



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

THUYẾT TRÌNH CHUYÊN NGHIỆP

CHO DOANH NGHIỆP

PROFESSIONAL PRESENTATION MASTERY (PPM)



LỜI GIỚI THIỆU

Trong môi trường kinh doanh hiện đại, thuyết trình không còn đơn thuần là “nói hay”, mà là năng lực **truyền tải thông điệp – thuyết phục – tạo ảnh hưởng và thúc đẩy hành động**.

Từ các buổi pitching bán hàng, báo cáo nội bộ, đến trình bày chiến lược trước lãnh đạo, khả năng thuyết trình chuyên nghiệp chính là yếu tố quyết định hiệu quả công việc và cơ hội phát triển của mỗi cá nhân.

Chương trình Thuyết trình chuyên nghiệp cho doanh nghiệp - **Professional Presentation Mastery (PPM)** được thiết kế dành riêng cho doanh nghiệp, giúp học viên:

- Làm chủ tư duy thuyết trình hiện đại
- Xây dựng nội dung logic – thuyết phục
- Nâng cao kỹ năng trình bày chuyên nghiệp
- Tự tin đứng trước đám đông và tạo ảnh hưởng

Đây không chỉ là một khóa học kỹ năng, mà là **một hệ thống phương pháp giúp học viên sử dụng thuyết trình như một công cụ tạo ra kết quả trong công việc**.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Nhân sự **Kinh doanh (Sales)** – cần thuyết phục khách hàng
- Nhân sự **Marketing** – trình bày ý tưởng, kế hoạch
- **Quản lý cấp trung & lãnh đạo** – báo cáo, truyền đạt chiến lược
- Nhân sự **kỹ thuật, vận hành** – trình bày giải pháp, phối hợp nội bộ
- Các cá nhân mong muốn nâng cao kỹ năng giao tiếp và trình bày chuyên nghiệp



MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- Hiểu đúng bản chất thuyết trình trong doanh nghiệp (Inform – Persuade – Inspire)
- Xây dựng bài thuyết trình có cấu trúc logic, rõ ràng và thuyết phục
- Thiết kế slide chuyên nghiệp, trực quan, đúng chuẩn doanh nghiệp
- Làm chủ ngôn ngữ cơ thể, giọng nói và tâm lý khi trình bày
- Ứng dụng storytelling và dữ liệu để tăng sức ảnh hưởng
- Hoàn thành **01 bài thuyết trình hoàn chỉnh (5–7 phút)** có thể áp dụng ngay vào công việc



PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

Chương trình áp dụng mô hình đào tạo thực chiến:

30% Kiến thức nền tảng

→ Cung cấp tư duy cốt lõi, dễ hiểu, dễ áp dụng

40% Workshop thực hành

→ Học viên làm việc theo nhóm, xây dựng bài thuyết trình thực tế

30% Coaching & Feedback

→ Giảng viên chỉnh sửa trực tiếp, cá nhân hóa theo từng học viên

Điểm khác biệt của chương trình:

- Học đi đôi với hành – áp dụng ngay tại lớp
- Feedback cá nhân hóa – giúp tiến bộ nhanh
- Tập trung vào **kết quả đầu ra**, không chỉ lý thuyết



HỌC PHẦN	NỘI DUNG CHI TIẾT
<p>BUỔI 1: NHẬP MÔN THUYẾT TRÌNH CHUYÊN NGHIỆP</p> <p>Mục tiêu:</p> <ul style="list-style-type: none">* Hiểu đúng bản chất: thuyết trình ≠ nói hay → là tác động & thay đổi nhận thức người nghe* Nhận diện điểm mạnh/yếu cá nhân* Làm chủ tâm lý và nền tảng giao tiếp	<p>1. Bản chất của thuyết trình chuyên nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none">* Thuyết trình trong doanh nghiệp (bán hàng, nội bộ, lãnh đạo)* 3 mục tiêu: Inform – Persuade – Inspire* 3 cấp độ: Người nói → Người hiểu → Người hành động <p>2. Mô hình tư duy nền tảng</p> <ul style="list-style-type: none">* Audience First (Người nghe là trung tâm)* Message Clarity (Thông điệp rõ ràng)* Delivery Impact (Cách truyền tải) <p>3. Phân tích người nghe (Audience Analysis)</p> <ul style="list-style-type: none">* Họ là ai?* Họ quan tâm gì?* Họ phản đối điều gì? <p>4. Kiểm soát tâm lý khi nói</p> <ul style="list-style-type: none">* Những nỗi sợ phổ biến & cách tránh* Kỹ thuật “reset trạng thái” trước khi thuyết trình. <p>5. Ngôn ngữ cơ thể cơ bản</p> <ul style="list-style-type: none">* Ánh mắt – tay – stance – di chuyển <p>Workshop:</p> <ul style="list-style-type: none">* Mỗi học viên: Pitch 1 phút (giới thiệu bản thân/ý tưởng)* Giảng viên feedback & sửa trực tiếp.
<p>BUỔI 2: XÂY DỰNG NỘI DUNG THUYẾT TRÌNH CHẶT CHẼ</p> <p>Mục tiêu:</p> <ul style="list-style-type: none">* Biết cách xây dựng một bài nói logic – thuyết phục* Tránh lỗi “nói lan man – thiếu cấu trúc”	<p>1. Tư duy cấu trúc (Structured Thinking)</p> <ul style="list-style-type: none">* Kim tự tháp Minto (Top-down thinking)* Rule of 3 <p>2. 3 cấu trúc bài thuyết trình phổ biến</p> <ul style="list-style-type: none">* Problem – Solution – Benefit* What – Why – How* Storytelling (Situation – Conflict – Resolution) <p>3. Xây dựng thông điệp chính (Core Message)</p> <ul style="list-style-type: none">* 1 câu “đỉnh”* 3 luận điểm hỗ trợ <p>4. Kỹ thuật storytelling trong doanh nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none">* Case thực tế* Số liệu + hình ảnh + ví dụ <p>5. Mở đầu & kết thúc chuyên nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none">* 5 cách mở đầu* 3 kiểu kết thúc mạnh <p>Workshop:</p> <ul style="list-style-type: none">* Mỗi nhóm chọn 1 chủ đề (kinh doanh/ý tưởng)* Xây dựng:<ul style="list-style-type: none">- 1 core message- 1 outline hoàn chỉnh <p>Output:</p> <ul style="list-style-type: none">* 1 khung nội dung hoàn chỉnh* Tư duy logic rõ ràng



HỌC PHẦN	NỘI DUNG CHI TIẾT
<p>BUỔI 3: THIẾT KẾ SLIDE & VISUAL (SLIDE / CANVAS)</p> <p>Mục tiêu:</p> <ul style="list-style-type: none">* Biết thiết kế slide chuyên nghiệp (không còn “PowerPoint nghiệp dư”)* Biến nội dung → hình ảnh dễ hiểu	<p>1. Nguyên tắc thiết kế slide chuẩn</p> <ul style="list-style-type: none">* 1 slide = 1 ý* Ít chữ – nhiều visual* Font – màu – khoảng trắng <p>2. Sai lầm phổ biến</p> <ul style="list-style-type: none">* Slide nhiều chữ* Đọc slide* Màu sắc thiếu chuyên nghiệp <p>3. Visual storytelling</p> <ul style="list-style-type: none">* Biểu đồ* Icon* Hình ảnh minh họa <p>4. Công cụ</p> <ul style="list-style-type: none">* PowerPoint / Canva* Template chuẩn doanh nghiệp <p>5. Slide phục vụ người nghe – không phục vụ người nói</p> <p>Workshop:</p> <ul style="list-style-type: none">* Mỗi nhóm:<ul style="list-style-type: none">* Chuyển outline (buổi 2) → slide* Thiết kế 5–7 slide chuẩn <p>Output:</p> <ul style="list-style-type: none">* 1 bộ slide hoàn chỉnh* Biết tự thiết kế slide sau khóa học
<p>BUỔI 4: THỰC HÀNH & THI ĐÁNH GIÁ</p> <p>Mục tiêu:</p> <ul style="list-style-type: none">* Ứng dụng toàn bộ kiến thức* Được feedback thực chiến	<p>1. Thi thuyết trình</p> <ul style="list-style-type: none">* Mỗi học viên: 3-5 phút* Sử dụng slide đã chuẩn bị <p>2. Bộ tiêu chí chấm điểm (Rubric)</p> <p>Giảng viên cùng một khách mời sẽ ngồi làm giám khảo, đánh giá và đưa nhận xét chi tiết cho từng nhóm.</p>



GIẢNG VIÊN

Chuyên gia Nguyễn Hoàng Phương

- Cố vấn trưởng & Giảng viên cao cấp tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI & Cộng đồng Doanh nhân PTA Alumni
- Chủ tịch Hội đồng Viện nghiên cứu phát triển kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương.
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty tư vấn quốc tế IMCE Global.
- Tư vấn trưởng của nhiều dự án phát triển thương hiệu & kinh doanh dành cho SMEs tại Việt Nam.



Với 20 năm kinh nghiệm giảng dạy và tư vấn doanh nghiệp về thương hiệu và chiến lược marketing, ông đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của nhiều doanh nghiệp Việt Nam. Đồng thời, ông cũng là tác giả và chủ biên nhiều sách, giáo trình chuyên môn như:

- Những điều khó nói trong Tiếng Anh (2008).
- Xây dựng kế hoạch tiếp thị hoàn hảo (2012).
- Chiến lược marketing dành cho SME Việt Nam (2020) & tái bản bổ sung (2026)
- Chinh phục nghệ thuật thuyết trình (2021).
- Phương pháp nuôi dạy con 5-12 tuổi (2021).
- Chiến lược giá (hiệu đính - 2021).
- Bộ sách kỹ năng bổ túi dành cho các nhà quản trị (2021).
- Bộ sách Master Branding (2024).