



LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

ĐỀ XUẤT NỘI DUNG
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

KHÓA HỌC VỀ KỸ NĂNG QUẢN TRỊ KINH DOANH

CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO VÀ TƯ VẤN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP LCT
157-159 Xuân Hồng, Phòng 4D, tòa nhà HHM, Phường 12, Quận Tân Bình, TP. HCM

0967.92.56.56
daotao@lct.edu.vn



Quản trị kinh doanh bản chất là việc thực hiện quản lý một hoạt động kinh doanh. Nó bao gồm tất cả các khía cạnh của việc giám thị và giám sát hoạt động kinh doanh và những lĩnh vực liên quan đến. Bao gồm mảng kế toán, tài chính và tiếp thị. Quản trị kinh doanh là một mảng rộng và quan trọng nhất đối với bất cứ tổ chức, doanh nghiệp nào. Nếu doanh nghiệp muốn phát triển mạnh mẽ và vững vàng, lãnh đạo doanh nghiệp và nhà lãnh đạo không thể bỏ qua kỹ năng quản trị kinh doanh.

Thời lượng	⚙ 03 ngày / 01 lớp
Đối tượng học viên	⚙ Lãnh đạo các loại hình doanh nghiệp ⚙ Những nhà quản lý doanh nghiệp muốn biết để kiểm soát nhân viên ⚙ Nhân viên phụ trách công việc hành chính nhân sự, kinh doanh, marketing ...
Mục tiêu đào tạo	Sau khi kết thúc khóa học này, học viên có thể: ⚙ Năng lực không chế, điều phối sản phẩm và thị trường; ⚙ Năng lực bồi dưỡng, quản lý thuộc cấp; ⚙ Năng lực phối hợp, giao tiếp với chủ công ty, nhân viên dưới quyền và khách hàng; ⚙ Năng lực chấp hành, chỉ huy công việc; tích cực học tập cầu tiến; ⚙ Đạo đức nghề nghiệp tốt; ⚙ Hiểu và vận dụng được những nguyên lý cơ bản của các chuyên đề: Quản trị nguồn nhân lực, Chiến lược và chính sách kinh doanh, Quản trị tài chính doanh nghiệp, Nghiệp vụ ngoại thương, Nghệ thuật và tâm lý giao tiếp, Luật thương mại, Quản trị Marketing...; ⚙ Hiểu, giải thích, vận dụng được những kiến thức cơ bản về pháp luật; bản chất Nhà nước và pháp luật, luật kinh tế làm cơ sở cho việc hình thành ý thức pháp luật, chấp hành pháp luật trong cuộc sống và công việc; ⚙ Ứng dụng những vấn đề cơ bản về, nguyên lý thống kê, nguyên lý kế toán kinh tế, quản trị học, marketing căn bản...vào các môn chuyên ngành;

- ⚙ Nghiên cứu các kiến thức chuyên ngành, học viên sẽ có khả năng thực hiện các công việc của một tác nghiệp viên quản trị kinh doanh;
- ⚙ Thực hiện được những công việc cơ bản về xây dựng và quản trị chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp như: thu thập thông tin, tham gia phân tích môi trường kinh doanh và kiểm soát quá trình thực hiện chiến lược;
Thực hiện được những công việc cơ bản về đàm phán, thương lượng trong kinh doanh;
- ⚙ Giải thích và thực hành được những công việc cơ bản về quản trị đối với các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp: nguồn nhân lực, sản xuất và tác nghiệp, tài chính doanh nghiệp, chất lượng, marketing, dự án đầu tư...

Mục đích đào tạo

Chuyển giao cho doanh nghiệp những kiến thức từ nền tảng đến chuyên sâu về kỹ năng quản trị kinh doanh.

Phương pháp đào tạo

- ⚙ Phương pháp đào tạo theo phong cách Diễn dịch và Quy nạp, ứng dụng uyển chuyển phù hợp trình độ & chủ đề khoá đào tạo sau khi khảo sát thực tế tại doanh nghiệp.
- ⚙ Phương pháp học linh hoạt theo nhóm mang tính cạnh tranh cao, khuyến khích thảo luận đồng thời phân tích tình huống hoặc các câu hỏi thực tế từ đơn giản đến chuyên sâu, vận dụng phương pháp Não công để kích thích khả năng tư duy và sáng tạo giải pháp đối với các tình huống thực tế.
- ⚙ Giảng viên thuyết giảng đề tài, đúc kết các giá trị sau quá trình thảo luận với tôn chỉ luôn lấy người học làm trung tâm, giảng viên cung cấp phương pháp – hướng dẫn sử dụng các công cụ nhằm đóng vai trò định hướng, tư vấn, hỗ trợ và khơi gợi khả năng đột phá tư duy nhằm phát triển các kỹ năng tự giải quyết vấn đề của học viên nhằm ứng dụng kiến thức vào thực tiễn công việc.
- ⚙ Sử dụng nhiều công cụ giảng dạy trực quan giúp người học dễ dàng tiếp thu và ứng dụng
- ⚙ Khóa học được thiết kế theo dạng chuyên đề, trong thời gian ngắn nhằm tạo điều kiện cho các chủ doanh nghiệp và các cấp quản lý có thể chủ động sắp xếp được lịch học phù hợp

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

NGÀY 1 (SÁNG)	Phần 1: Chiến lược và chính sách kinh doanh ⚙ Tổng quan về quản trị chiến lược ⚙ Phân tích môi trường bên trong và bên ngoài ⚙ Hình thành và lựa chọn chiến lược: phân tích ma trận swot: điểm mạnh, điểm yếu, nguy cơ và cơ hội. ⚙ Các loại chiến lược, thực hiện kiểm tra và đánh giá chiến lược. ⚙ Chiến lược áp dụng cho các doanh nghiệp cụ thể
NGÀY 1 (CHIỀU)	Phần 2: Quản trị tài chính doanh nghiệp ⚙ Lý thuyết tiền tệ theo thời gian. ⚙ Lượng giá chứng khoán. ⚙ Hoạch định ngân quỹ vốn đầu tư dài hạn. ⚙ Lập kế hoạch tài chính.
NGÀY 2 (SÁNG)	Phần 3: Nghệ thuật và tâm lý giao tiếp (Nghệ thuật lãnh đạo và thương lượng đàm phán trong kinh doanh) ⚙ Khái quát về tâm lý, tìm hiểu về quá trình giao tiếp căn bản, các hành vi giao tiếp của con người. Tâm lý quản lý cung cấp những kiến thức kỹ năng chung nhất để làm việc giữa con người với con người trong quản lý, cũng như nhà quản lý với nhân viên. ⚙ Giúp con người nâng cao kỹ năng ứng xử và thương lượng trong kinh doanh và quản lý, các kiểu thương lượng kinh điển: chiến lược thương lượng chia chiếc bánh, chiến lược thương lượng kiểu cửa sổ, kiểu bán đảo sinai,... ⚙ Các chiến thuật trong thương lượng: chiến thuật cây gậy và củ cà rốt, chiến thuật giả vờ ngốc nghếch, chiến thuật thả tép bắt tôm,...
NGÀY 2 (CHIỀU)	Phần 4: Luật thương mại ⚙ Những quy định chung về luật thương mại.

	⚙ Pháp luật về doanh nghiệp: Các loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty hợp doanh, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vốn đầu tư nước ngoài,... ⚙ Tổ chức lại, giải thể, phá sản. ⚙ Hợp đồng thương mại: Khái niệm về hợp đồng thương mại, nội dung hợp đồng thương mại, thực hiện hợp đồng thương mại. ⚙ Giải quyết tranh chấp trong thương mại, các hình thức giải quyết tranh chấp trong thương mại. ⚙ Luật kinh doanh.
NGÀY 3 (SÁNG)	Phần 5: Phát triển văn hóa doanh nghiệp - xử lý xung đột ⚙ Khái niệm về văn hóa doanh nghiệp, cách thức tổ chức về văn hóa doanh nghiệp trong doanh nghiệp liên doanh và nước ngoài. ⚙ Kỹ năng lãnh đạo, tổ chức và xây dựng văn hóa doanh nghiệp. ⚙ Định hướng và hoạch định các nguồn lực xây dựng văn hóa doanh nghiệp. ⚙ Phát triển kỹ năng giao tiếp và hoạch định công việc, thông qua các chương trình thảo luận tại lớp và đánh giá VNDN tại các công ty Nhật Bản. ⚙ Thực hành trở thành chuyên viên tư vấn phát triển VHDN, vì mục tiêu phát triển bền vững tại doanh nghiệp. ⚙ Văn hóa doanh nghiệp giá trị cốt lõi quyết định sự thành bại của DN, xây dựng VHDN hôm nay nền tảng vững chắc cho doanh nghiệp trong tương lai.
NGÀY 3 (CHIỀU)	Phần 6: Quản trị Marketing ⚙ Giới thiệu về quản trị marketing ⚙ Phân tích môi trường marketing ⚙ Phân khúc thị trường ⚙ Mục tiêu và định vị thị trường ⚙ Sản phẩm, giá, kênh phân phối, khuyến mãi