



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

CCO - **GIÁM ĐỐC KINH DOANH**

CHUYÊN NGHIỆP

"Chìa khóa tăng trưởng khách hàng cho Doanh nghiệp"

CAM KẾT GIÁ TRỊ
ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG
CỘNG HƯỞNG THỊNH VƯỢNG



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

Sự bùng nổ liên tục của các hình thức, kênh truyền thông xã hội đã mang lại cho khách hàng một vị thế hoàn toàn mới và là đòn bẩy chưa từng thấy đối với hoạt động kinh doanh.

Lúc này, vai trò của các Giám đốc Kinh doanh (CCO) càng trở nên quan trọng. Bởi đây là người có quan hệ trực tiếp, thường xuyên với khách hàng, người nắm bắt được các thông tin và mong muốn của khách hàng để xây dựng chiến lược kinh doanh bài bản, tạo dựng một lực lượng khách hàng thân thiết đông đảo cho công ty. Sự thành công của một CCO được đánh giá ở khả năng tạo ra doanh thu và lợi nhuận.

Các doanh nghiệp luôn khát khao được sở hữu một CCO chuẩn mực nhưng thị trường lao động vẫn đang khan hiếm. Hầu hết các CCO mới chỉ được phát triển lên bằng những trải nghiệm thực tế của bản thân mà chưa được đào tạo và dẫn dắt bài bản.

Với sự nhận thức sâu sắc về những thay đổi trong lĩnh vực Marketing và ngành quản trị bán hàng trên thế giới, cùng với bối cảnh kinh doanh tại Việt Nam, các chuyên gia của PTI đã nghiên cứu, biên soạn chương trình đào tạo **"Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp"** để khai sáng, hướng dẫn và thúc đẩy năng lực cho các CCO, cung ứng cho thị trường một thể hệ CCO mới tài năng và bản lĩnh, lấp đầy khoảng trống về nguồn nhân lực chất lượng cao này.



STT	CHUYÊN ĐỀ/SUBJECT	THỜI LƯỢNG	
		BUỔI	TIẾT
01	Chân dung của một CCO chuyên nghiệp <i>Portrait Of A Professional CCO</i>	02	08
02	Xây dựng bộ phận kinh doanh <i>How to Build a Sales Department</i>	02	08
03	Chiến lược Kinh doanh <i>Business Strategy</i>	04	16
04	Marketing dành cho CCO <i>Marketing for CCO</i>	04	16
05	Quản lý hệ thống phân phối (HTPP) <i>Distribution Management System (DMS)</i>	02	08
06	Điều tra & dự báo thị trường, lập kế hoạch kinh doanh <i>Market Research And Forecasting, Business Planning</i>	02	08
07	Kinh doanh Online trong kỷ nguyên số hoá <i>Online Business In The Digital Age</i>	02	08
08	Quản lý con người & Phát triển đội ngũ <i>People Management & Team Development</i>	02	08
09	Huấn luyện & đào tạo bán hàng <i>Sales Coaching & Training</i>	02	08
10	Chuyên đề hội thảo <i>Seminar</i>	01	04
11	Hội thảo Kinh tế & Kinh doanh <i>Economics & Business Workshop</i>	02	08
12	Bài tập cuối khóa: Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho Doanh nghiệp <i>Final Exercise:</i> <i>Building A Business Plan For Enterprise</i>	02	08
13	Lễ trao “Chứng nhận Tốt nghiệp” <i>"Graduation Certificate" Ceremony</i>	01	04
Tổng cộng		30	120



ĐỐI TƯỢNG THAM GIA



Giám đốc Kinh doanh (CCO) của các doanh nghiệp;



Các trưởng bộ phận phụ trách kinh doanh trong doanh nghiệp;



Cấp Lãnh đạo doanh nghiệp (HĐQT, HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc);



Những người có hoài vọng trở thành Giám đốc Kinh doanh trong tương lai.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất thành công chương trình này bạn có thể:

- 01.** Nâng cao năng lực lãnh đạo và quản lý đội ngũ tiếp thị và bán hàng một cách hiệu quả hơn nhằm đạt được mục tiêu chiến lược kinh doanh của bộ phận kinh doanh và của toàn doanh nghiệp.
- 02.** Nắm được tư duy và kiến thức cốt lõi mà một CCO cần có như: biết cách xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh, thực hiện hoạt động tiếp thị, quản trị công tác bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối, quản lý hoạt động hậu mãi, chăm sóc khách hàng và quản lý hoạt động hỗ trợ thương mại.
- 03.** Hiểu được xu hướng mới trong lĩnh vực Marketing của thế giới: xây dựng thương hiệu không có nghĩa là đánh bóng tên tuổi sản phẩm, triển khai các hoạt động truyền thông tốn kém và xâm phạm mà "thương hiệu chính là hệ quả của những gì mà doanh nghiệp ấy đã, đang và sẽ làm, đồng thời truyền thông tốt những điều đó cho xã hội".
- 04.** Hiểu được xu hướng mới trong ngành quản trị bán hàng của thế giới.
- 05.** Hiểu được sự thay đổi về vai trò và vị thế của một Giám đốc Kinh doanh ngày nay.





NHỮNG GIÁ TRỊ TỪ CHƯƠNG TRÌNH

- Hệ thống kiến thức chuyên môn bài bản, chuyên nghiệp, bắt kịp xu hướng của thế giới;
- Trở thành một Giám đốc Kinh doanh đích thực, khẳng định vai trò tầm ảnh hưởng tới doanh nghiệp;
- Được tham vấn, tư vấn trực tiếp bởi các chuyên gia bán hàng hàng đầu Việt Nam;
- Tham gia miễn phí các chương trình/ hội thảo do PTI tổ chức;
- Gia nhập cộng đồng CCO toàn quốc gia tăng kết nối giao thương.

Thời lượng chương trình

Tổng thời lượng: 30 buổi với 120 tiết, học trong 3 tháng

Phí tham dự chương trình

Phí tham dự, phí ưu đãi, vui lòng truy cập website: <https://pti.edu.vn>.

Hoặc liên hệ BP Tư vấn Tuyển sinh để được hỗ trợ

BAN GIẢNG HUẤN



NGUYỄN TẤT THỊNH

Chuyên gia Chiến lược & Xây dựng tổ chức. Ông mang trong mình những hoài bão, tâm nguyện về một sự thay đổi mang tính chất cơ bản và nền tảng. Tư tưởng xuyên suốt của ông: Truyền bá, reo rắc, thức tỉnh - Đây cũng chính là triết lý đào tạo của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI.

Hiện nay, ông là giảng viên của Học viện Hành chính Quốc gia.

Ông cũng là tác giả của những cuốn sách được giới doanh nhân quan tâm như:

1. “Nghề Giám đốc”, Nxb Chính trị Quốc Gia, 2002.
2. “Bàn về văn hóa ứng xử của người Việt Nam”, Nxb Phụ Nữ, năm 2006.
3. “Hành trình nhân sinh quan – Phản tỉnh trên đường trải nghiệm”, Nxb Thông tin – Truyền thông, năm 2011.
4. “Quản trị & Lãnh đạo Tổ chức – Từ Giá trị đến Sức mạnh”, Nxb Đà Nẵng, năm 2020.



NGUYỄN HOÀNG PHƯƠNG

Hiện nay, ông là Chuyên gia trưởng – Giảng viên Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI; là người nghiên cứu, hướng dẫn về các chuyên môn chính: Chiến lược, Thương hiệu và những môn học khác, tham gia nhiều dự án tư vấn và là cố vấn trưởng cho một số doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, Chuyên gia Nguyễn Hoàng Phương cũng là tác giả và chủ biên của một số sách đã xuất bản như: Những điều khó nói trong Tiếng Anh (NXB Thông tin & Truyền thông, năm 2008), Lập kế hoạch Marketing hoàn hảo (NXB Thông tin & Truyền thông, năm 2012), Xây dựng và Quản lý kế hoạch Marketing cho SMEs (NXB Thanh Niên 2020).



NGUYỄN XUÂN HẢI

Chuyên gia Nguyễn Xuân Hải có hơn 20 năm hoạt động trong công tác nhân sự. Nguyên Giám đốc Nhân sự (Human Resources Director) tại Entertainment Vietnam Corp và Giám đốc nguồn nhân lực (CPO) tại Nghĩaippers Corp. Hiện nay, ông là Giám đốc Nhân sự Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam.



LÊ ĐẠI NGỌC

Ông là giảng viên cao cấp tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI có trình độ học vấn cao với 20 văn bằng/chứng chỉ trong nước và quốc tế; cùng nhiều năm kinh nghiệm nghiên cứu và làm việc thực tế.

Ông hoạt động trong lĩnh vực tư vấn thị trường, tái cấu trúc doanh nghiệp, đào tạo & tư vấn quản trị doanh nghiệp, hàng không, tiếp thị ... từng nắm giữ các vị trí Giám đốc Kinh doanh/ Giám đốc Tiếp thị các công ty quốc tế/ quốc nội. Ông có sự am hiểu sâu sắc về ngành hàng tiêu dùng nhanh/ hàng công nghiệp/ sản phẩm kỹ thuật; có khả năng phát triển/ quản lý/ xây dựng, chăm sóc hệ thống phân phối các cấp.



ĐÀO XUÂN KHƯƠNG

Chuyên gia tư vấn phân phối và bán lẻ

- Tiến sỹ Bán lẻ hiện đại, tham gia nghiên cứu Marketing tại Mỹ và bán lẻ tại Đức
- Chủ tịch Công ty KCP Việt Nam, Nguyên Giám đốc Điều hành Melinh Plaza, Nguyên Giám đốc Điều hành KOWIL Việt Nam, Nguyên Giám đốc Kinh doanh Tập đoàn Phú Thái, Nguyên Giám đốc bán hàng P&G Việt Nam.



ĐỖ TIẾN LONG

Chuyên gia về quản trị. Tiến sĩ Đỗ Tiến Long là chuyên gia tư vấn Phát triển tổ chức, trong các lĩnh vực: phát triển lãnh đạo, nhân lực, chiến lược và văn hóa doanh nghiệp. Với hơn 15 năm kinh nghiệm tư vấn quản lý, ông đã tham gia huấn luyện, tư vấn cho rất nhiều

các công ty, tổng công ty, ngân hàng và các tập đoàn tư nhân và nhà nước, cũng như các cơ quan nhà nước. Ông đã làm việc trong các công ty tư vấn quản lý như Guidea, Cdoc, IBG, và có 8 năm công tác tại Trường Đại học Kinh tế, ĐHQGHN, với vai trò là Phó chủ nhiệm Bộ môn Văn hóa doanh nghiệp, Chủ nhiệm Bộ môn Quản trị chiến lược. Ông có bằng Thạc sĩ Quản trị kinh doanh chuyên ngành Kinh doanh quốc tế tại Viện Công nghệ châu Á (AIT), Thạc sĩ Quản trị kinh doanh chuyên ngành Quản trị nhân lực tại CFVG (Đại học KTQD); học Nghiên cứu sinh tiến sĩ của trường Đại học Northcentral (Hoa Kỳ) và lấy bằng Tiến sĩ Quản trị kinh doanh của trường Đại học Tarlac State (Philippines).



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
- Trưởng dự án Truyền thông thay đổi hành vi Ogilvy & Mather Vietnam

Ông tốt nghiệp Thạc sĩ tại Anh, Tiến sĩ tại Mỹ. Ông là Chuyên gia hàng đầu về chủ đề Chiến lược, Lãnh đạo, Marketing, Thương hiệu. Ông hiện đảm nhiệm chức vụ: Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản trị kinh doanh; Giảng viên thỉnh giảng bộ môn Quản trị Marketing, chương trình Global Advanced Master of Business Administration – Đại học Griggs – Hoa Kỳ; Giảng viên và thành viên Hội đồng Khoa học Viện Quản trị và Tài chính Tp.HCM – Viện Nghiên cứu Quản trị Kinh Doanh Tp.HCM



PHAN ANH LƯU

Sở hữu bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh - Đại học Turin (Italy), Thạc sỹ thẩm định kinh tế - Đại học Paris 12 (Pháp), chuyên gia Phan Anh Lưu được biết đến với vai trò là giảng viên các khóa đào tạo như: Quản lý và Lãnh đạo, Quản lý dự án, Kỹ năng giải quyết vấn

đề và ra quyết định, Kỹ năng tạo động lực làm việc cho nhân viên, Kỹ năng thuyết trình... dành cho nhiều đối tượng học viên khác nhau.



ĐỖ HOÀI NAM

Đỗ Hoài Nam được biết đến với vai trò là một chuyên gia "Tư vấn chiến lược kinh doanh", đồng thời ông cũng là giảng viên cao cấp của các khóa đào tạo như: Quản lý chiến lược, Quản lý nhân sự, Kỹ năng mềm, Kỹ năng bán hàng... tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI.

Với tâm huyết của một chuyên gia, các chương trình giảng dạy của ông luôn mang lại cho học viên những kiến thức mới mẻ giàu giá trị thực tiễn, chuyên môn cao.

“ Giám đốc Kinh doanh

Chìa khóa tăng trưởng
khách hàng
cho doanh nghiệp



ĐÁNH GIÁ CỦA HỌC VIÊN



Những kiến thức PTL cung cấp cho tôi, tôi đều thực hành áp dụng ngay tại công ty và có sự thay đổi rõ rệt về mọi thứ đặc biệt về hệ tư duy, những thứ tiêu cực tôi đã xóa bỏ được thay vào đó là phân tích cực. Sau 3 tháng học tại lớp CCO tôi thấy khả năng của tôi về quản lý, về điều hành chiến lược kinh doanh đều tốt hơn và hoàn thành chỉ tiêu được giao.

LÊ ANH TÂN

Giám đốc Kinh doanh CCO 22 HCM – Công ty Đất Xanh Group



Đến với PTL tôi chắc một điều rằng: tôi sẽ có những thay đổi đáng kể cho doanh nghiệp của tôi từ việc quản lý cho đến đưa ra các chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp mình. Vì tại nơi đây tôi đã kết nối giao lưu được với rất nhiều anh chị em trong cộng đồng doanh nhân và tiếp xúc được với những giảng viên ưu tú của PTL. Họ là những chuyên gia hàng đầu về sự học. Tôi tin rằng tôi sẽ có được những thành công đáng kể.

TRẦN THỊ MAI UYÊN

Giám đốc Công ty TNHH Minh Hao



Tôi cảm thấy rất thú vị và hào hứng khi được tham dự học tập tại lớp CCO của PTL. Thứ nhất tôi kết nối được với rất nhiều anh chị em ở các lĩnh vực khác nhau giúp tôi có những bài học thực tế khá thú vị. Thứ 2 là giúp tôi hệ thống được những kiến thức kinh nghiệm sau những năm làm việc. Thứ ba là từ những bài học rất bổ ích và thực tế từ giảng viên giúp tôi áp dụng được vào doanh nghiệp hiện tại giúp cho kỹ năng quản lý của tôi ngày càng tốt hơn.

NGUYỄN ĐÌNH LUYỆN

Trưởng đơn vị kinh doanh Vietmap Application Company

HỘI NHẬP TOÀN CẦU VỚI CHỨNG NHẬN TỪ CHƯƠNG TRÌNH CCO



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

Với sứ mệnh duy nhất “Khai sáng cộng đồng Doanh nhân qua các giá trị tri thức”, trong những năm hoạt động vừa qua, từ những dự án cụ thể, những chương trình đào tạo mang tính khai mở - chuyên môn sâu, các dự án hoạt động trong cộng đồng học viên - cộng đồng doanh nhân, Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI đã xác lập rõ nét những giá trị cốt lõi của mình, mong muốn là một điểm đến về tri thức - thực học - thực làm.

Từ khóa học đầu tiên được khai giảng vào tháng 08/2008, tới nay PTI đã có hàng trăm chương trình đào tạo cấp cao như CEO - Giám đốc Điều hành chuyên nghiệp; CHRO; CMO; CFO; CPO; CCO được tổ chức tại phần lớn những địa điểm quan trọng, đầu tàu về kinh tế của cả nước với hàng chục nghìn học viên là các anh chị giữ vai trò quản trị, lãnh đạo doanh nghiệp đã tới tham gia. Song hành với đó là một đội ngũ nhân viên trong các doanh nghiệp - những đối tượng tham gia các khóa học ngắn hạn về kỹ năng lên tới hàng chục nghìn lượt học viên. Các dự án về Giáo dục - Cộng đồng hỗ trợ cho việc học chính khoá đã được tổ chức thành những sự kiện thường niên quy mô lớn như:

Diễn đàn kinh doanh mở - triển lãm ngành nghề BIF được tổ chức 5 năm một lần, nhiều hội thảo lớn (ECONOMIC SEMINAR) định kỳ tổ chức mỗi năm 2 lần, các chuyên khảo, những hội nghị bàn tròn (Small Talk) về nhiều chủ đề quản trị/quản lý trong kinh doanh được thực hiện thường xuyên.

Khởi đầu là một trung tâm đào tạo về kỹ năng kinh doanh, đến nay Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI đã sở hữu nhiều đơn vị hoạt động chiến lược (SBU).



ẤN TƯỢNG TỪ PTI

Hơn

2000

Khóa học đã được PTI tổ chức

—

Hơn

300

Khóa giám đốc chức năng
(CHRO, CPO, CCO, CMO, CFO)
được khai giảng

—

Hơn

1000

Chương trình
IN HOUSE
được tổ chức thành công

—

Hơn

200

Dự án đã tư vấn

—

Hơn

4000

Doanh nghiệp là các
đối tác trực tiếp

Hơn

300

Khóa học CEO được tổ chức

—

Hơn

1100

Khóa học ngắn hạn
được khai giảng
và đã kết thúc

—

Hơn

115000

Lượt học viên tham dự các khóa học;
87% học viên quay trở lại
sau khóa học đầu tiên

—

Hơn

130

Giảng viên cam kết lâu dài

—

Hơn

150

Chương trình tham quan
kiến tập trong và ngoài nước



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

TRỤ SỞ TP. HÀ NỘI

Tầng 14, Tháp B, Tòa nhà Sông Đà,
Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội

TRỤ SỞ TP. HỒ CHÍ MINH

Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington,
182 Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, Tp. HCM
Số 106/4 Trường Chinh, Khu phố 6,
Phường Tân Hưng Thuận, Quận 12, Tp. HCM