



LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

HỒ SƠ NĂNG LỰC

**CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO
VÀ TƯ VẤN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP LCT**



☎ 0967.92.5656

✉ daotao@lct.com.vn

🌐 www.lct.edu.vn

**Công ty TNHH Đào Tạo và Tư Vấn
Phát Triển Doanh Nghiệp LCT**

 www.lct.edu.vn

 daotao@lct.edu.vn

 SĐT: 02862.789.118

 Hotline: 0967.92.5656

Địa chỉ: 157-159 Xuân Hồng, Phòng 4D, tòa
nhà HHM, Phường 12, Quận Tân Bình,
TP.Hồ Chí Minh



**LCT Enterprise Development
Consulting And Training Company Limited**

Address: 157-159 Xuan Hong Street, Room
4D, HHM building, Ward 12, Tanbinh District,
Hochiminh City



THƯ NGỎ

Công ty TNHH Đào tạo và Tư vấn phát triển doanh nghiệp LCT là đối tác có uy tín trong lĩnh vực đào tạo và tư vấn doanh nghiệp tại Việt Nam. Thông qua hoạt động đào tạo, huấn luyện và tư vấn, Công ty LCT đã đồng hành cùng với hàng trăm doanh nghiệp trong quá trình đánh giá năng lực đội ngũ, năng lực tổ chức, đưa ra giải pháp và nội dung chương trình đào tạo và tư vấn phù hợp với yêu cầu thực tiễn cũng như sự phát triển của doanh nghiệp. Được đánh giá là đơn vị đào tạo và tư vấn doanh nghiệp uy tín, Công ty Đào tạo và Tư vấn phát triển Doanh nghiệp LCT tập hợp đội ngũ các chuyên gia, giảng viên có kinh nghiệm thực tiễn phong phú từ các Tập đoàn, Tổng Công ty và các Doanh nghiệp, có nghiên cứu sâu sắc về hệ thống quản trị tiên tiến trên thế giới, có kinh nghiệm thực tiễn trong triển khai hoạt động tại Doanh nghiệp, kiến thức luôn được các chuyên gia và giảng viên cập nhật liên tục để đáp ứng với xu thế phát triển hiện nay trong Doanh nghiệp.

Các chuyên đề đào tạo được thiết kế riêng biệt cho từng doanh nghiệp, trải rộng nhiều lĩnh vực từ quản lý - lãnh đạo, tài chính - kế toán, tiếp thị - bán hàng - marketing, xây dựng kênh phân phối, quản trị nguồn nhân lực đến các kỹ năng chăm sóc khách hàng, kỹ năng mềm, chuyển đổi số... phục vụ cho việc phát triển cá nhân và phát triển doanh nghiệp. Công ty LCT tự hào đã và đang cộng tác, đóng góp hỗ trợ hoạt động đào tạo nhân lực tại các doanh nghiệp. Chúng tôi mong muốn góp sức mình cùng quý khách hàng tạo dựng lợi thế cạnh tranh, hướng tới sự phát triển bền vững qua việc nâng cao năng lực đội ngũ hiện tại.

Công ty LCT có sứ mệnh **“Cung cấp dịch vụ đào tạo và tư vấn phát triển doanh nghiệp uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam, góp phần cho sự phát triển của doanh nghiệp trong thời đại cuộc cách mạng công nghiệp 4.0”**



LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

TẦM NHÌN SỨ MỆNH GIÁ TRỊ CỐT LÕI



TẦM NHÌN

- Góp phần tạo nên sự thành công của doanh nghiệp.
- Nâng cao năng lực quản trị của doanh nghiệp.
- Nâng cao năng lực của đội ngũ hiện tại.
- Tạo việc làm cho người lao động.
- Tạo ra các giá trị cho xã hội.



SỨ MỆNH

Cung cấp dịch vụ đào tạo và tư vấn phát triển doanh nghiệp uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam, góp phần cho sự phát triển của doanh nghiệp trong thời đại cuộc cách mạng công nghiệp 4.0



GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- Cung cấp dịch vụ đào tạo và tư vấn chất lượng cao cho khách hàng.
- Luôn lắng nghe, học hỏi, chia sẻ cùng khách hàng.
- Trải nghiệm học tập - Lĩnh hội kiến thức - Lan tỏa giá trị.
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp hiệu quả
- Vì sự phát triển và tiến bộ của xã hội.

TẠI SAO NÊN CHỌN LCT?

01 LCT HIỆN CÓ

- Quy trình, hệ thống, chính sách quản lý doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam và đạt tiêu chuẩn quốc tế.
- Tài liệu đào tạo hàng đầu tại Việt Nam và đạt tiêu chuẩn quốc tế, luôn cập nhật kiến thức mới và kết hợp thực tiễn tại các doanh nghiệp.

02 LCT CÓ ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA

- LCT được thành lập bởi đội ngũ các chuyên gia có kinh nghiệm thực tiễn phong phú tại các Doanh nghiệp và Tập đoàn, có nghiên cứu sâu sắc về hệ thống quản trị tiên tiến trên thế giới.

03 LCT CÓ ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN

- LCT có đội ngũ giảng viên có năng lực, chuyên môn tốt, có kinh nghiệm thực tiễn trong quản trị doanh nghiệp.

04 LCT CUNG CẤP DỊCH VỤ UY TÍN

- LCT cung cấp dịch vụ hàng đầu tại Việt Nam, với các giải pháp toàn diện, với nhiều công cụ đào tạo hiện đại, phương pháp giảng dạy khoa học, thực tiễn.

05 LCT LUÔN LẮNG NGHE VÀ THẤU HIỂU KHÁCH HÀNG

- LCT luôn đồng hành cùng các doanh nghiệp trong công tác phát triển tổ chức, hoạch định tổ chức, đánh giá hiệu quả các chương trình đào tạo, phát triển đội ngũ quản lý và nhân viên.

06 LCT CAM KẾT VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ

- LCT triển khai khảo sát nhu cầu đào tạo để xây dựng nội dung đào tạo phù hợp thiết thực với doanh nghiệp, dịch vụ triển khai chuyên nghiệp, hỗ trợ và đánh giá hiệu quả sau đào tạo.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO CHO LÃNH ĐẠO QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP



1

Lãnh đạo - quản lý
công việc



2

Phát triển bản thân



3

Gắn kết - thúc đẩy
nhân viên



4

Tư duy chiến lược



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO - QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

CHỦ ĐỀ 1 Quản trị rủi ro

CHỦ ĐỀ 2 Quản trị công tác kế hoạch

CHỦ ĐỀ 3 Quản trị chất lượng sản phẩm và dịch vụ

CHỦ ĐỀ 4 Quản trị hoạt động thanh tra và tuân thủ

CHỦ ĐỀ 5 Quản trị hoạt bán động bán hàng

CHỦ ĐỀ 6 Quản trị xây dựng hệ thống chuỗi và kênh phân phối

CHỦ ĐỀ 7 Quản trị tài chính

CHỦ ĐỀ 8 Quản trị công nghệ và đổi mới



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO - QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

CHỦ ĐỀ 9 Quản trị vận hành

CHỦ ĐỀ 10 Quản trị hiệu suất

CHỦ ĐỀ 11 Quản trị marketing

CHỦ ĐỀ 12 Quản trị kinh doanh quốc tế

CHỦ ĐỀ 13 Quản trị kinh tế quốc tế

CHỦ ĐỀ 14 Quản trị công việc theo KPI

CHỦ ĐỀ 15 Lãnh đạo trong kỷ nguyên số

CHỦ ĐỀ 16 Chuyển đổi số dành cho lãnh đạo



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO - QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

CHỦ ĐỀ 17 Nâng cao kiến thức về chuyển đổi số trong doanh nghiệp

CHỦ ĐỀ 18 Mua bán sáp nhập doanh nghiệp

CHỦ ĐỀ 19 Ứng dụng AI và GPT thực chiến trong doanh nghiệp

CHỦ ĐỀ 20 Đào tạo giảng viên nội bộ

CHỦ ĐỀ 21 Đào tạo giảng viên chuyên nghiệp

CHỦ ĐỀ 22 Kỹ năng kể chuyện bằng dữ liệu

CHỦ ĐỀ 23 Kỹ năng phân tích dữ liệu

CHỦ ĐỀ 24 Kỹ năng tư duy phản biện và ra quyết định



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO - QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

CHỦ ĐỀ 25 Kỹ năng chăm sóc và quản lý mối quan hệ khách hàng

CHỦ ĐỀ 26 Kỹ năng xây dựng hệ thống chuỗi và kênh phân phối

CHỦ ĐỀ 27 Kỹ năng lập kế hoạch, giao việc, giám sát, điều hành, đánh giá

CHỦ ĐỀ 28 Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định

CHỦ ĐỀ 29 Kỹ năng quản lý hiệu quả

CHỦ ĐỀ 30 Kỹ năng ra quyết định quản lý có trách nhiệm và bền vững

CHỦ ĐỀ 31 Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh cho sự phát triển liên doanh mới

CHỦ ĐỀ 32 Kỹ năng xây dựng và vận hành hệ thống qua OKR và KPI

CHỦ ĐỀ 33 Kỹ năng thương lượng đàm phán



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

CHỦ ĐỀ 1 Tinh thần kinh doanh và liên doanh mới

CHỦ ĐỀ 2 7 thói quen hiệu quả cho nhà quản lý

CHỦ ĐỀ 3 Nền tảng dẫn dắt sự thay đổi

CHỦ ĐỀ 4 Lãnh đạo với trí thông minh cảm xúc (EI)

CHỦ ĐỀ 5 Kỹ năng xây dựng và quản lý các mối quan hệ

CHỦ ĐỀ 6 Kỹ năng xây dựng thương hiệu cá nhân

CHỦ ĐỀ 7 Kỹ năng tư duy sáng tạo

CHỦ ĐỀ 8 Kỹ năng quản lý cảm xúc

CHỦ ĐỀ 9 Kỹ năng quản lý sự phức tạp và mơ hồ



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

CHỦ ĐỀ 10 Chuẩn hóa tác phong và ứng xử trong môi trường công sở

CHỦ ĐỀ 11 Kỹ năng giao tiếp gây ảnh hưởng



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GẮN KẾT - THÚC ĐẨY NHÂN VIÊN

3



CHỦ ĐỀ 1 L&M: Khoảng cách giữa các thế hệ

CHỦ ĐỀ 2 Nghệ thuật phản hồi

CHỦ ĐỀ 3 Quản trị nhân sự

CHỦ ĐỀ 4 Quản trị đào tạo và phát triển văn hoá

CHỦ ĐỀ 5 Kỹ năng quản lý đội ngũ đa thế hệ

CHỦ ĐỀ 6 Kỹ năng giải quyết xung đột

CHỦ ĐỀ 7 Kỹ năng trao quyền hiệu quả

CHỦ ĐỀ 8 Kỹ năng tối đa hóa năng lực nhân viên

CHỦ ĐỀ 9 Kỹ năng gắn kết và tạo động lực cho nhân viên

CHỦ ĐỀ 10 Kỹ năng cố vấn và hướng dẫn chuyên nghiệp

CHỦ ĐỀ 11 Kỹ năng giám sát hiệu quả

CHỦ ĐỀ 12 Kỹ năng coaching hiệu quả cho nhà quản lý

CHỦ ĐỀ 13 Kỹ năng kiểm soát và xử lý xung đột

CHỦ ĐỀ 14 Kỹ năng quản lý nhóm hiệu quả

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GẮN KẾT - THÚC ĐẨY NHÂN VIÊN



CHỦ ĐỀ 15 Kỹ năng tuyển chọn và đãi ngộ người tài

CHỦ ĐỀ 16 Kỹ năng phản hồi và huấn luyện nhân viên

CHỦ ĐỀ 17 Kỹ năng chuyển xung đột thành cơ hội

CHỦ ĐỀ 18 Kỹ năng xây dựng, quản lý đội nhóm và nâng cao hiệu suất công việc

CHỦ ĐỀ 19 Feedback và coaching trong đánh giá thành tích nhân viên

CHỦ ĐỀ 20 Tối đa hóa năng lực của nhân viên

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO TƯ DUY CHIẾN LƯỢC

CHỦ ĐỀ 1 Lãnh đạo theo tình huống

CHỦ ĐỀ 2 Lãnh đạo chủ động

CHỦ ĐỀ 3 Lãnh đạo đột phá

CHỦ ĐỀ 4 Lãnh đạo bằng đặt câu hỏi

CHỦ ĐỀ 5 Thay đổi tư duy lãnh đạo

CHỦ ĐỀ 6 Leadership - Nhà lãnh đạo tỉnh thức

CHỦ ĐỀ 7 Quản lý và lãnh đạo theo Agile

CHỦ ĐỀ 8 Quản lý chiến lược và lãnh đạo



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

TƯ DUY CHIẾN LƯỢC

CHỦ ĐỀ 9 Quản trị chiến lược

CHỦ ĐỀ 10 Quản trị chiến lược chuỗi cung ứng

CHỦ ĐỀ 11 Quản trị chiến lược nguồn nhân lực

CHỦ ĐỀ 12 Chiến lược phát triển bền vững

CHỦ ĐỀ 13 Chiến lược đổi mới đột phá

CHỦ ĐỀ 14 Lý thuyết trò chơi trong chiến lược cạnh tranh

CHỦ ĐỀ 15 Kỹ năng tư duy chiến lược - tư duy toàn cầu

CHỦ ĐỀ 16 Kỹ năng tư duy chiến lược và lập kế hoạch



CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN



CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN

KỸ NĂNG GIAO TIẾP

01



- ✓ Kỹ năng giao tiếp hiệu quả
- ✓ Kỹ năng giao tiếp công việc hiệu quả với DISC
- ✓ Kỹ năng giao tiếp trên môi trường số
- ✓ Kỹ năng giao tiếp trong môi trường đa văn hóa
- ✓ Kỹ năng sử dụng ngôn ngữ hình thể trong giao tiếp
- ✓ Kỹ năng lắng nghe và tôn trọng ý kiến của người khác khi giao tiếp
- ✓ Giao tiếp - Đàm phán - Thương lượng
- ✓ Hình ảnh chuyên nghiệp và nghi thức xã giao trong môi trường công sở

THÚC ĐẨY KẾT QUẢ

02



- ✓ Kỹ năng thiết kế mục tiêu
- ✓ Kỹ năng quản lý dự án
- ✓ Kỹ năng thu thập và xử lý thông tin
- ✓ Kỹ năng truyền tải công việc một cách hiệu quả
- ✓ Kỹ năng quản lý thời gian, kết quả và stress
- ✓ Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định
- ✓ Kỹ năng ra quyết định
- ✓ Kỹ năng quản lý nhóm hiệu quả
- ✓ Sức mạnh của thái độ tích cực
- ✓ Kỹ năng lập kế hoạch hiệu quả
- ✓ Kế hoạch phát triển cá nhân
- ✓ Kỹ năng quản lý thời gian để nâng cao hiệu suất công việc
- ✓ Kỹ năng phát triển tư duy cảm xúc (EI)
- ✓ Kỹ năng tự tạo động lực và nâng cao tinh thần làm việc hiệu quả

CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN

03



TƯ DUY ĐỔI MỚI

- ✓ Kỹ năng thúc đẩy sự thay đổi của bản thân
- ✓ Kỹ năng suy nghĩ tích cực
- ✓ Phát triển tư duy đổi mới
- ✓ Tinh thần kinh doanh
- ✓ Kỹ năng chấp nhận thất bại
- ✓ Kỹ năng thay đổi và làm mới bản thân
- ✓ Kỹ năng xây dựng thương hiệu cá nhân
- ✓ Nền tảng dẫn dắt sự thay đổi

04



KẾT NỐI HỢP TÁC

- ✓ Kỹ năng thuyết trình
- ✓ Kỹ năng viết email chuyên nghiệp
- ✓ Kỹ năng phát triển tinh thần làm việc nhóm
- ✓ Kỹ năng làm việc nhóm hiệu quả
- ✓ Kỹ năng kết nối các thành viên trong nhóm để tạo ra một tập thể lớn mạnh
- ✓ Kỹ năng xây dựng niềm tin trong kinh doanh
- ✓ Kỹ năng đối phó với những lời chỉ trích một cách chuyên nghiệp
- ✓ Làm việc trong môi trường đa văn hóa

CÁC KHÓA HỌC THEO CHUYÊN ĐỀ



01

CÁC KHÓA HỌC VỀ BÁN HÀNG & CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- ✓ Kỹ năng ứng dụng công nghệ - đột phá doanh thu bán hàng qua mạng xã hội thời đại số
- ✓ Kỹ năng bán hàng thực chiến
- ✓ Kỹ năng bán hàng trên sàn thương mại điện tử
- ✓ Kỹ năng bán hàng trên kênh TikTok
- ✓ Kỹ năng bán hàng trong hình thức B2B
- ✓ Kỹ năng tư duy bán hàng thời kỳ chuyển đổi số
- ✓ Kỹ năng thuyết trình trong bán hàng
- ✓ Kỹ năng tư vấn bán hàng hiệu quả
- ✓ Kỹ năng đàm phán hiệu quả trong bán hàng





01

CÁC KHÓA HỌC VỀ BÁN HÀNG & CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- ✓ Kỹ năng phân tích và lên kế hoạch bán hàng
- ✓ Kỹ năng tư vấn và thuyết phục khách hàng
- ✓ Kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng
- ✓ Kỹ năng thay đổi bản thân để phù hợp với tính cách của từng khách hàng
- ✓ Kỹ năng phục vụ khách hàng 5*
- ✓ Kỹ năng quản lý mối quan hệ khách hàng
- ✓ Kỹ năng đối phó với những khách hàng khó tính
- ✓ Kỹ năng tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- ✓ Kỹ năng xử lý từ chối của khách hàng





01

CÁC KHÓA HỌC VỀ BÁN HÀNG & CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- ✓ Kỹ năng nghiên cứu thị trường
- ✓ Kỹ năng cần thiết cho PG
- ✓ Kỹ năng xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp trong giao dịch kinh doanh
- ✓ Kỹ năng xây dựng nội dung bán hàng và tìm kiếm khách hàng trên mạng xã hội
- ✓ Kỹ năng phân tích, thu thập và quản lý dữ liệu khách hàng
- ✓ Lập kế hoạch thực hiện các chỉ tiêu bán hàng
- ✓ Quản trị kinh tế quốc tế
- ✓ Quản trị kinh doanh quốc tế
- ✓ Quản trị hoạt động bán hàng
- ✓ Xây dựng chuỗi giá trị khách hàng



02

CÁC KHÓA HỌC VỀ MARKETING

- ✓ Kỹ năng quản lý marketing
- ✓ Kỹ năng sáng tạo và quản lý thương hiệu
- ✓ Kỹ năng truyền thông xã hội và marketing trực tuyến
- ✓ Kỹ năng tìm tòi và thực hiện ý tưởng mới trong marketing
- ✓ Kỹ năng lên kế hoạch marketing
- ✓ Quản trị marketing



02

CÁC KHÓA HỌC VỀ MARKETING

- ✓ Content marketing: Kỹ năng xây dựng video, hình ảnh về sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp
- ✓ Digital marketing: Quảng cáo trên môi trường trực tuyến
- ✓ Dịch vụ marketing: Cạnh tranh dựa trên trải nghiệm khách hàng
- ✓ Truyền thông xã hội cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ
- ✓ Chiến lược marketing hiệu quả
- ✓ Hành vi người tiêu dùng



03

CÁC KHÓA HỌC VỀ THUẾ

- ✓ Những hiểu biết về thuế đối với các doanh nghiệp tại Việt Nam
- ✓ Kỹ năng khai báo thuế cho doanh nghiệp, tổ chức
- ✓ Những kỹ năng doanh nghiệp cần có về 3 luật thuế GTGT, TNDN, TNCN
- ✓ Kỹ năng về tính lương, nhân sự & bảo hiểm
- ✓ Những kỹ năng cần biết về công tác kế toán doanh nghiệp và luật quản lý thuế tại Việt Nam



04 CÁC KHÓA HỌC VỀ LUẬT

- ✓ Những luật cơ bản dành cho doanh nghiệp
- ✓ Hướng dẫn làm hợp đồng hợp tác kinh doanh
- ✓ Hướng dẫn giải quyết tranh chấp lao động trong doanh nghiệp
- ✓ Những điều doanh nghiệp cần biết khi ký kết hợp đồng lao động
- ✓ Những điều luật cơ bản dành cho định hướng phát triển ở mỗi doanh nghiệp
- ✓ Quản trị tài sản trí tuệ của doanh nghiệp trong chiến lược phát triển thương hiệu
- ✓ Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ
- ✓ Pháp luật kinh doanh doanh nghiệp
- ✓ Pháp luật kinh doanh quốc tế
- ✓ Pháp luật đầu tư, đấu thầu quốc tế



05

CÁC KHÓA HỌC VỀ CHUYỂN ĐỔI SỐ

- ✓ Chuyển đổi số và xu hướng hiện tại
- ✓ Chuyển đổi số tác động như thế nào đến doanh nghiệp
- ✓ Những cơ hội và thách thức khi làm việc trong thời kỳ chuyển đổi số
- ✓ Sử dụng dữ liệu lớn Big Data và trí tuệ nhân tạo AI để tăng hiệu quả hệ thống CRM
- ✓ Mô hình kinh doanh nền tảng chuyển đổi số (đặc điểm, lợi thế, ...)
- ✓ Vai trò của yếu tố văn hóa tổ chức trong chuyển đổi số
- ✓ Vai trò thay đổi của lãnh đạo trong kỷ nguyên số Quản lý theo OKR
- ✓ Công cụ và ứng dụng giúp xây dựng sản phẩm, dịch vụ đột phá trong chuyển đổi số
- ✓ Tương tác với khách hàng mọi lúc mọi nơi qua công nghệ livestream, cách phối hợp marketing và sales, chăm sóc khách hàng CRM

06

CÁC KHÓA HỌC VỀ NHÂN SỰ

- ✓ Kỹ năng xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp
- ✓ Kỹ năng bố trí công việc nhân sự và đánh giá nhân sự
- ✓ Kỹ năng đào tạo và phát triển nhân viên
- ✓ Kỹ năng xây dựng và Phát triển hệ thống lương, thưởng
- ✓ Kỹ năng tuyển chọn và đãi ngộ người tài
- ✓ Kỹ năng tuyển dụng nhân sự
- ✓ Kỹ năng xây dựng văn hóa DEIB: Đa dạng, công bằng, hòa nhập, gắn kết
- ✓ Hệ thống KPI



06

CÁC KHÓA HỌC VỀ NHÂN SỰ

- ✓ Chiến lược phát triển nguồn nhân lực trong thời kỳ 4.0
- ✓ Trở thành HRBP chuyên nghiệp
- ✓ Quản trị chiến lược nguồn nhân lực
- ✓ Quản lý con người
- ✓ Quản trị nhân sự
- ✓ Những quy định về Chế độ bảo hiểm xã hội & bảo hiểm thất nghiệp mà doanh nghiệp cần biết



07

CÁC KHÓA HỌC VỀ TÀI CHÍNH - KẾ TOÁN



- ✓ Kỹ năng quản lý tài chính cho doanh nghiệp
- ✓ Kỹ năng hoạch định vốn ngân sách đầu tư
- ✓ Những hạng mục chi phí mà doanh nghiệp cần biết
- ✓ Kỹ năng về kế toán và tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp.
- ✓ Kỹ năng thẩm định dự án đầu tư mới
- ✓ Kỹ năng dòng tiền của các dự án
- ✓ Kỹ năng phân tích tài chính doanh nghiệp
- ✓ Kỹ năng quản lý giá trị tiền tệ theo thời gian
- ✓ Tài chính quốc tế
- ✓ Chứng khoán phái sinh trong tài chính
- ✓ Phân tích báo cáo tài chính và định giá doanh nghiệp



08

CÁC KHÓA HỌC VỀ KỸ NĂNG GIAO TIẾP

- ✓ Kỹ năng giao tiếp hiệu quả
- ✓ Kỹ năng giao tiếp hiệu quả với DISC
- ✓ Kỹ năng giao tiếp trên môi trường số
- ✓ Kỹ năng giao tiếp trong môi trường đa văn hóa
- ✓ Kỹ năng sử dụng ngôn ngữ hình thể trong giao tiếp
- ✓ Kỹ năng lắng nghe và tôn trọng ý kiến của người khác khi giao tiếp
- ✓ Giao tiếp - Đàm phán - Thương lượng
- ✓ Hình ảnh chuyên nghiệp và nghi thức xã giao trong môi trường công sở



NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CĐ: Kỹ năng gắn kết và tạo động lực làm việc cho nhân viên

MỤC TIÊU

Biết được chân dung của một nhân viên có tinh thần chiến binh trong công việc

Biết cách “giữ lửa” nhiệt huyết làm việc và truyền cảm hứng cho nhân viên

Xây dựng môi trường làm việc gắn kết, yêu thương và cùng nhau phát triển

01

TÂM LÝ HỌC ĐỂ HUẤN LUYỆN - KÈM CẶP NHÂN VIÊN

- Sự cần thiết phải nắm vững kiến thức tâm lý học
- Những vấn đề cốt lõi về tâm lý học dành cho nhà quản lý
- Đặc điểm và các quy luật tâm lý phổ biến
- Tìm hiểu các giả thuyết về bản chất con người

02

NĂNG LỰC ĐỘNG VIÊN, KHÍCH LỆ VÀ TRUYỀN LỬA

- Phong cách lãnh đạo và phong cách lãnh đạo truyền cảm hứng
- Chia sẻ mục tiêu, giá trị cốt lõi giữa quản lý và nhân viên
- Xây dựng lòng tin và sự công bằng: nguồn gốc của mọi động lực
- Vận dụng các mô hình kinh điển để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc
- Biến mâu thuẫn, xung đột thành động lực phát triển
- Thuật Đắc nhân tâm và ứng dụng trong các tình huống phù hợp với văn hóa và con người Công ty
- Thực hành áp dụng các phương pháp động viên, khích lệ và truyền lửa

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CD: Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định

MỤC TIÊU

Nâng cao năng lực tư duy và giải quyết vấn đề

Nắm bắt được kiến thức, nguyên tắc, công cụ tối ưu trong giải quyết vấn đề khoa học và hiệu quả

Giải quyết vấn đề và ra quyết định hiệu quả dựa trên các phương pháp tư duy khoa học

Thay đổi từ thế bị động sang thế chủ động và tự tin trong việc nắm bắt vấn đề và giải quyết vấn đề

01

TỔNG QUAN VỀ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

- Các loại vấn đề thường xuất hiện trong công việc
- Nguyên nhân không giải quyết được vấn đề

02

QUY TRÌNH VÀ PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

- Phương pháp tiếp cận Kepner – Tregoe phân tích và đánh giá vấn đề
- Mô hình giải quyết vấn đề PDCA
- Quy trình 6 bước giải quyết vấn đề
- Phân tích nguyên nhân xảy ra vấn đề với 5Whys/ sơ đồ quy trình/ sơ đồ xương cá/ biểu đồ Pareto
- Tìm kiếm giải pháp với Khảo nghiệm/ Brainstorming/ The Creative Process/ PNI
- Thực hiện giải pháp theo phương pháp STARS

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CĐ: Kỹ năng lập kế hoạch và quản lý tiến độ hiệu quả

MỤC TIÊU

Hiểu tầm quan trọng của kế hoạch và lập kế hoạch.

Biết và vận dụng các phương pháp lập kế hoạch hiệu quả cho công việc

Quản lý thời gian trong công tác lập kế hoạch

Có tư duy và thái độ linh hoạt trong lập kế hoạch

01 XÂY DỰNG KẾ HOẠCH CÔNG VIỆC

- Tại sao cần lập kế hoạch công việc?
- Các lý do ngại lập kế hoạch
- Thế nào là kế hoạch Top-Down và Bottom-Up?
- Các bước xây dựng kế hoạch công việc hiệu quả

02 QUẢN LÝ THỜI GIAN VÀ TIẾN ĐỘ CÔNG VIỆC HIỆU QUẢ

- Tầm quan trọng của thời gian trong công tác kế hoạch
- Sử dụng Calendar để lập và quản lý thời gian hàng ngày, hàng tuần
- Biết và vận dụng ma trận Eisenhower trong quản lý thời gian
- Biết và vận dụng Gantt Charts để quản trị tiến độ công việc, hạn chế rủi ro về thời gian

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CD: Kỹ năng giao việc và đánh giá công việc

MỤC TIÊU

Hiểu biết sâu sắc về vai trò của giao việc và đánh giá công việc

Hiểu được nhiệm vụ của người làm quản lý cần giao việc đúng, đánh giá dựa trên hiệu suất công việc

Có kiến thức, kỹ năng, vận dụng được các công cụ, phương pháp một cách sáng tạo và linh hoạt trong lập kế hoạch, giao việc và đánh giá.

Có tư duy của một nhà quản lý chuyên nghiệp và thành công.

01

KỸ NĂNG GIAO VIỆC HIỆU QUẢ

- Tầm quan trọng của việc giao việc cho nhân viên
- Hiểu nhân viên để giao việc đúng người, đúng thời điểm
- Các bước giao việc, điều phối công việc
- Giao việc theo tiêu chuẩn KPI, OKR
- Một số điểm cần lưu ý khi giao việc

02

GIÁM SÁT VÀ PHẢN HỒI CHO NHÂN VIÊN

- Giám sát nhân viên theo MBO, MBP, MBM
- Các bước giám sát, đánh giá việc thực hiện kế hoạch kinh doanh
- Thực hiện phản hồi góp ý và hiệu quả F.B.I
- Một số điểm cần lưu ý khi đánh giá để đạt mục tiêu chất lượng

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CD: Kỹ năng thương lượng, đàm phán

MỤC TIÊU

Nắm được các hình thức, quy trình, nguyên tắc đàm phán thương lượng thiết yếu

Áp dụng các phương pháp và kỹ thuật thương lượng vào thực tiễn để đem lại hiệu quả cao.

Khắc phục những bất lợi, rào cản, tận dụng tối đa hiệu quả của những yếu tố tác động tới việc đàm phán và thương lượng

Linh hoạt và sáng tạo trong các tình huống thương lượng

01

TỔNG QUAN VỀ ĐÀM PHÁN, THƯƠNG LƯỢNG

- Đàm phán là gì và vai trò của nó trong kinh doanh
- Giới thiệu 5 chiến lược đàm phán: Hủy bỏ, Dễ tính, Cạnh tranh, Hợp tác, Thỏa hiệp
- Nguyên tắc quan trọng trong đàm phán

02

CHIẾN THUẬT ĐÀM PHÁN, THƯƠNG LƯỢNG HIỆU QUẢ

- Xác định BATNA (giá trị thay thế có lợi nhất); và ZOPA (Vùng thỏa thuận)
- Quy trình thực hiện đàm phán, thương lượng
- Các chiến thuật trên bàn đàm phán thương lượng

03

GIA TĂNG HIỆU QUẢ CỦA CUỘC ĐÀM PHÁN

- Kiểm soát cảm xúc trong cuộc đàm phán
- Đối phó với các nhà đàm phán đối nghịch
- Sức mạnh tập thể trong đàm phán thương lượng

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CĐ: Thay đổi tư duy lãnh đạo trong thời đại số

MỤC TIÊU

Hiểu được sự khác biệt giữa lãnh đạo thông thường và lãnh đạo kiến tạo - giúp lãnh đạo hiệu quả trong thời kỳ chuyển đổi số.

Biết và vận dụng những công cụ, kỹ thuật khoa học khi tư duy để phát triển khả năng lãnh đạo.

Hiểu về con người, đội ngũ hiện tại để thực hiện các thay đổi cần thiết giúp phát triển doanh nghiệp.

01

NHẬN DIỆN THAY ĐỔI TƯ DUY LÃNH ĐẠO KIẾN TẠO

- Phân biệt quản lý, lãnh đạo và lãnh đạo kiến tạo
- Xu hướng lãnh đạo kiến tạo trong 2023 - 2025
- 5 nhận diện tư duy lãnh đạo kiến tạo hiện đại

02

4 CÔNG CỤ VÀ KỸ THUẬT PHÁT TRIỂN TƯ DUY LÃNH ĐẠO

- Sử dụng công cụ OGSM để phát triển tầm nhìn chiến lược nhà lãnh đạo
- Phát triển con người và đội ngũ của mình với công cụ Tâm lý hình học và Mô hình 9 ô
- Phát triển khả năng giải quyết vấn đề của đội ngũ với 6 chiếc nón tư duy
- Phát triển khả năng truyền cảm hứng tích cực đến tập thể bằng công cụ Yerkes Dodson

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CĐ: TƯ DUY CHIẾN LƯỢC DÀNH CHO QUẢN LÝ

MỤC TIÊU

Hiểu được kiến thức và tầm quan trọng của tư duy logic, tư duy sáng tạo, tư duy phản biện, tư duy chiến lược trong quản trị doanh nghiệp.

Biết được mối liên hệ giữa các cấp độ tư duy

Hiểu tư duy về công việc, con người trong công tác quản trị.

Vận dụng các cấp độ tư duy trong quản trị công việc và quản trị nhân viên trong doanh nghiệp.

01

TỔNG QUAN VỀ TƯ DUY CHIẾN LƯỢC TRONG QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

- Tư duy chiến lược & Tầm quan trọng của tư duy chiến lược.
- Tư duy chiến lược vs. Nhãn quan chiến lược.
- Tư duy chiến lược vs. Tư duy lãnh đạo.
- Các phương pháp tư duy chiến lược.
- Thảo luận nhóm: Áp dụng tư duy chiến lược vào chính thực tiễn hoạt động của Công ty.
- Kết luận: Kết quả cuối cùng của tư duy chiến lược

02

CÁC CẤP ĐỘ TƯ DUY VÀ MỐI LIÊN HỆ GIỮA CHÚNG

- Mối quan hệ qua lại giữa tư duy logic, tư duy sáng tạo, tư duy phản biện, và tư duy chiến lược.
- Thực trạng tư duy nói chung và tư duy logic, tư duy sáng tạo, tư duy phản biện, tư duy chiến lược nói riêng tại Công ty.
- Các giải pháp cần tiến hành để nâng cao năng lực tư duy của mọi người tại Công ty.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO

CĐ: LÃNH ĐẠO TẠO ĐỘT PHÁ TRONG THỜI ĐẠI SỐ

MỤC TIÊU

Hiểu được lãnh đạo tạo đột phá là như thế nào và nền tảng trở thành lãnh đạo đột phá thành công

Nâng cao kỹ năng động viên và gây ảnh hưởng đến nhân viên để trở nên tuyệt vời hơn và nhận được sự tin tưởng của mọi người

Trở nên tự tin hơn thông qua giao tiếp và xây dựng mối quan hệ tích cực với người khác

01

XÂY DỰNG NỀN TẢNG CỦA NGƯỜI QUẢN LÝ VÀ LÃNH ĐẠO THÀNH CÔNG

- 7 kiến thức và chu trình phát triển năng lực lãnh đạo cá nhân
- 5 đòn bẩy để trở thành lãnh đạo tạo đột phá
- Các xu hướng lãnh đạo tạo đột phá hiện đại và thách thức của người lãnh đạo mới

02

PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG ĐỘNG VIÊN VÀ GÂY ẢNH HƯỞNG

- Tập trung sự chú ý vào người khác
- Kỹ năng động viên Yerkes Dodson
- Gây ảnh hưởng bằng phương pháp dẫn đường

03

PHÁT TRIỂN SỰ TỰ TIN CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO

- Giao tiếp lãnh đạo
- Lãnh đạo và xây dựng niềm tin qua tương tác
- Phát triển nhân viên thông qua nhìn nhận năng lực vượt trội của họ bằng công cụ TAPE

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN

CD: KỸ NĂNG TỰ TẠO ĐỘNG LỰC VÀ TINH THẦN LÀM VIỆC HIỆU QUẢ CHO BẢN THÂN

01

CHÂN DUNG CÁN BỘ NHÂN VIÊN VỚI TINH THẦN CHIẾN BINH

- Các nhu cầu của nhân viên khi đi làm theo tháp nhu cầu của Maslow
- Quan điểm của nhân viên về môi trường và văn hóa làm việc
- Thái độ khi làm việc của nhân viên - 6 sự lựa chọn của con người tại nơi làm việc

02

NHIỆT HUYẾT LÀM VIỆC VÀ CÁCH “GIỮ LỬA” CHO BẢN THÂN TRONG THỜI ĐẠI VUCA

- 3 cấp độ tạo động lực cho bản thân và người khác
- Những nguyên tắc quan trọng trong tạo động lực làm việc
- Các cách tạo động lực cho bản thân
- Ứng dụng thuyết 2 yếu tố Herzberg để tạo và duy trì động lực

03

BÍ QUYẾT XÂY DỰNG MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC TUYỆT VỜI

- Các yếu tố tạo nên một nơi làm việc tuyệt vời
- Một số cách duy trì môi trường làm việc tuyệt vời

MỤC TIÊU

Biết được chân dung của một nhân viên có tinh thần chiến binh trong công việc

Biết cách “giữ lửa” nhiệt huyết làm việc và truyền cảm hứng cho những người xung quanh

Xây dựng môi trường làm việc gắn kết, yêu thương và cùng nhau phát triển

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: KỸ NĂNG GIAO TIẾP VÀ THUYẾT PHỤC KHÁCH HÀNG

01

NGHỆ THUẬT LẮNG NGHE VÀ ỨNG XỬ TRONG GIAO TIẾP

- Phương pháp xây dựng kết nối với khách hàng để vượt qua rào cản giao tiếp
- Truyền đạt thông tin hiệu quả với mô hình 3V, 5W1H, C.U.A
- Nguyên tắc truyền thông hiệu quả
- Quy trình truyền thông hiệu quả với khách hàng

02

GIAO TIẾP THUYẾT PHỤC VỚI KHÁCH HÀNG

- Nguyên nhân gây cản trở lắng nghe hiệu quả
- Quy trình lắng nghe tích cực để khuyến khích khách hàng chia sẻ
- Trao đổi thông tin và đưa ra phản hồi
- Tạo sự thoải mái và thân thiện trong quá trình giao tiếp
- Thể hiện trách nhiệm, sự tự tin và chuyên nghiệp qua các hành vi chuẩn mực

MỤC TIÊU

Nâng cao kiến thức, nắm vững các kỹ năng giao tiếp với khách hàng, tư vấn bán hàng, chăm sóc khách hàng

Ý thức về trách nhiệm của nhân viên kinh doanh là hoàn thành mục tiêu được giao và đạt được kết quả công việc đột phá

Tự tin vào bản thân, luôn giữ thái độ tận tâm, chuyên nghiệp khi giao tiếp với khách hàng.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: ỨNG DỤNG AI VÀ GPT THỰC CHIẾN TRONG DOANH NGHIỆP

01

HIỂU VỀ AI (TRÍ TUỆ NHÂN TẠO) VÀ CHAT GPT

- Khái niệm cơ bản về AI và GPT
- Lịch sử phát triển và xu hướng hiện tại
- Các ứng dụng thực tế của AI và GPT

02

NGUYÊN LÝ HOẠT ĐỘNG CỦA AI VÀ GPT

- Cách AI và GPT học và xử lý thông tin
- Các mô hình AI phổ biến
- Ví dụ minh họa về cách GPT xử lý ngôn ngữ tự nhiên

03

ỨNG DỤNG VÀ TRIỂN KHAI AI VÀ GPT TRONG DOANH NGHIỆP

- Lợi ích của AI trong doanh nghiệp
- Ứng dụng AI trong các hoạt động của doanh nghiệp
 - + AI trong quản lý và kế toán
 - + AI trong nhân sự
 - + AI trong kinh doanh và bán hàng
 - + AI trong marketing
- Hướng dẫn sử dụng công cụ ChatGPT
- Xây dựng chatbot tự động
- Tạo báo cáo và tài liệu tự động
- Đánh giá và cải thiện hệ thống AI

MỤC TIÊU

Hiểu biết về ứng dụng công nghệ AI nói chung và ChatGPT nói riêng và tầm quan trọng của chúng trong nâng cao năng suất làm việc

Nắm bắt phương pháp sử dụng công nghệ AI và GPT trong các hoạt động của doanh nghiệp

Triển khai AI trong doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: KỸ NĂNG XÂY DỰNG NỘI DUNG BÁN HÀNG VÀ TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG QUA MẠNG XÃ HỘI

01

NỀN TẢNG TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI THỜI ĐẠI SỐ

- Tại sao phải bán hàng Online và những con số đáng chú ý
- Các hình thức bán hàng online phổ biến: Mạng xã hội; Google; Email; Sàn thương mại điện tử

02

TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG, THU HÚT KHÁCH HÀNG TRÊN CÁC NỀN TẢNG SỐ

- Xây dựng và tối ưu profile trên mạng xã hội Facebook/ Zalo/ TikTok để tối ưu bán hàng online
- Thu hút khách hàng trên nền tảng TikTok - xây dựng kênh bán hàng hiệu quả
 - + Số liệu người dùng TikTok tại Việt Nam
 - + Tối ưu hóa tài khoản TikTok
 - + Livestream trên TikTok và điều kiện cần thiết

03

XÂY DỰNG NỘI DUNG VÀ CHIẾN LƯỢC NỘI DUNG HÌNH ẢNH VÀ VIDEO

- Các loại nội dung cần xây dựng trên mạng xã hội: bán hàng, tương tác, trao giá trị, bắt trend
- Viết nội dung bán hàng theo công thức AIDA, PAS, 3S, FBA, 4U, 5W1H
- Ứng dụng AI trong tạo nội dung thu hút khách hàng
- Ứng dụng AI trong việc biên tập video và hình ảnh
- Hướng dẫn sử dụng CapCut để chỉnh sửa video
- Ứng dụng AI trong việc tối ưu nội dung trên các nền tảng số
- Thực hành xây dựng nội dung và chiến lược trên nền tảng số

MỤC TIÊU

Biết cách sử dụng các ứng dụng công nghệ hiện đại để xây dựng nội dung, hình ảnh, video, bài viết... bán hàng Online thu hút

Sử dụng các mạng xã hội phổ biến hiện nay như TikTok, Zalo, Facebook để tìm kiếm khách hàng tiềm năng và thu hút khách hàng hiệu quả.

Xây dựng tư duy bán hàng và xây dựng nội dung bán hàng tích cực trong thời đại số.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: KỸ NĂNG XÂY DỰNG, QUẢN LÝ ĐỘI NHÓM VÀ NÂNG CAO HIỆU SUẤT CÔNG VIỆC

01

XÂY DỰNG NIỀM TIN VÀ TINH THẦN ĐỒNG ĐỘI

- Mô hình xây dựng sự tin cậy
- Tầm quan trọng của tinh thần đồng đội
- Những nhân tố cần thiết của đội
- Bài tập xây dựng niềm tin và tinh thần đồng đội

02

TỔ CHỨC NHÓM LÀM VIỆC HIỆU QUẢ

- Xác định tính cách các thành viên trong nhóm với DISC/ Tâm lý hình học và vai trò của họ trong nhóm
- Công thức GRIP trong xây dựng nhóm làm việc hiệu quả
- Thiết lập mục tiêu, các nguyên tắc làm việc trong nhóm
- Bài tập tổ chức nhóm làm việc

02

NÂNG CAO HIỆU SUẤT CÔNG VIỆC CỦA NHÂN VIÊN

- Các công việc cần làm để cải thiện và nâng cao hiệu suất công việc của nhân viên
- Giám sát và đánh giá hiệu suất nhân viên với phương pháp MBO, MBP, MBM
- Thực hành ứng dụng case studies tại doanh nghiệp

MỤC TIÊU

Nắm vững các kiến thức về kỹ năng làm việc nhóm cũng như quản lý đội nhóm công việc hiệu quả

Nâng cao hiệu suất làm việc của nhân viên thông qua các kỹ thuật và phương pháp tối ưu

Xây dựng môi trường làm việc chú trọng hiệu suất và hiệu quả nhằm phát triển công ty dưới sự thay đổi của công nghệ hiện đại.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: TỐI ĐA HÓA NĂNG LỰC CỦA NHÂN VIÊN

01

PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆU SUẤT CỦA NHÂN VIÊN

- Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc của nhân viên.
- Các phương pháp đánh giá hiệu suất phổ biến.
- Xây dựng hệ thống KPI hiệu quả cho từng vị trí.
- Phân tích nguyên nhân của các vấn đề liên quan đến hiệu suất.
- Thảo luận, thực hành theo case studies của doanh nghiệp

02

LẬP KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN NHÂN LỰC

- Xác định nhu cầu đào tạo và phát triển của nhân viên.
- Lập kế hoạch đào tạo phù hợp với chiến lược kinh doanh.
- Thảo luận, thực hành theo case studies của doanh nghiệp

03

XÂY DỰNG ĐỘNG LỰC VÀ VĂN HÓA LÀM VIỆC

- Các yếu tố tạo động lực làm việc.
- Cách truyền cảm hứng và tạo động lực cho nhân viên.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp tích cực.

MỤC TIÊU

Trang bị kiến thức, kỹ năng để tối ưu hóa hiệu suất làm việc của nhân viên.

Nâng cao năng lực quản lý, lãnh đạo và phát triển đội ngũ.

Xây dựng một môi trường làm việc hiệu quả, năng động và chuyên nghiệp.

Đáp ứng nhu cầu thay đổi và phát triển của ngành.

NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: CHUẨN HÓA TÁC PHONG VÀ ỨNG XỬ TRONG MÔI TRƯỜNG CÔNG SỞ

01

XÂY DỰNG HÌNH ẢNH CÁNHÂN CHUYÊN NGHIỆP

- Giá trị của cá nhân trong nâng cao hình ảnh doanh nghiệp
- Chuẩn hóa cách ăn mặc phù hợp với môi trường làm việc
- Thực hành xây dựng hình ảnh chuyên nghiệp cho bản thân

02

CHUẨN HÓA TÁC PHONG ĐỂ NÂNG CAO HÌNH ẢNH BẢN THÂN

- Dáng đứng, dáng đi, nụ cười chuẩn mực
- Cách giới thiệu tên bản thân
- Văn hóa tự tin, tự hào, tự nhiên trước đồng nghiệp và khách hàng
- Thực hành bắt tay và các thứ tự ưu tiên khi bắt tay đối tác

03

GIAO TIẾP HIỆU QUẢ TRONG MÔI TRƯỜNG CÔNG SỞ

- Các nguyên tắc giao tiếp hiệu quả: Lắng nghe tích cực, đặt câu hỏi, phản hồi tích cực
- Thấu hiểu tâm lý người khác để giao tiếp hiệu quả
- Ngôn ngữ khi giao tiếp qua điện thoại, email

04

NGHI THỨC ỨNG XỬ TRONG CÔNG VIỆC TRONG MÔI TRƯỜNG DOANH NGHIỆP

- Nghi thức xã giao trong đón tiếp khách hàng
- Cách xây dựng và duy trì mối quan hệ làm việc hiệu quả
- Xử lý tình huống phát sinh khéo léo

MỤC TIÊU

Nắm vững kiến thức về tác phong, giao tiếp và các nghi thức ứng xử trong môi trường công sở

Giao tiếp, ứng xử hiệu quả với cấp trên, đồng nghiệp và khách hàng trong bất kỳ tình huống nào

Xây dựng hình ảnh nhân viên Viettel chuyên nghiệp trong công việc và giao tiếp



NỘI DUNG ĐÀO TẠO CHI TIẾT

DÀNH CHO NHÂN VIÊN KINH DOANH

CĐ: KỸ NĂNG LẬP KẾ HOẠCH THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU BÁN HÀNG

01

Ý NGHĨA CỦA VIỆC LẬP KẾ HOẠCH BÁN HÀNG THÁNG/ QUÝ CHO CÁ NHÂN

- KPIs dài hạn và ngắn hạn
- Bán hàng có kế hoạch và bán hàng theo kinh nghiệm
- Lập kế hoạch bán hàng và thu nhập cá nhân

02

CÁC KỸ THUẬT XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG CÁ NHÂN THÁNG/ QUÝ

- Thu thập dữ liệu khách hàng của địa bàn phụ trách
- Kỹ thuật phân loại dữ liệu địa bàn
- Phương pháp ước tính Doanh số và Chi phí
- Phân chia tần suất thực hiện chỉ tiêu
- Thác nước ngược trong lập kế hoạch thực hiện KPIs bán hàng khu vực phụ trách
- Tóm tắt kế hoạch tổng quát tháng/ năm bằng Planning House
- Thực hiện, dự phòng rủi ro và PDCA kế hoạch

MỤC TIÊU

Hiểu được sự khác biệt giữa bán hàng có kế hoạch và bán hàng theo kinh nghiệm

Nâng cao khả năng thu thập dữ liệu khách hàng theo mong muốn

Lập kế hoạch và dự phòng rủi ro trước, trong và sau bán hàng

CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO

Hội nghị, hội thảo thông tin khoa học công nghệ, tư vấn, chuyển giao kết quả nghiên cứu

Tập huấn, bồi dưỡng chuyên môn



TƯ VẤN DOANH NGHIỆP

- Tư vấn về xây dựng chiến lược và kế hoạch đào tạo
- Tư vấn về xây dựng cơ cấu tổ chức và hệ thống mô tả công việc từng chức danh.
- Tư vấn về xây dựng hệ thống tiền lương
- Tư vấn về xây dựng quy chế, quy định cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Tư vấn về xây dựng mô hình tổ chức cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Tư vấn về xây dựng hệ thống quản lý khách hàng
- Tư vấn về xây dựng hệ thống chuỗi và kênh phân phối
- Tư vấn về xây dựng phát triển đội ngũ các bộ quản lý
- Tư vấn về xây dựng các tiêu chuẩn KPI
- Tư vấn về xây dựng hệ thống KAIZEN, 5S.



PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Cung cấp dịch vụ đào tạo và tư vấn phát triển doanh nghiệp uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam, góp phần cho sự phát triển của doanh nghiệp trong thời đại cuộc cách mạng công nghiệp 4.0



- | | |
|-----------------------------------|---|
| ✓ Truyền đạt lý thuyết | ✓ Kèm cặp kỹ năng (Coaching & Feedback) |
| ✓ Bài tập tình huống (case study) | ✓ Chia sẻ kinh nghiệm |
| ✓ Xem video minh họa | ✓ Thực hành bằng những trò chơi |
| ✓ Thảo luận nhóm, thuyết trình | ✓ Thực hành bằng vai diễn (role play) |

- 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.
- Phương pháp đào tạo mới cũng sử dụng nhiều công cụ giảng dạy trực quan giúp người học dễ dàng tiếp thu và ứng dụng.
- Ngoài ra khoá học được thiết kế theo chuyên đề, trong thời gian ngắn nhằm tạo điều kiện cho các cấp quản lý và nhân viên có thể chủ động sắp xếp được lịch học phù hợp.





LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

HÌNH ẢNH THỰC TẾ CÁC LỚP





LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

HÌNH ẢNH THỰC TẾ CÁC LỚP



ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN



CHUYÊN GIA BÙI THỊ NGỌC THU

Thành viên của học viện đào tạo quốc tế PGI
Chuyên gia về kỹ năng kể chuyện bằng dữ liệu và là tác giả đầu tiên tại Việt Nam xuất bản sách về chủ đề Storytelling



TS. NGUYỄN MẠNH HIỀN

26 năm làm quản trị điều hành DN.
Kinh nghiệm hơn 15 năm giảng dạy tư vấn về quản trị chiến lược và quản trị marketing cho các DN.



TS. PHAN TẤT THỨ

Giảng viên quốc tế Chương trình Doanh nhân Empretec, ĐH Havard. Chuyên gia hàng đầu, tác giả của nhiều mô hình quản trị nổi tiếng tại VN.



TS. ĐẶNG NGỌC SỰ

Giảng viên xuất sắc tại Đại Học Kinh Tế Quốc Dân Hà Nội.
Đã có nhiều công trình khoa học được công bố trên Tạp Chí Kinh Tế Phát Triển & trên tạp chí khoa học nước ngoài.



THS. TRỊNH THÀNH THỊNH

Tốt nghiệp thạc sĩ tại Đại học Preston, Hoa Kỳ
Hiện đang giữ vị trí Giám đốc điều hành với mức 1.200 nhân viên tại công ty trong giáo dục và đầu tư



THS. TRẦN LÊ HIỆP

Tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh - Columbia Southern University (Hoa Kỳ)
Giám đốc đào tạo & phát triển - Cty CP Học viện Trực tuyến Việt nam (VietNam Online Academy- VOA)



TS. NGUYỄN KHẮC HÙNG

Chủ tịch HĐQT kiêm Viện trưởng Viện lãnh đạo và quản lý.
Thành viên của Hiệp hội hành chính miền đông thế giới EROPAD



TS. HOÀNG TRUNG DŨNG

TS ĐH tổng hợp Poitiers, Cộng hòa Pháp.
Nhiều năm giữ những vị trí quản lý tại các tập đoàn lớn: Tasco, MSB Bank,...



THS. NGUYỄN PHAN ANH

Tham gia tư vấn cho hơn 400 doanh nghiệp & cá nhân về các mô hình kinh doanh, mô hình marketing điện tử, bán hàng trực tuyến...



PGS. TS. NGUYỄN VĂN NHÃ

Giảng dạy các chuyên đề:
Kỹ năng thuyết trình, diễn thuyết
Kỹ năng làm việc hiệu quả
Nghệ thuật động viên, khích lệ, truyền lửa
Nhân sự, nhân tài, lãnh đạo, chiến lược



LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN



TS. NGUYỄN CHÍ BÌNH

TS đại học Brussels Liberly, Bỉ
Đang giữ chức vụ Training General
Manager cho Asian Region
Từng giữ chức vụ quản lý cho
Electric Vietnam, Honda Vietnam...



CG. PHAN THẾ VINH

Nghiên cứu sinh - Trường Đại học
Bách Khoa Hà Nội. ThS. Quản Trị
Chiến Lược - Đại học Quản trị Paris
CH Pháp
Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Cơ
Khí Đông Anh Licogi



CG. LÊ PHÚC KHÁNH

Chuyên gia hàng đầu về digital
marketing. Làm marketing online
cho Grap tại VN. Làm marketing
sacomreal. Dự án bán tour du lịch
Hàn Quốc Saigontourist.



THS. NGUYỄN MINH TUẤN

Thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh Trường
Đại Học Kinh Tế Quốc Dân Hà Nội.
Gần 20 năm làm việc cho các tập
đoàn đa quốc gia như Coca Cola.



CG. TRẦN THỊ MINH HẢI

Chuyên gia huấn luyện về giọng nói
và bán hàng cho nhiều Tổng công ty
và Tập đoàn: BIDV, Tienphong Bank,
Mobifone VMS, Vinhomes, Tập đoàn
Kinh Đô...



THS. TRẦN THỊ NGỌC HẠNH

ThS Quản Trị Kinh Doanh - Trường
Đại học Kinh Tế & Tài Chính TPHCM.
Nhiều năm làm giảng viên, chuyên
gia tư vấn, đào tạo, huấn luyện tại
các trường đại học và tập đoàn đa
quốc gia



TS. LÊ ĐỖ DUY ÂN

Giảng viên cao cấp tại Ngân Hàng
Phát Triển Tphcm - HDBANK & Hãng
Hàng Không Vietjet Air



THS. TẠ THỊ PHƯỚC THẠNH

ThS Quản Trị Kinh Doanh - Trường-
Capitol University USA.
Kinh nghiệm từng làm CEO cho
nhiều DN lớn.
10 năm làm công tác huấn luyện các
kỹ năng quản lý làm việc cho các DN



TS. VŨ TRÍ DŨNG

Cố vấn trưởng các dự án Tư vấn về
quản trị kinh doanh cho các doanh
nghiệp; Cố vấn trưởng các dự án Tư
vấn về quản trị kinh doanh cho các
doanh nghiệp Trường Đại học Kinh
tế Quốc dân



THS. TRẦN HOÀNG HIỆP

ThS Quản Trị Nguồn Nhân Lực
McFord University USA.
26 năm giữ những vị trí quan trọng
tại nhiều tập đoàn đa quốc gia



LCT EDUCATION
CONSULTING AND TRAINING

ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN



TS. NGUYỄN HẢI NINH

Giảng viên tại Đại học Ngoại thương.
Tham gia rất nhiều công trình nghiên cứu chuyên sâu về Mobile Marketing được đăng trên các tạp chí: Tạp chí Marketing; Tạp chí kinh tế phát triển...



LS. THS. NGUYỄN THỊ THU HOÀI

Giám đốc Công ty Luật TNHH Thuế và Luật Hà Nội.
Thành viên Ban Tài chính (nhiệm kỳ 2021-2026) Đoàn Luật sư TP Hà Nội



THS. PHAN ANH LƯU

Chuyên gia cao cấp về chiến lược đào tạo, kỹ năng lãnh đạo & xây dựng văn hóa doanh nghiệp



PGS.TS. NGUYỄN THỊ THANH THỦY

Tham gia giảng dạy về luật tại các trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Đại học Kinh doanh và công nghệ Hà Nội
Tham gia nhiều đề tài nghiên cứu khoa học về luật cấp trường, cấp Bộ, cấp quốc



THS. ĐOÀN HỮU CẢNH

Giám đốc tài chính Miniso VN
Chuyên gia tư vấn tài chính cho nhiều tập đoàn: Viettel, Vietnam Airline, FPT...



TS. ĐÀO CẨM THỦY

Chủ nhiệm bộ môn Marketing - Viện QTKD
- Trường ĐH Kinh Tế - ĐH Quốc Gia Hà Nội
CEO & Founder Mars English, Mars Education, Mars Marketing
Giảng viên thỉnh giảng tại nhiều trường đại học như FPT, Ngoại Thương, Swinburne - Úc...



THS. NGUYỄN DUY KHA

Thạc Sĩ ĐH ESG Paris - CH Pháp
Hơn 23 năm làm việc các vị trí quản trị cấp cao tại các tập đoàn đa quốc gia của Mỹ, Châu Âu, Châu Á
Diễn giả - host các Workshop/ Seminar
Đào tạo Inhouse - Public cả nước



THS. NGÔ QUÝ NHÂM

Giảng viên Đại học với hơn 10 năm nghiên cứu - giảng dạy chuyên ngành trong lĩnh vực quản trị - kinh doanh.
Chuyên gia đào tạo, tư vấn chiến lược
Tư vấn - coaching chiến lược cho các công ty, tập đoàn lớn như FECON, VNI, SOHACO...



CG. LÊ ĐẠI NGỌC

Từng giữ chức vụ quản lý cho DuoLuck Marketing, Robert BOSCH....
Chuyên tư vấn - đào tạo các chuyên đề: Kỹ năng tư vấn bán hàng, Kỹ năng Quản lý & lãnh đạo, Kỹ năng Tạo động lực...



CG. HUỖNH NGỌC MINH

Chuyên gia đào tạo - huấn luyện phát triển cá nhân và doanh nghiệp
Chuyên gia đào tạo về: Văn hóa doanh nghiệp, Gắn kết đội nhóm...

Cùng nhiều chuyên gia - giảng viên khác

KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU CỦA CÔNG TY





LCT EDUCATION

CONSULTING AND TRAINING



CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO VÀ TƯ VẤN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP LCT

Địa chỉ: 157-159 Xuân Hồng, Phòng 4D, tòa nhà HHM, Phường 12, Quận Tân Bình, TP.Hồ Chí Minh

 www.lct.edu.vn

 Hotline: 02862.789.118 | 0967.92.5656

 daotao@lct.edu.vn