



Chương trình

# CEO

GIÁM ĐỐC KINH DOANH  
CHUYÊN NGHIỆP



**Chứng nhận được cấp bởi  
Trường đào tạo doanh nhân PTI**



# LỜI ĐỀ DẪN

## GIỚI THIỆU

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 chuyên khai mở - chuyên môn sâu, các dự án hoạt động trong cộng đồng học viên - cộng đồng doanh nhân - tổ chức giáo dục PTI trong đó Trường doanh nhân tư thực PTI là thành viên nòng cốt 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**.

Gần một thập kỷ kể từ học kỳ đầu tiên được khai mạc vào tháng 8 năm 2008, tới nay đã có hơn 250 chương trình đào tạo cấp cao như CEO - Giám đốc điều hành chuyên nghiệp; CMO; CFO; CHRO; CPO; CCO đã được tổ chức tại phần lớn những địa điểm quan trọng, đầu tàu về kinh tế của cả nước, có hơn 15,000 học viên là các anh chị giữ vai trò là giới chủ, lãnh đạo doanh nghiệp, các vị trí quản lý trung & cao cấp đã tới & tham gia trong các lớp học của PTI, song hành với đó là một đội ngũ nhân viên trong các doanh nghiệp – những đối tượng tham gia các khoá học ngắn hạn về kỹ năng lên tới hơn 25,000 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 (*diễn đàn kinh doanh mở - triển lãm ngành nghề BIF*) được tổ chức 2 năm một lần, nhiều hội thảo lớn (*ECONOMIC SEMINAR*) định kỳ tổ chức mỗi quý /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 PTI đã sở hữu nhiều đơn vị hoạt động chiến lược (SBU) như:



**TRƯỜNG ĐÀO TẠO  
DOANH NHÂN PTI**  
(PTI Business  
School)



**VĂN PHÒNG TƯ  
VẤN DOANH  
NGHIỆP PTI &  
CỘNG SỰ**  
(PEC & associates)



**TRUNG TÂM TƯ  
VẤN DU HỌC PTA**  
(PTI Study Abroad)



**HỆ THỐNG CỘNG  
ĐỒNG DOANH  
NHÂN PEC**  
(PTI Entrepreneur  
Community)



**CHUỖI LIÊN KẾT  
GIÁO DỤC CHÂU Á  
THÁI BÌNH DƯƠNG**  
(APC - ASIA PACIFIC  
Value Chain)

**NHỮNG CON SỐ BIẾT NÓI TRÊN MINH CHỨNG ĐIỀU GÌ? NÓ THỂ HIỆN RẰNG PTI ĐÃ VÀ SẼ LUÔN ĐỒNG HÀNH, SÁT CÁNH HỮU ÍCH CÙNG DOANH NHÂN VIỆT ĐỂ HỘI NHẬP THÀNH CÔNG, THÀNH CÔNG HƠN NỮA. CHÚNG TÔI TÂM NIỆM RẰNG, ĐỂ THỰC SỰ HỘI NHẬP THÀNH CÔNG PHẢI TRẢ LỜI MỘT CÂU HỎI RÕ RÀNG: TỔ CHỨC MÌNH THỰC SỰ ĐANG Ở MỨC ĐỘ NÀO? MÌNH CẦN PHẢI LÀM GÌ ĐỂ ĐI TỚI ĐÓ..? VÀ LÀM THẾ NÀO ĐỂ TẠO RA MỘT TỔ CHỨC KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP?**

# Chương trình CCO



GIÁM ĐỐC KINH DOANH  
CHUYÊN NGHIỆP



Chứng nhận được cấp bởi  
Trường đào tạo doanh nhân PTI

*Sản phẩm cuối cùng của một doanh nghiệp là gì? Theo Peter Drucker - "cha đẻ" quản trị kinh doanh hiện đại của thế giới: "Sản phẩm cuối cùng của một doanh nghiệp chính là "khách hàng", nói cách khác, nếu một doanh nghiệp không thể "sản xuất" ra khách hàng thì doanh nghiệp đó không thể tồn tại được". Và một nhân vật quan trọng thuộc loại bậc nhất trong doanh nghiệp trong quá trình sản xuất "khách hàng" của doanh nghiệp, đó chính là "Giám đốc Kinh doanh". Công việc của CCO là quản lý và điều phối mọi công việc và toàn bộ nguồn máy liên quan đến khách hàng và hoạt động tiêu thụ sản phẩm của công ty theo chiến lược kinh doanh của công ty và theo chỉ đạo trực tiếp từ Giám đốc Công ty (CEO). Với sự nhận thức sâu sắc về những thay đổi của 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, thiết kế và biên soạn chương trình đào tạo "Giám đốc Kinh doanh Chuyên nghiệp" Chief Customer Officer (gọi tắt là chương trình "CCO").*



## THÀNH PHẦN ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Cấp Lãnh đạo Doanh nghiệp (HĐQT, HĐQT, Ban Tổng Giám Đốc, Ban Giám Đốc); Đội ngũ quản lý cấp trung của các Doanh nghiệp;
- Giám đốc kinh doanh (CCO) của các doanh nghiệp;
- Các trưởng bộ phận phụ trách kinh doanh trong các doanh nghiệp
- Những người có hoài vọng trở thành Giám Đốc kinh doanh trong tương lai.



## MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất chương trình này, bạn sẽ có thể

- Hiểu được sự thay đổi về vai trò và vị thế của một Giám đốc kinh doanh ngày nay.
- Hiểu được xu hướng mới trong ngành quản trị bán hàng của thế giới:
- 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 thống tốn kém và xâm tỵ 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 những điều đó cho xã hội"
- 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.
- Nâng cao năng lực lãnh đạo và quản lý đội ngũ tiếp thị & 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.



## PHÍ THAM DỰ CHƯƠNG TRÌNH

- Phí tham dự, phí tham dự ưu đãi, vui lòng tham khảo trên website của nhà trường tại địa chỉ: [www.pti.edu.vn](http://www.pti.edu.vn)
- Liên hệ cán bộ tư vấn tuyển sinh để được cập nhật

### Trụ sở tại Hà Nội:

Tầng 1 - sảnh B - Tòa nhà Sông Đà - Đường Phạm Hùng, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 6294 8409

Fax: (84-24) 3557 8266

### Trụ sở tại TP. Hồ Chí Minh:

Lầu 1, Tòa nhà Rivera Park Sài Gòn, Số 7/28 Đường Thành Thái, P. 14, Q. 10, TP. HCM

Điện thoại : (84-28) 668.332.39

Fax : (84-28) 6295.8676

**Hotline: 0917 186 562**

Email: [info@pti.edu.vn](mailto:info@pti.edu.vn) ; Website: <http://pti.edu.vn>



# NỘI DUNG CHÍNH CHƯƠNG TRÌNH

Bao gồm tiến trình và thời lượng dự kiến

STT	CHUYÊN ĐỀ / SUBJECT	THỜI LƯỢNG	
		Buổi	Tiết
01	<b>Bàn về sự học</b>	*	*
02	<b>Chân dung của một CCO chuyên nghiệp</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vị trí, vai trò, sứ mệnh, công việc của một CCO;</li><li>Năng lực, tố chất, kiến thức, kinh nghiệm cần có của một CCO;</li><li>Con đường và điều kiện cần có để trở thành một CCO chuyên nghiệp;</li></ul>	02	08
03	<b>Chiến lược Kinh doanh / Business Strategy</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Chiến lược công ty và chiến lược kinh doanh;</li><li>Hoạch định chiến lược kinh doanh;</li><li>Triển khai thực hiện, kiểm soát và đánh giá chiến lược kinh doanh.</li></ul>	04	16
04	<b>Xây dựng bộ phận kinh doanh / Sales &amp; Marketing Department</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Xây dựng cơ cấu tổ chức bộ phận kinh doanh phù hợp với doanh nghiệp;</li><li>Quy trình và các chính sách của bộ phận kinh doanh;</li><li>KPI và hệ thống báo cáo.</li></ul>	02	08
05	<b>Marketing dành cho CCO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Tổng quan về Marketing và hoạt động Marketing;</li><li>Nghiên cứu và phân tích người tiêu dùng và hành vi tiêu dùng;</li><li>Phân khúc thị trường và thị trường mục tiêu;</li><li>Định vị thương hiệu và truyền thông định vị;</li><li>Marketing hỗn hợp / Marketing MIX.</li></ul>	04	16
06	<b>Quản lý hệ thống phân phối (HTPP)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Tổng quan về bán hàng và các nhiệm vụ của HTPP;</li><li>Các yếu tố tác động đến việc tk HTPP; Tiêu chuẩn của một HTPP tốt;</li><li>Những thách thức của HTPP tại VN; Tìm hiểu và phân tích các mô hình phân phối;</li><li>Ảnh hưởng của chiến lược công ty và chiến lược kinh doanh đến việc xây dựng HTPP;</li><li>Các bước xây dựng và điều hành HTPP;</li><li>Thiết lập HTPP; Khởi động HTPP; Đánh giá HTPP.</li></ul>	04	16
07	<b>Chăm sóc khách hàng &amp; dịch vụ hậu mãi/ Customer Care</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Khách hàng - bạn hàng - đối tác;</li><li>Vấn hoá bán hàng và chăm sóc khách hàng;</li><li>Chính sách hậu mãi.</li></ul>	02	08
08	<b>Dự báo thị trường và Kế hoạch bán hàng / Sales forecast &amp; Sales plan</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vai trò và ý nghĩa của dự báo thị trường;</li><li>Xây dựng chiến lược và kế hoạch bán hàng;</li><li>Quản lý thị trường, đo lường tiếp thị.</li></ul>	02	08
09	<b>Quản lý hoạt động Hỗ trợ Thương mại/ Trade Marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vai trò và ý nghĩa của Trade Marketing;</li><li>Xây dựng chiến lược và kế hoạch Trade Marketing;</li><li>Quản lý khuyến mãi: các khái niệm, quy định tổ chức và kiểm soát khuyến mãi.</li></ul>	02	08
10	<b>Huấn luyện &amp; đào tạo bán hàng/ Coaching &amp; Training a sales team</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Huấn luyện và đào tạo nhân viên trong môi trường kinh doanh hiện đại;</li><li>Quy trình và những nguyên tắc quan trọng thực tế huấn luyện đào tạo nhân viên bán hàng.</li><li>Đánh giá phản hồi kết quả huấn luyện &amp; đào tạo.</li></ul>	02	08
11	<b>Quản lý đội ngũ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>"Con người sale" và đội ngũ sale</li><li>Kỹ năng quản lý và lãnh đạo đội ngũ</li></ul>	02	08
13	<b>Chuyên đề hội thảo (Dành riêng cho học viên các chương trình CCO)</b> <i>Đối thoại &amp; chia sẻ kinh nghiệm với các chuyên gia kinh doanh &amp; Marketing hàng đầu trong nước và quốc tế.</i>	01	04
13	<b>Hội thảo Kinh tế &amp; Kinh doanh (dành riêng cho học viên các chương trình giám đốc)</b>	02	08
14	<b>Lễ trao "chứng nhận tốt nghiệp"</b>	01	08
	<b>Tổng cộng</b>	<b>30</b>	<b>120</b>

# GIẢNG VIÊN CHÍNH & ĐỘC QUYỀN

Danh sách giảng viên các khóa của chương trình luôn được nhà trường thông báo tại thời điểm tuyển sinh.



## CHUYÊN GIA NGUYỄN TẤT THỊNH

- Là chuyên gia tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam. Ông mang trong mình những hoài bão, tâm nguyện về một sự thay đổi mang tính chất cơ bản & nền tảng. Tư tưởng xuyên suốt của ông: **TRUYỀN BẢ, REO RẮC, THỨC TỈNH** - Đây cũng chính là triết lý giáo dục của PTI. Hiện nay ông là giảng viên, chuyên gia của Học Viện Hành Chính Quốc Gia Việt Nam, Hiệu trưởng Trường đào tạo Doanh nhân PTI.



## CHUYÊN GIA NGUYỄN HOÀNG PHƯƠNG

- Được đào tạo bài bản trong môi trường học thuật quốc tế, hiện là một chuyên gia hoạt động chuyên nghiệp trong lĩnh vực thương hiệu & tiếp thị toàn cầu. Ngoài vai trò là giảng viên - chuyên gia tư vấn cho nhiều tổ chức, nhiều doanh nghiệp, tại PTI ông đảm nhiệm vị trí Giám đốc học vụ & các chương trình hành động. Giảng viên chủ nhiệm khóa học CMO - Giám đốc Marketing chuyên nghiệp.

## CHUYÊN GIA LÝ TRƯỜNG CHIẾN

- Chuyên gia tư vấn về Marketing và thương hiệu
- Nguyên Giám đốc tiếp thị của Unilever Việt Nam

## CHUYÊN GIA ĐÀO XUÂN KHƯƠNG

- Chuyên gia bán lẻ & hệ thống kênh phân phối hàng đầu Việt Nam.
- Nguyên giám đốc kinh doanh P&G Việt Nam

## CHUYÊN GIA LÊ ĐẠI NGỌC

- Chuyên gia về Kinh doanh & Marketing

## CHUYÊN GIA NGUYỄN XUÂN HẢI

- Chuyên gia tư vấn về nhân sự hàng đầu Việt Nam.
- Cố vấn cao cấp về nhân sự của Tập đoàn Trung Nguyên.

## CHUYÊN GIA TẠ THỊ PHƯỚC THẠNH

- Chuyên gia về quản trị

## CHUYÊN GIA NGUYỄN BÁ THỌ

- Chuyên gia về quản trị.
- Nguyên Giám đốc điều hành Gạch Đồng Tâm Long An.

## CHUYÊN GIA LÊ BÌNH PHƯƠNG

- Chuyên gia về Marketing & Thương hiệu.
- Nguyên giám đốc kinh doanh khu vực Đông Nam Á, P&G Việt Nam.

## CHUYÊN GIA LÊ THẨM DƯƠNG

- Chuyên gia kinh tế cao cấp.
- Trưởng khoa QTKD, ĐH Ngân hàng TP HCM

## CHUYÊN GIA VŨ LAI ĐOAN TRANG

- Chuyên gia về Sales.
- Nguyên giám đốc dịch vụ khách hàng của khách sạn Sheraton.

## CHUYÊN GIA NGUYỄN HOÀNG KHANG

- Chuyên gia về Marketing.
- Giám đốc Brand marketing của CocaCola Việt Nam.

## CHUYÊN GIA NGUYỄN NGOAN

- Chuyên gia về Sales & Marketing.

## CHUYÊN GIA DƯƠNG NGỌC DŨNG

- Chuyên gia quản trị.