



CHUYÊN KHẢO

4 TƯ DUY KINH DOANH

TRONG VẬN HÀNH CỬA HÀNG & PHÁT TRIỂN CHUỖI BÁN LẺ

Trong bối cảnh ngành bán lẻ đang thay đổi nhanh chóng bởi xu hướng tiêu dùng mới, công nghệ số và áp lực cạnh tranh khốc liệt, việc vận hành một cửa hàng – hay một chuỗi cửa hàng – đòi hỏi không chỉ kỹ năng quản lý mà còn là một tư duy kinh doanh chiến lược và sắc sảo.

Chuyên khảo “4 TƯ DUY KINH DOANH TRONG VẬN HÀNH CỬA HÀNG & PHÁT TRIỂN CHUỖI BÁN LẺ” là cơ hội đặc biệt để bạn nhìn lại toàn diện hệ thống kinh doanh bán lẻ của mình qua lăng kính chuyên gia. Không lý thuyết dài dòng, không công thức sáo rỗng – buổi chuyên khảo sẽ tập trung vào những chiến lược thực chiến, tư duy nền tảng và công cụ quản trị thiết yếu giúp chủ doanh nghiệp và giám đốc bán lẻ:

- ✓ **Kích hoạt tư duy kinh doanh vượt giới hạn quản lý.**
- ✓ **Nhận diện 4 vấn đề cốt lõi trong vận hành bán lẻ.**
- ✓ **Định hình 4 mục tiêu chiến lược để phát triển chuỗi bài bản, bền vững.**

Với sự dẫn dắt của **TS. Đào Xuân Khương** – chuyên gia hàng đầu về chiến lược bán lẻ tại Việt Nam, chương trình hứa hẹn đem đến góc nhìn mới, ứng dụng cao và đầy cảm hứng cho hành trình phát triển doanh nghiệp bán lẻ của bạn.

CHUYÊN GIA: ĐÀO XUÂN KHƯƠNG

- Chuyên gia tư vấn phân phối và bán lẻ.
- 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



- ❖ Thời lượng: **60 phút trình bày – 60 phút hỏi đáp**
- ❖ Hình thức học: **Online qua zoom**

Để đăng ký, vui lòng liên hệ: Bộ phận TVTS PTI.