



**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**GIÁM ĐỐC**

**CHUỖI BÁN LẺ**

**CHUYÊN NGHIỆP**





## LỜI GIỚI THIỆU

Điều khó nhất trong kinh doanh bán lẻ không phải là mở được cửa hàng đầu tiên, mà là xây dựng được một chuỗi cửa hàng phát triển bền vững.

Nhiều chủ cửa hàng có sản phẩm tốt, doanh số ổn định nhưng vẫn loay hoay khi mở rộng quy mô. Doanh thu tăng nhưng lợi nhuận không tăng, nhân sự khó quản lý, cửa hàng hoạt động thiếu đồng bộ, mọi quyết định vẫn phụ thuộc vào cảm tính của người chủ.

Muốn phát triển thành chuỗi, người quản lý không chỉ cần kinh nghiệm, mà cần một hệ thống tư duy và phương pháp điều hành chuyên nghiệp.

Chương trình "**Giám đốc Chuỗi bán lẻ chuyên nghiệp**" do Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI thiết kế dành riêng cho những nhà quản lý đang mong muốn nâng tầm năng lực quản trị chuỗi bán lẻ trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh và chuyển đổi số diễn ra mạnh mẽ.

Dưới sự hướng dẫn của TS. Đào Xuân Khương – chuyên gia hàng đầu về quản trị chuỗi bán lẻ tại Việt Nam, học viên sẽ được trang bị toàn diện từ tư duy chiến lược đến các công cụ quản trị thực tiễn, giúp điều hành chuỗi dựa trên dữ liệu, gia tăng doanh thu, nâng cao trải nghiệm khách hàng và xây dựng đội ngũ vận hành hiệu quả.



## ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Giám đốc chuỗi bán lẻ, đây là đối tượng phù hợp nhất.
- Quản lý một cửa hàng – store manager, học để phát triển nghề nghiệp – sau này quản lý 3-5 cửa hàng.
- Chủ một cửa hàng – hiện tại chỉ có một cửa hàng, tương lai muốn phát triển thành một chuỗi.
- Quản lý vùng – của công ty đã có chuỗi trên 20 cửa hàng, thường mỗi quản lý vùng phụ trách 10 cửa hàng.
- CEO – doanh nghiệp bán lẻ nhỏ, Phó TGD phụ trách chuỗi cửa hàng của doanh nghiệp.

## MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- Nhận biết được năng lực bản thân, kỹ năng tư duy của mình còn thiếu gì so với yêu cầu công việc được giao.
- Nhận biết được sức khỏe của chuỗi bán lẻ của mình. Cần làm gì để phát triển chuỗi.
- Biết được các yếu tố tác động trực tiếp đến doanh thu một cửa hàng, một chuỗi. Từ đó lập được kế hoạch kinh doanh tuần, tháng, quý, năm.
- Điều hành chuỗi hàng ngày dựa trên các chỉ số được tính toán từ phần mềm bán lẻ. Không dựa trên suy nghĩ chủ quan cá nhân.
- Biết các bước gia tăng khách hàng mới cho cửa hàng. Lập kế hoạch gia tăng khách hàng mới hiệu quả.
- Điều hành được nhân viên – đưa ra được công thức tăng số lượng sản phẩm/ bill và giá trị bill.
- Nâng cao trải nghiệm khách hàng, sự hài lòng và gia tăng khách hàng trung thành với chuỗi bán lẻ.
- Có phương pháp tuyển dụng và đào tạo đội ngũ, đảm bảo đội ngũ nhân viên thực thi được các yêu cầu từ quản lý.



STT	Học phần	Nội dung chi tiết
1	<b>Nhà quản lý chuỗi cửa hàng bán lẻ thành công (Bạn là ai - bạn đi về đâu)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3 năng lực cần có quản lý chuỗi cửa hàng bán lẻ</li><li>• 4 vai trò người quản lý chuỗi – mô hình PDCA</li><li>• 6 cấp độ tư duy – điều hành kinh doanh chuỗi</li></ul>
2	<b>Duy trì một cửa hàng hay phát triển chuỗi cửa hàng (Tư duy chiến lược của bạn)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 8 loại hình bán lẻ bạn có thể lựa chọn</li><li>• 4 cấp độ quản lý chuỗi cửa hàng bán lẻ - Kap Model</li><li>• Nhận diện &amp; giải pháp để phát triển thành chuỗi</li></ul>
3	<b>6 yếu tố quyết định doanh số cửa hàng bán lẻ (Cửa hàng của bạn là gì)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Địa điểm cửa hàng</li><li>• Lựa chọn hàng hoá</li><li>• Định giá bán lẻ</li><li>• Thông tin người tiêu dùng</li><li>• Thiết kế - Trưng bày cửa hàng</li><li>• Dịch vụ khách hàng</li></ul>
4	<b>Điều hành chuỗi cửa hàng bán lẻ hàng ngày (Bạn điều hành như thế nào)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Xây dựng bộ chỉ số điều hành - KPI bán lẻ</li><li>• Phân tích định tính và định lượng: KPI và SWOT</li><li>• Giải pháp gia tăng doanh số – điều hành hàng ngày</li></ul>
5	<b>Gia tăng khách hàng mới dành cho chuỗi cửa hàng (Bạn ngồi đợi hay chủ động)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mô hình 5 nhất – gia tăng nhận biết cửa hàng</li><li>• Công thức lôi kéo khách hàng đến cửa hàng – CBB</li><li>• Xây dựng kế hoạch hành động gia tăng khách hàng</li></ul>
6	<b>Gia tăng số lượng bill và giá trị bill của khách hàng (Nhân viên của bạn làm gì)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mô hình gia tăng giá trị và giảm chi phí cho khách hàng</li><li>• Áp dụng FABE để bán sản phẩm giá cao</li><li>• Thực hành tư vấn FSF và làm shelf talker tại cửa hàng</li></ul>
7	<b>Nâng cao chất lượng dịch vụ tại cửa hàng bán lẻ (Cửa hàng bạn có khác biệt)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sự hài lòng của khách hàng và gia tăng doanh thu</li><li>• Công thức mang lại sự hài lòng của khách hàng</li><li>• 5 yếu tố cấu thành chất lượng dịch vụ - Para Model</li></ul>
8	<b>Bản đồ trải nghiệm khách hàng và gia tăng khách hàng trung thành (Bạn có hiểu trải nghiệm của khách hàng)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bản đồ trải nghiệm khách hàng và dịch vụ khách hàng</li><li>• Dữ liệu, dữ liệu và dữ liệu trong bán lẻ - Big Data, AI</li><li>• Trải nghiệm khách hàng trong thời đại số - trải nghiệm mua online và tại cửa hàng</li></ul>



## GIẢNG VIÊN

### TS. Đào Xuân Khương

#### Quá trình học tập

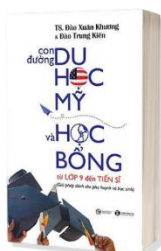
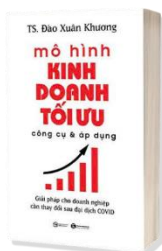
1. Tiến sỹ về Bán lẻ hiện đại
2. Nghiên cứu bán lẻ tại Đức
3. Nghiên cứu Marketing tại Mỹ
4. Thạc sỹ quản trị kinh doanh

#### Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp

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



#### Ông là tác giả các cuốn sách



### THÔNG TIN KHÓA HỌC

- Hình thức học: **Zoom online**
- Thời lượng: **8 buổi**
- Khai giảng:
- Lịch học:
- Học phí: **4,000,000 VNĐ**

**Liên hệ:**