



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CCO **GIÁM ĐỐC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP**

"DẪN ĐẦU CHUYỂN ĐỔI – BỨT PHÁ DOANH THU"





VAI TRÒ CỦA CCO TRONG THỜI ĐẠI SỐ...

Hiện nay, nền kinh tế toàn cầu đang vận động không ngừng dưới tác động mạnh mẽ của công nghệ số, trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), và sự thay đổi liên tục của hành vi người tiêu dùng, vai trò của Giám đốc Kinh doanh – Chief Commercial Officer (CCO) – ngày càng trở nên then chốt trong cấu trúc lãnh đạo doanh nghiệp.

Không chỉ đơn thuần là người điều phối hoạt động bán hàng, CCO hiện đại được xem là nhân tố chiến lược đảm nhiệm vai trò **kiến tạo và vận hành hệ sinh thái thương mại tích hợp**, kết nối các trụ cột chính như chiến lược kinh doanh, marketing, quản trị dữ liệu khách hàng, công nghệ số và văn hóa tổ chức.

Chương trình đào tạo **CCO – Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp** do Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI nghiên cứu và phát triển, được thiết kế theo hướng tiếp cận hệ thống, liên ngành và thực tiễn cao. Chương trình hướng đến mục tiêu trang bị cho học viên:

- **Nền tảng tư duy chiến lược** phù hợp với bối cảnh chuyển đổi số và mô hình kinh doanh số;
- **Năng lực hoạch định và thực thi các kế hoạch thương mại đa kênh;**
- **Khả năng ứng dụng công nghệ** vào hoạt động bán hàng, chăm sóc khách hàng, đo lường hiệu suất kinh doanh;
- Và quan trọng hơn cả, là **khả năng lãnh đạo đội ngũ kinh doanh với mô hình tổ chức thích ứng, dữ liệu dẫn dắt và văn hóa hiệu suất cao.**

Thông qua sự kết hợp hài hòa giữa kiến thức học thuật, kinh nghiệm thực tiễn và góc nhìn từ các chuyên gia đầu ngành, chương trình kỳ vọng sẽ góp phần định hình nên một thế hệ CCO mới – những người lãnh đạo bản lĩnh, dẫn dắt doanh nghiệp phát triển bền vững trong thời đại VUCA và nền kinh tế tri thức.



MỤC TIÊU ĐÀO TẠO

- Nâng tầm tư duy chiến lược của CCO trong kỷ nguyên số.
- Thành thạo xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh theo các mô hình tiên tiến (6P, 5M, BMC...).
- Làm chủ chiến lược marketing đa kênh, quản trị kênh phân phối hiệu quả.
- Ứng dụng thành thạo các công cụ công nghệ trong CRM, bán hàng, livestream, tự động hóa.
- Biết cách xây dựng – quản lý đội ngũ – thiết lập KPIs thông minh, gắn với OKRs phòng kinh doanh.
- Hiểu và vận hành quản trị tài chính thương mại: dòng tiền, ROAS, CAC, CLV.
- Hoàn thiện năng lực lãnh đạo thương mại toàn diện: tư duy, kỹ năng, hệ thống.



ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- **Giám đốc kinh doanh (CCO)** hiện tại hoặc đang chuẩn bị tiếp nhận vai trò này.
- **CEO, COO, CMOs** mong muốn nắm bắt tổng thể vận hành thương mại trong doanh nghiệp.
- **Trưởng phòng kinh doanh, Trưởng bộ phận bán hàng**, quản lý cấp trung cần nâng cấp tư duy & công cụ số.
- Các **doanh nhân, nhà sáng lập startup**, những người cần xây dựng đội ngũ kinh doanh hiện đại, bài bản và chuyển đổi số thành công.
- Cá nhân định hướng trở thành **Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp**, mong muốn học hỏi từ chuyên gia đầu ngành và hệ thống bài bản.

THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

- Thời lượng: 29 buổi
- Khai giảng:
- Lịch học:
- Thời gian:
- Địa điểm:
- Học phí: 20,800,000 VNĐ
- Học phí ưu đãi: 18,800,000 VNĐ



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Chuyên đề	Thời lượng	
		Số buổi	Số tiết
1	Tư duy chiến lược của CCO trong kỷ nguyên số - Vai trò & năng lực cốt lõi của CCO hiện đại - Khác biệt giữa Giám đốc Kinh doanh truyền thống & CCO thời đại 5.0 - Tư duy hệ thống, số hóa và khách hàng trung tâm	01	04
2	Hệ sinh thái kinh doanh & hành vi người tiêu dùng thời số - Hành vi người tiêu dùng số (Digital Buyer Journey) - Hệ sinh thái truyền thông – bán hàng – dịch vụ tích hợp - Hiểu và phân tích hành vi tiêu dùng hiện đại, xây dựng được bản đồ hành trình khách hàng	01	04
3	Chiến lược kinh doanh - Lập kế hoạch chiến lược kinh doanh trong thời đại số - Mô hình chuyển đổi số trong kinh doanh (6P, 5M, BMC) - Triển khai và quản trị chiến lược - Mô hình lập kế hoạch kinh doanh & chuyển đổi số trong tổ chức	04	16
4	Chiến lược Marketing dành cho CCO - Quy trình xây dựng chiến lược Marketing - Ma trận chiến lược SOSTAC, SMART KPIs - Thiết lập mục tiêu và đo lường hiệu quả	04	16
5	Quản trị kênh phân phối - Chiến lược xây dựng và phát triển kênh phân phối - Đánh giá kênh phân phối hiện tại, xây dựng kênh phân phối mới - Các mô hình phân phối: truyền thống, online, hybrid - Quản lý vận hành và tối ưu hiệu suất kênh	02	08
6	Xây dựng đội ngũ & KPI kinh doanh thời 5.0 - Cơ cấu tổ chức phòng kinh doanh hiện đại - Kỹ năng quản lý và đào tạo đội ngũ bán hàng - KPI thông minh & hệ thống thưởng động lực	02	08
7	Ứng dụng công nghệ trong kinh doanh – CRM - Tối ưu dữ liệu khách hàng - Tự động hóa (Automation) trong bán hàng - Công cụ số: Hubspot, ChatGPT, Zoho, Salesforce	02	08
8	Marketing & kinh doanh trên mạng xã hội - Facebook, TikTok, Zalo, Instagram – nên chọn gì? - Mô hình kinh doanh trên các sàn thương mại điện tử: shopee, tiki, lazada...	02	08
9	Tổ chức hệ thống livestream bán hàng & chuyển đổi - Kịch bản livestream kinh doanh - Quy trình chốt sale, upsale, xử lý từ chối - Công cụ tracking & đo hiệu quả livestream	02	08
10	Quản trị tài chính doanh thu & chi phí kinh doanh - Quản trị dòng tiền phòng kinh doanh - Xây dựng định mức, ngân sách, ROAS, CAC, CLV - Báo cáo và chỉ số quản trị	02	08
11	Văn hóa kinh doanh & quản trị mục tiêu OKRs - Văn hóa hiệu suất & sự cam kết - Xây dựng OKRs cho phòng kinh doanh - Gắn mục tiêu với hành vi	02	08
12	Case Study thực chiến & phân tích tình huống - Phân tích chiến lược của Shopee, Tiki, PNJ, Thế giới di động - Thảo luận nhóm: lập kế hoạch kinh doanh theo mô hình CCO - Thực hành kỹ năng giải quyết vấn đề, tư duy chiến lược	01	04
13	Thuyết trình dự án & nhận tư vấn từ chuyên gia - Chia nhóm và trình bày kế hoạch kinh doanh - Phản biện & góp ý từ hội đồng chuyên gia	01	04
14	Hội thảo Kinh tế & Kinh doanh	02	08
15	Lễ tôn vinh sự học của doanh nhân	01	04
Cuối khoá học, học viên sẽ có cơ hội tham gia các buổi workshop, các chuyến tham quan, kiến tập tại các doanh nghiệp tiêu biểu trong và ngoài nước. Chương trình được kết hợp tổ chức dành cho các lớp giám đốc.			
Tổng		29	116

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 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 Đỗ Hoài Nam

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



Chuyên gia Lê Quang Hạnh

- Chuyên gia về quản trị, quản lý điều hành doanh nghiệp
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Phó Chủ tịch Tài chính & Kiểm soát, Tập đoàn Sản phẩm người tiêu dùng quốc tế



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 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 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 Tạ Thị Phước Thạnh

- 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 Nguyễn Hữu Lam

- CEO Công ty phần mềm HPSOFT, sở hữu kênh YouTube Nguyễn Hữu Lam với hơn 139.000 người đăng ký, hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực online và đã đào tạo hàng ngàn học viên trong và ngoài nước.



Chuyên gia Huỳnh Guru

- Nhà sáng lập Học viện Kinh doanh Online, chuyên gia về Internet marketing, sở hữu dữ liệu Zalo lớn tại Việt Nam, đã đào tạo hàng ngàn học viên trong hơn 5 năm qua.



Chuyên gia Tô Quỳnh Mai

- Với hơn 15 năm kinh nghiệm đào tạo, đồng hành cùng 11.000 học viên và hàng trăm doanh nghiệp trên hành trình phát triển bản thân và áp dụng thành công mô hình Hybrid Sale - sự kết hợp giữa bán hàng truyền thống và hiện đại.



Chuyên gia Liu Jian

- Founder J&J Media
- 7 năm kinh nghiệm làm Douyin, 3 năm TikTok VN
- Xuất bản cuốn sách "Hướng dẫn toàn diện về vận hành Livestream TikTok"
- Được gọi là "Trạm cuối" trong lĩnh vực đào tạo TikTok.



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 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 Vũ Công ty

- Chuyên gia tư vấn tài chính cho các tập đoàn lớn.
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Nguyên Trưởng khoa Tài chính doanh nghiệp - Học viện Tài chính.



Chuyên gia Nguyễn Công Hiệp

- Chuyên gia tư vấn Tài chính hàng đầu Việt Nam
- Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI
- Chủ tịch HĐQT và CEO Công ty Tư vấn & Kiểm toán ICMA



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 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...



☎ Liên hệ:

[số điện thoại hoặc email liên hệ]

TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- * Tầng 14, Tháp B, tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- * Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.15, Q.11, Tp. HCM
- * 106/4 Trường Chinh, Khu Phố 6, Phường Tân Hưng Thuận, Quận 12, Tp. HCM.