



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

CHƯƠNG TRÌNH  
ĐÀO TẠO



GIÁM ĐỐC  
**KÊNH PHÂN PHỐI**  
CHUYÊN NGHIỆP

- Xây dựng
- Quản lý
- Phát triển kênh phân phối của doanh nghiệp

## **LỢI ÍCH CỦA KHOÁ HỌC:**

### **Sau khoá học, bạn có thể**

1. Xây dựng được chiến lược tiếp cận thị trường phù hợp với chiến lược kinh doanh, mô hình kinh doanh từ sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.
2. Đánh giá được hiệu quả của hệ thống kênh phân phối hiện tại của doanh nghiệp. Đưa ra được giải pháp nâng cao hiệu quả hệ thống kênh phân phối hiện tại.
3. Xây dựng được kênh phân phối mới phù hợp với thị trường giai đoạn 4.0. Hệ thống kênh phân phối mới tiếp cận được thị trường mới, nhóm khách hàng mục tiêu mới.
4. Kết hợp với hệ thống kênh của doanh nghiệp, thực hiện chiến lược giữ chân khách hàng trung thành – quản trị được các mối quan hệ với khách hàng lớn.
5. Nâng cao khả năng đàm phán, lựa chọn, đánh giá hệ thống kênh phân phối truyền thống.
6. Triển khai được hệ thống kênh phân phối hiện đại – kênh telesales, kênh online. Triển khai việc quản lý thông tin, xúc tiến và hậu cần có hiệu quả.
7. Thiết lập được tồn kho tối ưu, phương án vận chuyển hàng hoá hiệu quả. Giảm chi phí vận hành kênh.
8. Quản lý được dòng tiền, công nợ và đàm phán thu nợ hiệu quả.
9. Thay đổi được mô hình kinh doanh, chiến lược tiếp cận thị trường của doanh nghiệp.
10. Dẫn dắt được hệ thống phân phối thay đổi cho phù hợp với chiến lược mới, thị trường mới và sản phẩm mới của doanh nghiệp.

## **ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN LỚP KÊNH PHÂN PHỐI**

### **5 đối tượng chính**



1. Giám đốc kênh của doanh nghiệp, đây là đối tượng phù hợp nhất.
2. CEO – chủ doanh nghiệp nhỏ – trực tiếp phụ trách kênh – chiến lược tiếp cận thị trường.
3. Giám đốc Kinh doanh – thường là phụ trách kênh – chiến lược tiếp cận thị trường.
4. Giám đốc Marketing – thường là phụ trách kênh – chiến lược tiếp cận thị trường.
5. Trưởng phòng kinh doanh.

## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

|    |   |   |
|----|---|---|
| 1. | <b>Chiến lược kinh doanh &amp; chiến lược tiếp cận thị trường của doanh nghiệp</b><br>(Bạn đã có chiến lược chưa) | <ul style="list-style-type: none"><li>• 3 câu hỏi kinh điển: Cái gì, Bao nhiêu, Cho ai</li><li>• 3 Chiến lược cạnh tranh của Michael Porter</li><li>• Phân tích 5 lực lượng tác động tới doanh nghiệp</li></ul>                 |
| 2. | <b>Mô hình kinh doanh và chiến lược tiếp cận thị trường</b><br>(Công thức tạo ra thị trường)                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Các yếu tố mô hình kinh doanh: mô hình và áp dụng</li><li>• Chiến lược đại dương xanh? Bạn chọn đỏ hay xanh?</li><li>• 3 yếu tố cốt lõi trong chiến lược tiếp cận thị trường.</li></ul> |
| 3. | <b>Nâng cao hiệu quả kênh tiếp cận thị trường hiện tại</b><br>(Đánh giá và giải pháp)                             | <ul style="list-style-type: none"><li>• 3 vai trò của kênh – tiếp cận thị trường</li><li>• 8 chức năng của kênh – Mô hình và áp dụng</li><li>• Thực hành đánh giá kênh tiếp cận thị trường hiện tại</li></ul>                   |
| 4. | <b>Chiến lược giữ chân thị trường hiện tại - khách hàng hiện hữu</b><br>(Thị trường hiện tại của bạn)             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Xây dựng cơ sở dữ liệu: Data, Data và Data</li><li>• 6 bước triển khai CRM phân tích</li><li>• CRM tương tác - xây dựng mối quan hệ khách hàng</li></ul>                                |
| 5. | <b>Xây dựng kênh tiếp cận thị trường mới - tiếp cận khách hàng mới</b><br>(Thị trường tương lai của bạn)          | <ul style="list-style-type: none"><li>• 4 bước xây dựng kênh tiếp cận thị trường</li><li>• Phương pháp xác định khách hàng mục tiêu</li><li>• Xây dựng kênh cho doanh nghiệp bạn</li></ul>                                      |
| 6. | <b>Kênh truyền thống: quản lý và phát triển</b><br>(Cánh tay nối dài của bạn)                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kênh nhà phân phối, đại lý, cửa hàng</li><li>• Đàm phán, lựa chọn thành viên trong kênh</li><li>• Đào tạo, đánh giá thành viên kênh và xung đột kênh</li></ul>                          |



## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

|     |   |  |
|-----|---|--|
| 7.  | Kênh hiện đại của doanh nghiệp: xây dựng và cải tiến (Kênh của bạn thời 4.0)      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kênh online, telesales, hợp tác, môi giới...</li><li>• Logistic – hậu cần, Thông tin – info và xúc tiến – promo</li><li>• Giải pháp để nâng cao hiệu quả kênh – giảm chi phí</li></ul> |
| 8.  | Quản lý hàng hoá trong chiến lược tiếp cận thị trường (Logistics của bạn và kênh) | <ul style="list-style-type: none"><li>• Thiết lập tồn kho tối ưu: Công thức ICO</li><li>• Xuất – Nhập – Tồn: Chất lượng hàng hoá trong kênh</li><li>• Phương pháp giao hàng – lắp đặt – dịch vụ</li></ul>                      |
| 9.  | Quản lý dòng tiền – công nợ trong kênh (Cash flow của bạn và kênh)                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Quản lý dòng tiền hiệu quả trong kênh</li><li>• Quy trình quản lý công nợ – 7 bước hiệu quả</li><li>• 6 cấp độ đàm phán nợ trong kênh</li></ul>  |
| 10. | Sự thay đổi & điều chỉnh chiến lược tiếp cận thị trường (Dẫn dắt hay chấp nhận)   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Thị trường – luôn thay đổi – Mô hình PESTEL</li><li>• 8 bước dẫn dắt sự thay đổi: mô hình và áp dụng</li><li>• Điều chỉnh &amp; thay đổi chiến lược tiếp cận thị trường</li></ul>      |

## GIẢNG VIÊN KHOÁ HỌC LÀ AI?

Giảng viên: Tiến sỹ **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



## **TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI**

**TRỤ SỞ TP. HÀ NỘI**  
Tầng 5, Tòa Rox Center, 136 Hồ Tùng Mậu,  
Bắc Từ Liêm, Hà Nội

**TRỤ SỞ TP. HỒ CHÍ MINH**  
Lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington,  
182 Lê Đại Hành, P.15, Q.11, Tp. HCM