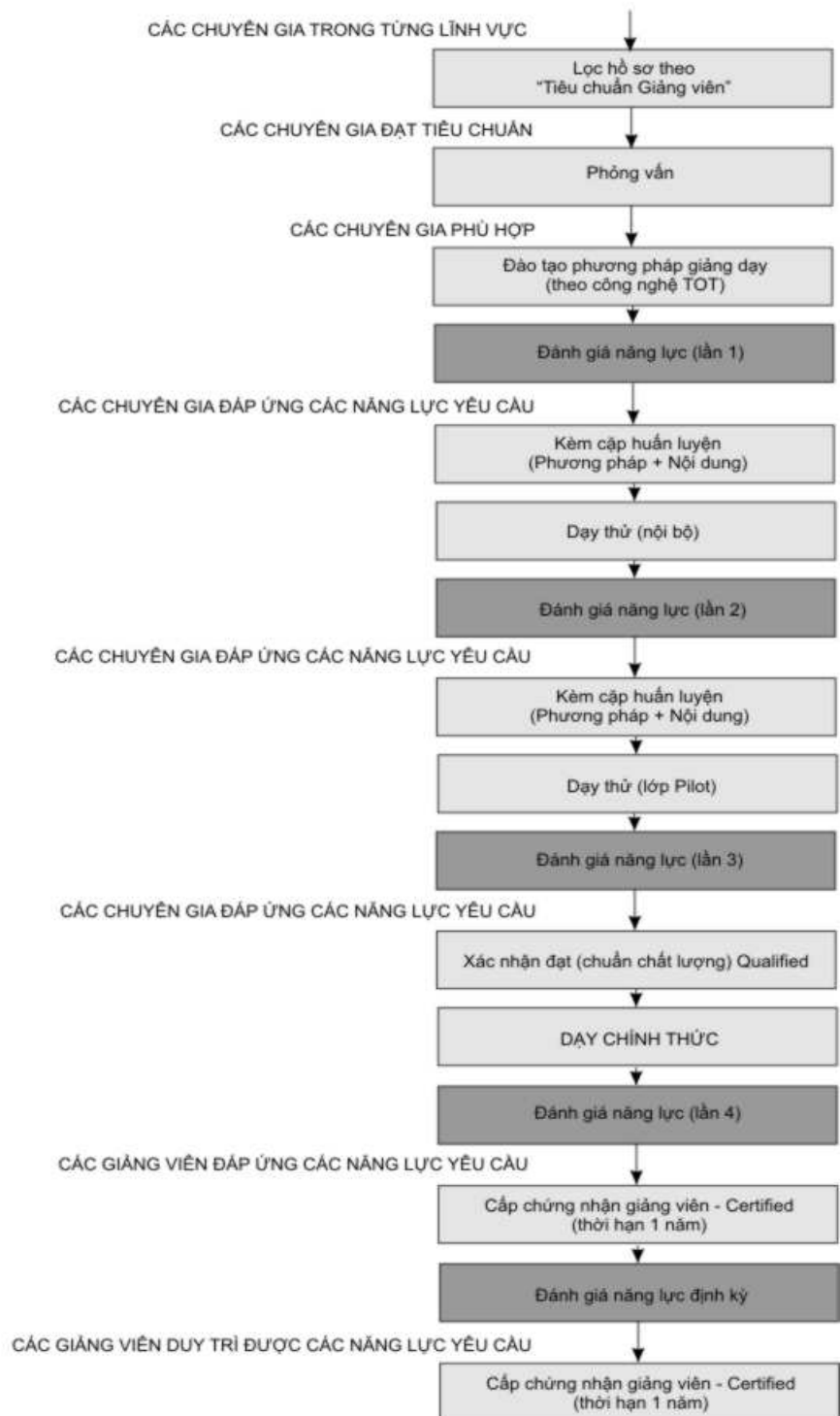
- ...

QUI TRÌNH LÀM VIỆC CHUYÊN NGHIỆP

Bên cạnh các công nghệ chuyên sâu, chất lượng ổn định và vượt trội của UNICOM được tạo ra từ các quy trình làm việc chuyên nghiệp.

Dưới đây là một trong số đó: Quy trình phát triển giảng viên

QUI TRÌNH PHÁT TRIỂN GIẢNG VIÊN UNICOM (tóm lược)



ĐIỂM KHÁC BIỆT TRONG NỘI TẠI UNICOM LÀ GÌ?

Để có được các giải pháp và công nghệ kinh doanh tối ưu cho khách hàng, UNICOM tạo ra sự khác biệt bằng cách đầu tư phát triển chuyên sâu, đi tiên phong trong các lĩnh vực tham gia và nỗ lực vượt lên chính mình. Một trong những điểm dễ dàng nhận biết của cách làm đó là hệ thống đối tác chiến lược và các bộ phận chuyên sâu trực thuộc UNICOM.

ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

1. BUSINESS EDGE / MPDF - IFC Công ty tài chính quốc tế
2. Viện Chiến lược kinh doanh IBS (INSTITUTE OF BUSINESS STRATEGY)

CÁC BỘ PHẬN CHÍNH TRỰC THUỘC UNICOM

1. Học viện Giám đốc UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF DIRECTORS)
2. Học viện Tài chính - Ngân hàng UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF FINANCIAL & BANKING)
3. Học viện Quản lý Bán hàng UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF WOLD CLASS SALES MANAGER)
4. Bộ phận Tư vấn Đào tạo (TRAINING CONSULTANCY)
5. Bộ phận Giải pháp Bán hàng (SELL SOLUTION)
6. Bộ phận Kỹ năng Chuyên nghiệp (SOFT SKILL)
7. Bộ phận Tư vấn Kinh doanh (BUSINESS CLINIC)

CÁC BỘ PHẬN LIÊN QUAN TỚI NỘI DUNG VÀ NGUỒN LỰC

1. Bộ phận Phát triển Nội dung (CONTENT DEVELOPMENT CENTER)
2. Bộ phận Phát triển Giảng viên (TRAINER DEVELOPMENT CENTER)
3. Nhóm TEA (TEAM OF EXPERTS & ADVIORS)

CÁC BỘ PHẬN KHÁC

1. Trung tâm Hỗ trợ Ứng dụng (BUSINESS APPLICATION SUPPORT CENTER)
2. Bộ phận Dịch vụ Khách hàng (CUSTOMER SERVICE CENTER)
3. Câu lạc bộ Giám đốc (CEO CLUB)
4. MBIZ CLUB/ LÀNG VƯỜN CAFÉ
5. Bộ phận Hỗ trợ (BUSINESS SERVICE CENTER)

KHÁCH HÀNG LÀ TRỌNG TÂM TRONG MỌI HOẠT ĐỘNG

CÁC DÒNG GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ CHUYÊN NGHIỆP

Không ngừng nỗ lực xây dựng năng lực cạnh tranh vượt trội cho cộng đồng doanh nghiệp, UNICOM đã tích hợp các gói giải pháp và công nghệ chuyên nghiệp trong ba dòng theo định hướng chuyên sâu:

Dòng công nghệ chuyên nghiệp PRO

Bao gồm các gói công nghệ và khóa học nhằm tới xây dựng kỹ năng làm việc chuyên nghiệp trong doanh nghiệp.

Dòng giải pháp MBIZ

Bao gồm các gói giải pháp nhằm tới trang bị các kiến thức liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

Dòng giải pháp SPOWER

Bao gồm các gói giải pháp nhằm tới cải thiện và xây dựng sức mạnh tinh thần.



TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ

Là đối tác chính thức của Business Edge tại Hà Nội và Viện Chiến lược Kinh doanh - IBS, UNICOM kế thừa và phát huy những điểm nổi bật của chương trình giúp nâng tầm các giá trị đem lại cho doanh nghiệp Việt Nam.

Chương trình đào tạo của Business Edge

- ❖ Bản quyền của Viện Quản lý và Lãnh đạo Vương Quốc Anh (ILM);
- ❖ Giáo trình được thiết kế theo công nghệ của Austraining International (Úc).
- ❖ Địa phương hoá tại Việt Nam theo công nghệ của Canada.
- ❖ Được tài trợ bởi Chương trình Phát triển Kinh tế Tư nhân MPDF, điều hành bởi công ty Tài chính Quốc tế (IFC) thuộc Ngân hàng thế giới (World Bank).

Một số khách hàng đã tham gia đào tạo tại UNICOM ?

Tổng công ty/ công ty nhà nước lớn

Việt Nam Airline (hàng không)
 Petrolimex (xăng dầu)
 Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam
 VDC (bưu chính viễn thông)
 Tổng công ty thuốc lá Việt nam - Vinataba (thuốc lá)
 Công ty Safi (vận tải)
 Công ty Dược phẩm Trung Ương 1 (dược phẩm)
 HABECO (Bia rượu nước giải khát)
 ...

Tài chính / Ngân hàng

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam BIDV
 Ngân hàng Công thương - VietinBank
 Ngân hàng Việt - Nga VRB
 Ngân hàng Đông Nam Á - SEA Bank
 Ngân hàng các DN ngoài quốc doanh - VP Bank
 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế - VIBank
 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng hải – MSB
 Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình – An Bình Bank
 ...

Công ty Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam - DIV
 Công ty Bảo hiểm NG Đầu tư Phát triển VN - BIC
 Tập đoàn Bảo Việt nhân thọ
 Công ty Tài chính Dầu khí PVFC
 Công ty CK NH Đầu tư và Phát triển Việt nam BSC
 Công ty Chứng khoán Mekong
 ...

Liên doanh / nước ngoài

Công ty TOYOTA (ôtô)
 Công ty SELL (dầu nhờn)
 Công ty Diethem (phân phối)
 Công ty GEMARTRANS (vận tải biển)
 Công ty UNTRA (mỹ phẩm)
 Công ty DUMEX (sữa bột)
 Công ty Daiwoa Plastic (Nhựa - Nhật bản)
 ...

Máy tính/ công nghệ thông tin

Công ty FPT
 Công ty CMC
 Công ty HIPT
 Công ty ELCOM
 Công ty BEN (siêu thị bán lẻ máy tính)
 Công ty Phúc Anh (siêu thị bán lẻ máy tính)
 Công ty Mai Hoàng (Phân phối máy tính)
 Công ty FAST (Phần mềm)
 ...

Một số công ty khác

Tập đoàn Phú Thái (phân phối)
 Công ty Siêu Thanh (máy văn phòng)
 Công ty Nhật Linh - LIOA (thiết bị điện)
 Công ty Marcom (quà tặng)
 Công ty Golsun (quảng cáo)
 Công ty NTC (thiết bị viễn thông)
 Công ty SYTEC (thiết bị viễn thông)
 Công ty An Phát (Thiết bị công nghiệp)
 Công ty Thiên Hoà An (Thiết bị công nghiệp)
 AI Medic Group (Dược phẩm)
 Siêu thị Thái Hà (Siêu thị)
 Carings (Siêu thị điện máy)
 Media Mart (Siêu thị điện máy)
 Công ty Paynet
 ...

Tổ chức

Tổ chức DKT INTERNATIONAL
 MPDF
 Dự án Vie 61- 94 (WTO)
 ...

DANH SÁCH CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ỨNG DỤNG

TRONG HỆ THỐNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỦA UNICOM

HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM

Các chương trình Đào tạo GIÁM ĐỐC

- 1. CEO (Chief Executive Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Điều hành chuyên nghiệp
- 2. CFO (Chief Financial Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính chuyên nghiệp
- 3. CPO (Chief Personnel Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Nhân sự chuyên nghiệp
- 4. CMO (Chief Marketing Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Marketing chuyên nghiệp
- 5. CCO (Chief Customer Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp



**GLOBAL
EXECUTIVE
PROGRAM**

Các chương trình đào tạo theo gói công nghệ

Công nghệ quản trị nhân sự chuyên nghiệp

- 6. Hoạch định nguồn nhân lực**
Giải quyết tình trạng "vừa thừa, vừa thiếu!"
- 7. Tuyển dụng các vị trí quản lý chủ chốt.**
Làm sao khỏi " Tiền mất, tật mang"?
- 8. Giữ nhân viên giỏi**
Cách nào để ngăn nạn "Chảy máu chất xám"?
- 9. Thiết kế công việc**
Để bố trí đúng người vào đúng việc - Xây dựng hệ thống có khả năng vận hành hiệu quả.
- 10. Đánh giá hiệu quả công việc**
Phải chăng đánh giá chỉ để tính lương?
- 11. Lương bổng và đãi ngộ**
Làm sao để thu hút và dụng nhân tài?
- 12. Truyền thông nguồn nhân lực**
Làm sao để quyết định về con người được " TÂM PHỤC KHẨU PHỤC"

Công nghệ Quản trị tài chính chuyên nghiệp

- 13. Sử dụng báo cáo tài chính**
Làm sao để kiểm tra "SỨC KHỎE TÀI CHÍNH" của doanh nghiệp? Làm sao để ra quyết định hiệu quả?
- 14. Lập và sử dụng ngân sách doanh nghiệp**
Làm thế nào để chủ động nguồn lực thực hiện mục tiêu doanh nghiệp?

15. Kiểm soát chi phí

Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí trong doanh nghiệp - Làm sao để CHI mà không PHI?

16. Kiểm soát tài sản doanh nghiệp

Ngăn ngừa thất thoát

17. Phân tích tài chính dự án đầu tư

Nắm chắc "phần cán" trước khi quyết định

Công nghệ Marketing chuyên nghiệp

18. Thấu hiểu người tiêu dùng

"Đánh trúng tim đen" tạo khác biệt

19. Marketing chuyên nghiệp

Đấu tiền hay đấu trí

20. Marketing dịch vụ

"Bán" lợi ích hữu hình của sản phẩm vô hình.

21. Chiến lược sản phẩm

Nên làm sản phẩm mới hay làm mới sản phẩm.

22. Chiến lược định giá

Đừng để hụt hơi chạy theo đối thủ.

23. Chiến lược phân phối

Đừng để "chân rết" làm chết doanh nghiệp

24. Chiến lược truyền thông

Thuốc nào chữa bệnh "Truyền mà không thông"

Công nghệ quản lý chuyên nghiệp

25. Trao đổi thông tin trong quản lý

Làm sao để hệ thống vận hành trơn trịa như mong muốn?

26. Tạo động lực làm việc

Làm sao để nhân viên hết mình cống hiến?

27. Kèm cặp nhân viên

Làm sao để nâng tầm nhân viên trong công việc

28. Hoạch định kiểm soát công việc

Để nhóm cùng về đích đạt hiệu quả

29. Giải quyết vấn đề và ra quyết định

Cách nào để "nhổ cỏ tận gốc"?

30. Quản lý sự thay đổi.

Đồng lòng thay đổi "tát biển đông cũng cạn"

31. Tạo ảnh hưởng

Các chương trình tổ chức theo chuyên đề

32. Xác lập mô hình kinh doanh (Business Model)

33. Lập kế hoạch kinh doanh

Đột phá để thành công

34. Lập kế hoạch kinh doanh cho dự án đầu tư mới

35. Xây dựng văn hoá doanh nghiệp

36. Tiêu chuẩn văn hoá ứng xử chuyên nghiệp

37. Quản lý xung đột

38. Quản lý khủng hoảng
39. Quản trị nhân sự cho nhà quản lý
40. Xây dựng thương hiệu
41. PR – Quan hệ công chúng
42. AD - Quảng cáo
43. Quản lý nhãn hiệu
44. Quản lý bằng mục tiêu – MBO
45. Quản lý theo tiến trình – MBP
46. Quản lý con người

HỌC VIỆN QUẢN LÝ BÁN HÀNG

Gói công nghệ QUẢN LÝ BÁN HÀNG NHÀ NGHỀ

47. Quản lý bán hàng P1
Kỹ năng lập kế hoạch triển khai và giám sát thực hiện
48. Quản lý bán hàng P2
Kỹ năng trao đổi thông tin hiệu quả và kèm cặp nâng tầm nhân viên bán hàng
49. Quản lý bán hàng P3
Kỹ năng tạo động lực và kích hoạt nhân viên bán hàng

Gói công nghệ KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

50. Bán hàng chuyên nghiệp P1
Làm thế nào để nói khách hàng muốn mua
51. Bán hàng chuyên nghiệp P2
Làm thế nào để khách hàng quyết định mua

Các khoá đào tạo kỹ năng theo chuyên đề

52. Quản lý nhà phân phối
53. Giám sát bán hàng chuyên nghiệp
54. Kỹ năng quản lý khách hàng then chốt
55. Quản lý kênh phân phối
56. Kỹ năng tiếp cận khách hàng
57. Kỹ năng phân loại khách hàng
58. Kỹ năng trình bày bán hàng
59. Kỹ năng vượt qua phản đối
60. Kỹ năng kết thúc thương vụ
61. Kỹ năng chăm sóc khách hàng
62. Chăm sóc khách hàng qua điện thoại
63. Bán hàng dự án
64. Bán hàng công nghiệp
65. Bán hàng qua điện thoại – Tele Selling

BỘ PHẬN SOFT SKILL

Gói công nghệ LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

66. Quản lý thời gian & tổ chức công việc hiệu quả
Làm thế nào để có thể hoàn thành khối lượng công việc GẤP 3 LẦN so với khả năng ?

67. Kỹ năng giao tiếp hiệu quả

Làm thế nào để nâng tầm chuyên nghiệp của "cỗ máy" doanh nghiệp bằng "công cụ" giao tiếp hiệu quả?

68. Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định hiệu quả

Các khoá đào tạo theo chuyên đề

- 69. Xây dựng đội ngũ (team building)
- 70. Dẫn dắt đội ngũ hiệu quả
- 71. Tạo dựng môi trường làm việc tích cực
- 72. Nhà quản lý hiệu quả
- 73. Kỹ năng uỷ thác công việc
- 74. Kỹ năng Lãnh đạo
- 75. Kỹ năng làm việc theo nhóm
- 76. Kỹ năng đàm phán
- 77. Tư duy sáng tạo
- 78. Kỹ năng thuyết trình
- 79. Kỹ năng nói trước công chúng
- 80. Quản lý hội họp hiệu quả
- 81. Quản lý căng thẳng - Stress

HỌC VIÊN TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

- 82. Giao dịch viên chuyên nghiệp
- 83. Chuyên gia quan hệ khách hàng doanh nghiệp
- 84. Chuyên gia quan hệ khách hàng cá nhân
- 85. Kỹ năng lập kế hoạch triển khai và kiểm soát công việc
- 86. Kỹ năng giám sát – Supervisory Skill
- 87. Kế toán thực hành
- 88. Kế toán tổng hợp thực hành
- 89. Kế toán trưởng – Chief Accountant
- 90. Kiểm soát nội bộ
- 91. Tài chính cho nhà quản lý

ĐÀO TẠO GIẢNG VIÊN

- 92. TOT - kỹ năng dẫn giảng
- 93. Thiết kế khoá học
- 94. TNA - Phân tích nhu cầu đào tạo
- 95. TIA - Đánh giá kết quả sau đào tạo
- 96. Đào tạo sáng tạo - Các Kỹ thuật

TƯ VẤN KINH DOANH

- 97. Tư vấn kinh doanh chuyên nghiệp – Professional Consultant
- 98. Kỹ năng khảo sát thực trạng doanh nghiệp - OR