CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CEO NEXTGEN

CEO KẾ THỪA & KHỞI NGHIỆP

KHỞI NGHIỆP TINH GỌN | TỐI ƯU NGUỒN LỰC | DÒNG TIỀN TÍCH CỰC



LỜI GIỚI THIỆU

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh không ngừng biến đổi, thế hệ doanh nhân mới đang đứng trước những cơ hội lớn, đồng thời đối diện với không ít thách thức trong hành trình khởi nghiệp, kế thừa và phát triển doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp gia đình, chuyển giao thế hệ không đơn thuần là trao lại quyền điều hành mà còn là quá trình chuyển giao kinh nghiệm, giá trị và nền tảng kinh doanh, đồng thời đổi mới tư duy quản trị để thích ứng với thị trường. Với những người trẻ khởi nghiệp, thách thức không chỉ nằm ở ý tưởng kinh doanh mà còn ở năng lực xây dựng chiến lược, tổ chức nguồn lực, quản trị vận hành và kiểm soát dòng tiền.

Thấu hiểu những yêu cầu đó, Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI phối hợp cùng TS. Đào Xuân Khương xây dựng chương trình **CEO NEXTGEN – CEO Kế thừa & Khởi nghiệp**, nhằm trang bị kiến thức quản trị nền tảng, tư duy điều hành toàn diện và những công cụ thực tiễn dành cho thế hệ lãnh đạo doanh nghiệp tiếp theo.

Với hệ thống 10 chuyên đề bao quát các lĩnh vực cốt lõi trong quản trị doanh nghiệp, chương trình giúp học viên từng bước hình thành năng lực hoạch định chiến lược, xây dựng đội ngũ, phát triển sản phẩm, quản trị kinh doanh, vận hành, tài chính, nhân sự và kiểm soát rủi ro pháp lý.

CEO NEXTGEN không chỉ hướng đến việc giúp học viên bắt đầu một hoạt động kinh doanh, mà còn trang bị nền tảng để tiếp quản, tổ chức và phát triển doanh nghiệp một cách bài bản, hiệu quả và bền vững.

MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

Sau chương trình, học viên được định hướng phát triển 6 nhóm năng lực trọng tâm:

01. Hình thành tư duy chiến lược và năng lực lãnh đạo

Biết cách xác lập tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, định hướng phát triển và từng bước xây dựng mô hình quản trị phù hợp với doanh nghiệp.

02. Xây dựng tổ chức và phát triển đội ngũ

Nắm được phương pháp lựa chọn cộng sự, phát triển đội ngũ, xây dựng hệ thống quản trị mục tiêu, tuyển dụng, đào tạo và chính sách nhân sự.

03. Phát triển mô hình kinh doanh và thị trường

Có khả năng phân tích ngành, lựa chọn sản phẩm, dịch vụ, xác định khách hàng mục tiêu và xây dựng hệ thống phân phối, bán lẻ.

04. Nâng cao năng lực quản trị vận hành và tài chính

Hiểu các nguyên tắc quản trị tồn kho, giao hàng, công nợ, nguồn vốn, dòng tiền và những chỉ số tài chính cơ bản.

05. Phát triển khách hàng và nâng cao chất lượng ra quyết định

Biết cách phân tích trải nghiệm khách hàng, gia tăng sự trung thành, nhận diện vấn đề, phân tích nguyên nhân và đưa ra quyết định quản trị.

06. Nhận diện và kiểm soát rủi ro pháp lý

Trang bị hiểu biết nền tảng về chính sách thuế, hợp đồng thương mại, hợp đồng lao động và những vấn đề pháp lý thường gặp trong hoạt động khởi nghiệp, kế thừa doanh nghiệp.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

Chương trình được thiết kế dành cho các nhóm học viên có nhu cầu kế thừa, khởi nghiệp hoặc nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, bao gồm:

- **Nhóm 1** – Thế hệ kế cận doanh nghiệp gia đình: Con em các chủ doanh nghiệp, hộ kinh doanh, cửa hàng, cơ sở sản xuất đang chuẩn bị tiếp quản hoạt động kinh doanh và mong muốn phát triển quy mô, nâng cao hiệu quả quản trị.
- **Nhóm 2** – Chủ doanh nghiệp mong muốn chuyển giao thế hệ: Các chủ doanh nghiệp, hộ kinh doanh muốn định hướng, chuẩn bị năng lực quản trị cho con em trước khi tiếp nhận và điều hành hoạt động kinh doanh gia đình.
- **Nhóm 3** – Người đang điều hành hoạt động kinh doanh riêng: Chủ cửa hàng, hộ kinh doanh, cơ sở sản xuất, doanh nghiệp thương mại, kinh doanh bán buôn hoặc trên nền tảng trực tuyến có nhu cầu chuẩn hóa quản trị và xây dựng chiến lược phát triển dài hạn.
- **Nhóm 4** – Cá nhân đang chuẩn bị khởi nghiệp: Những người có ý tưởng, dự án hoặc kế hoạch thành lập doanh nghiệp, mong muốn khởi nghiệp bài bản, thận trọng và có định hướng phát triển bền vững.
- **Nhóm 5** – Nhà quản lý mong muốn trở thành chủ doanh nghiệp: Giám đốc kinh doanh, giám đốc marketing, giám đốc điều hành, giám đốc vận hành, trưởng phòng và các nhân sự quản lý có kinh nghiệm chuyên môn, mong muốn phát triển năng lực quản trị tổng thể để khởi nghiệp.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Học phần	Nội dung chi tiết
01 - Xây dựng tầm nhìn – sứ mệnh – giá trị cốt lõi – chiến lược doanh nghiệp	- Phương pháp xây dựng tầm nhìn - Công thức xác định giá trị cốt lõi - Ba bước phác thảo chiến lược công ty Phác thảo văn hóa doanh nghiệp – kinh doanh
02 - Tìm kiếm cộng sự và xây dựng đội ngũ khởi nghiệp cùng nhau	- Ba yếu tố cốt lõi của tổ chức - Ba năng lực của cộng sự khởi nghiệp - Bốn giai đoạn phát triển đội ngũ khởi nghiệp - Xây dựng hệ thống quản trị BSC – OKR
03 - Lựa chọn sản phẩm/dịch vụ khởi nghiệp. Tìm kiếm – đàm phán các nhà cung cấp	- Phân tích ngành Five Force - Phân tích ma trận sản phẩm BCG - Xây dựng Portfolio sản phẩm/dịch vụ - Áp dụng tư duy thiết kế – phát triển sản phẩm
04 - Xây dựng – quản trị hệ thống phân phối – bán lẻ cho doanh nghiệp	- Hai mô hình xác định khách hàng mục tiêu - Ba bước xây dựng kênh phân phối - Năm yếu tố quản trị kênh phân phối - Sáu yếu tố xác định điểm bán lẻ của doanh nghiệp
05 - Quản trị vận hành tồn kho – giao hàng – công nợ tối ưu	- Phương pháp xác định hàng tồn kho tối ưu - Công thức tối ưu hóa vận hành - Quản trị công nợ của doanh nghiệp - Kế hoạch hành động quản trị vận hành
06 - Thấu hiểu dòng tiền – quản trị dòng tiền – nguồn vốn – báo cáo lãi lỗ	- Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh - Báo cáo nguồn vốn và tài sản – Tối ưu hóa - Phương pháp xác định dòng tiền vào – ra - Phân tích chỉ số tài chính cơ bản của doanh nghiệp
07 - Quản trị trải nghiệm khách hàng – gia tăng khách hàng trung thành	- Công thức mang lại khách hàng trung thành - Vẽ bản đồ trải nghiệm khách hàng – xác định điểm chạm - Ba cấp độ trải nghiệm khách hàng Kế hoạch hành động – nâng cao trải nghiệm
08 - Xây dựng hệ thống tuyển dụng – đào tạo – phúc lợi – lương thưởng cho doanh nghiệp khởi nghiệp	- Phương pháp tạo nguồn nhân lực - Xây dựng hệ thống đào tạo nội bộ - Xây dựng chính sách phúc lợi – lương thưởng Kế hoạch tuyển dụng – đào tạo – phúc lợi của doanh nghiệp khởi nghiệp
09 - Nhận diện vấn đề đúng – phân tích hoạt động kinh doanh – ra quyết định với giám đốc khởi nghiệp	- Bốn bước nhận diện vấn đề - Bốn phương pháp phân tích nguyên nhân - Bốn bước ra quyết định dành cho giám đốc Sáu cấp độ tư duy dành cho giám đốc
10 - Thấu hiểu chính sách thuế – luật lao động – luật thương mại với doanh nghiệp khởi nghiệp	- Thấu hiểu các chính sách thuế – ảnh hưởng đến doanh nghiệp khởi nghiệp – kế thừa - Thấu hiểu hợp đồng mua bán và các rủi ro - Thấu hiểu hợp đồng lao động – nhân viên Kinh nghiệm về thuế – hợp đồng với doanh nghiệp kế thừa – khởi nghiệp

GIẢNG VIÊN

TS. Đào Xuân Khương



Quá trình học tập

- Tiến sỹ về Bán lẻ hiện đại
- Nghiên cứu bán lẻ tại Đức
- Nghiên cứu Marketing tại Mỹ
- Thạc sỹ quản trị kinh doanh

Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp

- Chủ tịch Công ty KCP Việt Nam
- Giám đốc Điều hành – Công ty Thời trang Kowil
- Giám đốc Điều hành – Công ty MeLinh Plaza
- Giám đốc Kinh doanh – Tập đoàn Phú Thái
- Giám đốc bán hàng khu vực – Công ty P&G VN

Ông là tác giả các cuốn sách



THÔNG TIN KHÓA HỌC

- **Thời lượng: 20 buổi**
- **Khai giảng:**
- **Lịch học:**
- **Học phí: 20,800,000 vnđ**
- **Học phí ưu đãi: 18,800,000 vnđ**

☞ Liên hệ:
[Bộ phận TVTS PTI]