



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CCO **GIÁM ĐỐC KINH DOANH** **CHUYÊN NGHIỆP**

KIẾN TẠO CHIẾN LƯỢC – DẪN DẮT TĂNG TRƯỞNG – LÀM CHỦ DOANH THU





Trong một thế giới kinh doanh biến động nhanh, nơi thị trường thay đổi từng quý, khách hàng thay đổi từng ngày và cạnh tranh ngày càng khốc liệt, doanh nghiệp không thể tăng trưởng bền vững nếu thiếu một **Giám đốc Kinh doanh thực thụ** – người không chỉ biết bán hàng, mà **biết thiết kế toàn bộ cỗ máy tạo doanh thu**.

CCO – Chief Commercial Officer chính là vị trí chiến lược chịu trách nhiệm cao nhất về tăng trưởng: từ chiến lược kinh doanh, marketing, hệ thống phân phối, đội ngũ bán hàng cho đến trải nghiệm khách hàng và kết quả cuối cùng – **doanh thu & lợi nhuận**.

Chương trình **CCO – Giám đốc Kinh doanh Chuyên nghiệp** do **Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI** xây dựng là chương trình đào tạo **chiến lược – hệ thống – ứng dụng cao**, được thiết kế dành riêng cho các nhà quản lý và lãnh đạo kinh doanh đang đứng trước yêu cầu **chuyển mình mạnh mẽ**.

Điểm khác biệt của chương trình nằm ở **tính thực chiến**:

Học viên không chỉ “học để biết”, mà **học để tái cấu trúc – học để tăng trưởng – học để tạo kết quả đo lường được** cho chính doanh nghiệp mình đang quản lý.

Chương trình CCO của PTI là **bước chuyển quan trọng** dành cho những nhà quản lý kinh doanh:

- Muốn thoát khỏi tư duy vận hành ngắn hạn
- Muốn làm chủ bức tranh tăng trưởng dài hạn
- Và sẵn sàng bước lên vai trò **nhà kiến tạo chiến lược kinh doanh cấp cao**

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn thành chương trình, học viên có khả năng:

- **Nâng tầm tư duy CCO hiện đại:** Làm chủ vai trò CCO, chuyển từ bán hàng vận hành sang quản trị tăng trưởng, trở thành đối tác chiến lược của CEO & Ban lãnh đạo.
- **Xây dựng hệ thống kinh doanh bài bản:** Thiết kế mô hình phòng kinh doanh hiệu quả, vận hành hệ thống bán hàng đa kênh và thiết lập KPI thúc đẩy hiệu suất.
- **Hoạch định chiến lược kinh doanh & thị trường:** Xây dựng chiến lược dài hạn, kế hoạch kinh doanh khả thi dựa trên phân tích và dự báo thị trường.
- **Làm chủ marketing & kinh doanh số:** Ứng dụng marketing cho CCO, phát triển kinh doanh online và kết nối marketing – bán hàng – phân phối thành một hệ sinh thái thống nhất.
- **Dẫn dắt con người & phát triển đội ngũ:** Quản trị, huấn luyện và xây dựng đội ngũ bán hàng hiệu suất cao, phát triển lực lượng kế cận.
- **Ứng dụng thực tiễn – tạo kết quả đo lường:** Hoàn thiện kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Giám đốc Kinh doanh (Sales Director), Phó Giám đốc Kinh doanh
- Trưởng phòng Kinh doanh, Trưởng phòng Marketing, Trưởng kênh phân phối
- Các nhà quản lý cấp trung & cấp cao định hướng phát triển lên vị trí CCO
- Chủ doanh nghiệp, CEO mong muốn trực tiếp quản trị & dẫn dắt hoạt động kinh doanh
- Những cá nhân đang xây dựng hoặc tái cấu trúc hệ thống kinh doanh cho doanh nghiệp



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Chuyên đề	Thời lượng	
		Số buổi	Số tiết
1	Chân dung của một CCO chuyên nghiệp/ Portrait Of A Professional CCO - Vị trí, vai trò, sứ mệnh, công việc của một CCO; - Năng lực, tố chất, kiến thức, kinh nghiệm cần có; - Con đường và điều kiện để trở thành CCO chuyên nghiệp.	2	8
2	Xây dựng bộ phận kinh doanh/ How to Build a Sales Department - Cơ cấu tổ chức bộ phận kinh doanh phù hợp; - Quy trình & chính sách của bộ phận kinh doanh; - KPI và hệ thống báo cáo.	2	8
3	Chiến lược kinh doanh/ Business Strategy - Chiến lược công ty & chiến lược kinh doanh; - Hoạch định và triển khai chiến lược; - Kiểm soát & đánh giá chiến lược.	4	16
4	Marketing dành cho CCO/ Marketing for CCO - Tổng quan marketing & hành vi tiêu dùng; - Phân khúc thị trường & định vị; - Marketing MIX & truyền thông định vị.	4	16
5	Quản trị & phát triển kênh phân phối/ Administration & Development of Distribution Channels - Tổng quan & các yếu tố tác động thiết kế HTPP; - Các mô hình HTPP tại Việt Nam; - Chiến lược kênh phân phối & đánh giá HTPP.	2	8
6	Chăm sóc khách hàng & dịch vụ hậu mãi/ Customer Care & After-Sales Service - Văn hóa bán hàng & dịch vụ; - Chính sách hậu mãi.	2	8
7	Dự báo thị trường & kế hoạch bán hàng/ Market Forecast and Sales Plan - Dự báo doanh số; - Các bước lập & thực hành kế hoạch kinh doanh.	2	8
8	Quản lý hoạt động hỗ trợ thương mại/ Operation Management & Trade Support - Vai trò của Trade Marketing; - Xây dựng kế hoạch, chiến lược TM; - Quản lý khuyến mãi & kiểm soát chương trình.	2	8
9	Huấn luyện & đào tạo bán hàng/ Sales Coaching & Training - Quy trình & nguyên tắc huấn luyện hiện đại; - Đánh giá kết quả đào tạo.	2	8
10	Quản lý con người & phát triển đội ngũ/ People Management & Team Development - Con người sale” và đội ngũ sale; - Kỹ năng quản lý và lãnh đạo đội ngũ.	2	8
11	Chuyên đề hội thảo Seminar & Workshop	1	4
12	Hội thảo Kinh tế & Kinh doanh Economics & Business Workshop	2	8
13	Lễ trao “Chứng chỉ Tốt nghiệp” Graduation Certificate Ceremony	1	4
Tổng		28	112

ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA

Chuyên gia Nguyễn Hoàng Phương

- Chuyên gia marketing và thương hiệu
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Chủ tịch Hội đồng Viện nghiên cứu phát triển kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương



Chuyên gia Nguyễn Hoàng Khang

- Chuyên gia marketing
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Giám đốc tiếp thị kiêm Giám đốc Thương mại Điện tử Toàn quốc của Coca-Cola



Chuyên gia Đỗ Hoài Nam

- Chuyên gia tư vấn chiến lược kinh doanh
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI



Chuyên gia Phan Anh Lưu

- Thạc sĩ quản trị kinh doanh - Đại học Turin (Italy)
- Thạc sĩ thẩm định kinh tế - Đại học Paris 12 (Pháp)
- Giảng viên giảng dạy các khóa học về: Quản lý và Lãnh đạo, Quản lý dự án, Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định...



Chuyên gia Đào Xuân Khương

- Chuyên gia tư vấn phân phối và bán lẻ
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Chủ tịch Công ty KCP Việt Nam



Chuyên gia Hoàng Văn Hòa

- Chuyên gia Quản trị Tài chính Kinh doanh
- Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản trị Kinh doanh
- Giám đốc Truyền thông tiếp thị, Volkswagen Vietnam



Chuyên gia Tạ Thị Phước Thanh

- Chuyên gia quản trị doanh nghiệp
- Bà từng tham gia tư vấn cho nhiều tổng công ty, tập đoàn tại Việt Nam
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI



Chuyên gia Hồ Minh Chính

- Chuyên gia hàng đầu về huấn luyện bán hàng, quản lý bán hàng và kỹ năng quản trị cho cấp quản lý và lãnh đạo các công ty tại Việt Nam.
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI



Chuyên gia Nguyễn Phan Anh

- Hơn 15 năm nghiên cứu - giảng dạy tại các trường đại học trong chuyên ngành Thương mại điện tử và Marketing điện tử.
- Hơn 12 năm đào tạo về Online Marketing chính thức cho các doanh nghiệp, chủ shop, người khởi nghiệp, người bán hàng online.



Chuyên gia Lê Như Hiếu

- Tiến sĩ Kinh tế Bulacan State University
- Chuyên gia huấn luyện do Dale Carnegie Training & Associates – USA phê chuẩn
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI



Chuyên gia Triệu Văn Dương

- Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường đại học AEU – Malaysia.
- Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Tổng giám đốc Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Thành viên ban cố vấn chương trình Khởi nghiệp Quốc gia, VCCI...



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI



Với sứ mệnh “Khai sáng cộng đồng Doanh nhân qua những giá trị tri thức”, PTI đã không ngừng khẳng định vai trò tiên phong trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo dành cho đội ngũ lãnh đạo, quản trị doanh nghiệp tại Việt Nam. Suốt hành trình gần hai thập kỷ, từ những khóa học nền tảng cho đến các chương trình chuyên sâu, PTI không chỉ mang lại kiến thức khai mở – chuyên môn vững chắc mà còn kiến tạo nên một cộng đồng học tập – cộng đồng doanh nhân gắn kết, cùng chia sẻ và phát triển.

Khởi đầu từ khóa học đầu tiên vào tháng 8/2008, đến nay PTI đã tổ chức hàng ngàn chương trình đào tạo cấp cao dành cho CEO, CHRO, CMO, CFO, CPO, CCO... tại những trung tâm kinh tế trọng điểm trên cả nước. Hàng trăm ngàn học viên là những nhà lãnh đạo, quản trị doanh nghiệp đã lựa chọn PTI như một điểm đến tin cậy để nâng tầm tri thức, kỹ năng và tư duy quản trị. Song song với đó, đội ngũ nhân sự trẻ trong doanh nghiệp cũng được tiếp cận các khóa học ngắn hạn, rèn luyện kỹ năng thực tiễn, góp phần xây dựng nên nguồn lực vững mạnh cho sự phát triển bền vững.

Không chỉ dừng lại ở đào tạo, PTI còn tạo dấu ấn với nhiều sự kiện tầm vóc lớn, trở thành diễn đàn tri thức uy tín của cộng đồng doanh nhân Việt Nam. Tiêu biểu như: **Diễn đàn Kinh doanh mở – Triển lãm ngành nghề BIF; Hội thảo Kinh tế** định kỳ hàng năm; cùng nhiều buổi chuyên khảo, tọa đàm bàn tròn về quản trị và quản lý kinh doanh diễn ra thường xuyên, quy tụ hàng nghìn lãnh đạo doanh nghiệp trên khắp cả nước.

Từ một trung tâm đào tạo kỹ năng kinh doanh, đến nay PTI đã phát triển trở thành một hệ thống giáo dục với nhiều **đơn vị hoạt động chiến lược (SBU)**, khẳng định vị thế dẫn đầu và cam kết tiếp tục đồng hành cùng doanh nhân Việt Nam trên hành trình kiến tạo giá trị và phát triển bền vững.

NHỮNG THÀNH TỰU TỪ PTI

3000

Khoá học được tổ chức

500

khoá học CEO

400

Khoá học Giám đốc chức năng

2000

Khoá học ngắn hạn

2100

Khoá học Inhouse

20000

Lượt học viên tham dự (90% học viên quay lại sau khoá học đầu tiên)

300

Dự án đã tư vấn

5000

Doanh nghiệp là đối tác

120

Giảng viên trong và ngoài nước

300

Chương trình tham quan kiến tập trong và ngoài nước

HỘI NHẬP TOÀN CẦU VỚI CHỨNG NHẬN TỪ PTI



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- * Tầng 14 tháp B tòa nhà Sông Đà, đường Phạm Hùng, P.Từ Liêm, TP. Hà Nội
- * Phòng 505 (The Sun), lầu 5 khu C toà nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.Phú Thọ, TP.Hồ Chí Minh