



TQM.edu
HỌC VIỆN ĐÀO TẠO BÁN HÀNG 5.0

Chương trình đào tạo

GIẢI MÃ XU THẾ

LIVESTREAM

2026

Ai Cũng Có Thể Bắt Đầu Chỉ Với Một Chiếc Điện Thoại



LỜI GIỚI THIỆU

Livestream đang trở thành một trong những công cụ truyền thông và bán hàng mạnh mẽ nhất trong kỷ nguyên kinh tế số. Không chỉ các doanh nghiệp thương mại điện tử, mà ngày càng nhiều lĩnh vực như dịch vụ, đào tạo, bất động sản, thiết bị công nghiệp hay thương hiệu cá nhân cũng đang tận dụng livestream để kết nối khách hàng và gia tăng doanh thu.

Tuy nhiên, nhiều cá nhân và doanh nghiệp vẫn còn những rào cản khi bắt đầu livestream: thiếu kỹ năng nói trước camera, không biết cách setup thiết bị, hoặc cho rằng livestream cần đầu tư studio chuyên nghiệp và chi phí lớn.

Chương trình “**Giải Mã Xu Thế Livestream 2026**” được thiết kế nhằm giúp học viên hiểu rõ bức tranh phát triển của livestream trong giai đoạn mới, đồng thời tiếp cận những phương pháp đơn giản, thực tế để có thể bắt đầu livestream chỉ với một chiếc điện thoại.

Thông qua chương trình, học viên không chỉ được tiếp cận các xu hướng livestream mới mà còn được hướng dẫn cách ứng dụng livestream vào từng lĩnh vực kinh doanh cụ thể, từ bán lẻ đến các sản phẩm giá trị cao hoặc dịch vụ chuyên gia.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- Hiểu rõ xu thế phát triển của livestream trong giai đoạn 2026 và những thay đổi về hành vi người xem.
- Nhận diện các mô hình livestream đang phát triển mạnh trong nhiều lĩnh vực kinh doanh.
- Thay đổi những nhận thức sai lầm phổ biến khi bắt đầu livestream.
- Biết cách setup một buổi livestream đơn giản và hiệu quả chỉ với một chiếc điện thoại.
- Nắm được kỹ thuật nói chuyện tự nhiên và tạo sự kết nối với người xem trong livestream.
- Biết cách ứng dụng livestream vào từng ngành nghề cụ thể để phục vụ mục tiêu bán hàng, xây dựng thương hiệu và phát triển khách hàng.

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Chủ doanh nghiệp, chủ cửa hàng, nhà kinh doanh online.
- Nhân sự kinh doanh, marketing, truyền thông.
- Các chuyên gia, giảng viên, nhà tư vấn muốn xây dựng thương hiệu cá nhân.
- Cá nhân mong muốn bắt đầu livestream để bán hàng hoặc phát triển kênh nội dung.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Nội dung chi tiết
1	<p>BUỔI SÁNG</p> <p>Giải mã Xu thế Livestream 2026</p> <ul style="list-style-type: none"> Bức tranh tổng thể về sự phát triển của livestream trong kinh doanh và truyền thông số. Những thay đổi trong hành vi người xem và cách các nền tảng ưu tiên nội dung livestream. Vai trò của livestream trong bán hàng, xây dựng thương hiệu và phát triển cộng đồng khách hàng. <p>Những mô hình livestream sẽ phát triển mạnh trong thời gian tới</p> <ul style="list-style-type: none"> Livestream bán hàng và trải nghiệm sản phẩm. Livestream tư vấn chuyên sâu cho sản phẩm và dịch vụ giá trị cao. Livestream xây dựng thương hiệu cá nhân và chuyên gia. Livestream kết hợp nội dung - cộng đồng - thương mại. <p>Những suy nghĩ sai lầm phổ biến về livestream</p> <ul style="list-style-type: none"> Livestream phải có thiết bị đắt tiền và studio chuyên nghiệp. Livestream chỉ phù hợp với bán hàng giá rẻ. Phải nói chuyện thật giỏi mới có thể livestream. Livestream phải có nhiều người xem ngay từ đầu mới thành công. <p>Setup livestream thực chiến chỉ với một chiếc điện thoại</p> <ul style="list-style-type: none"> Cách bố trí góc máy phù hợp. Thiết lập ánh sáng và âm thanh cơ bản. Tạo background livestream đơn giản nhưng chuyên nghiệp. Mô hình livestream tối giản dành cho cá nhân và doanh nghiệp.
2	<p>BUỔI CHIỀU</p> <p>Kỹ thuật nói chuyện tự nhiên và cuốn hút khi livestream</p> <ul style="list-style-type: none"> Cách truyền tải nội dung tự nhiên trước camera. Kỹ thuật tạo năng lượng và cảm xúc trong livestream. Phương pháp đặt câu hỏi và tạo tương tác với người xem. <p>Ứng dụng livestream cho các ngành hàng đặc thù</p> <p>Livestream trong bán lẻ và thương mại</p> <ul style="list-style-type: none"> Trình diễn và trải nghiệm sản phẩm. Tạo sự hấp dẫn và thúc đẩy quyết định mua hàng. <p>Livestream cho sản phẩm giá trị cao (ô tô, thiết bị, bất động sản...)</p> <ul style="list-style-type: none"> Livestream tư vấn và giải thích sản phẩm. Xây dựng niềm tin trước khi khách hàng gặp trực tiếp. <p>Livestream xây dựng thương hiệu cho chuyên gia và dịch vụ</p> <ul style="list-style-type: none"> Chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn. Tạo ảnh hưởng và xây dựng cộng đồng khách hàng trung thành. <p>Thực hành livestream mini bằng điện thoại</p> <ul style="list-style-type: none"> Xây dựng kịch bản livestream ngắn. Thực hành livestream từ 3–5 phút. <p>Tư vấn chiến lược livestream theo ngành của học viên</p> <ul style="list-style-type: none"> Phân tích các case thực tế. Định hướng cách triển khai livestream phù hợp với từng lĩnh vực. <p>Q & A</p> <ul style="list-style-type: none"> Giải đáp các câu hỏi của học viên. Tổng kết nội dung chương trình.

CHUYÊN GIA & ĐỘI NGŨ ĐÀO TẠO

Chuyên gia Tô Quỳnh Mai

- Chuyên gia đào tạo KOE & KOC thực chiến quốc tế.
- 20 năm kinh nghiệm đào tạo doanh nhân tại Việt Nam, Mỹ, Châu Âu, Trung Quốc.
- Người tiên phong xây dựng mô hình "Influence to Earn - Ảnh hưởng để tạo giá trị."



Đội ngũ mentor

- Đội ngũ mentor Hybrid Sales - Influence - Livestream chuyên nghiệp.
- Đội ngũ cố vấn chuyên môn Trung Quốc.

- Khai giảng:
- Lịch học:
- Học phí:
- Địa điểm:

 **Liên hệ:**

TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

* Tầng 5, Tòa Rox Center, 136 Hồ Tùng Mậu, Bắc Từ Liêm, Hà Nội

* Lầu 5 khu C toà nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.Phú Thọ, TP.Hồ Chí Minh