

KHÓA ĐÀO TẠO

CEO

**GIÁM ĐỐC
ĐIỀU HÀNH
CHUYÊN SÂU**

Chương trình được Hỗ trợ

50% HỌC PHÍ

Từ UBND Thành phố Hà Nội

GIỚI THIỆU

Trong bối cảnh nền kinh tế phải đối mặt với nhiều thay đổi và thách thức, các doanh nghiệp cần có những nhà lãnh đạo với tầm nhìn sâu rộng và khả năng hoạch định chiến lược, quản lý nhân sự hiệu quả. Trong số đó các CEO - Giám đốc Điều hành, giữ một vai trò quan trọng trong quá trình xây dựng, phát triển những giá trị cốt lõi, chuyển đổi hệ thống vận hành để theo kịp thời đại, từ đó dẫn dắt doanh nghiệp đi tới thành công.

Xuất phát từ những “nỗi đau” của doanh nghiệp, đặc biệt là các Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), **Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp Hà Nội - Sở Kế hoạch & Đầu tư Hà Nội** phối hợp với **AIT Việt Nam** thiết kế và triển khai chương trình đào tạo **GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH CHUYÊN SÂU** với sự tham gia giảng dạy của các giảng viên uy tín, giàu kinh nghiệm cả trong lẫn ngoài nước. **Chương trình được hỗ trợ 50% học phí từ UBND TP. Hà Nội.**

ĐIỂM NỔI BẬT CỦA CHƯƠNG TRÌNH



Được cấp chứng chỉ

QUỐC TẾ

Bởi tổ chức đào tạo uy tín toàn cầu



Học phí toàn khóa 36.000.000, được

HỖ TRỢ 50% TỪ UBND TP. HÀ NỘI

Chỉ còn 18.000.000 VNĐ



Học 12 chuyên đề trong 3 tháng

THỜI GIAN LINH HOẠT

Buổi tối, cuối tuần hoặc các ngày trong tuần



Dành cho

CÁC DOANH NGHIỆP NVV

Trên địa bàn TP. Hà Nội (Hanoi SMEs)



Đội ngũ

GIẢNG VIÊN TRONG & NGOÀI NƯỚC

Giàu kinh nghiệm



2 chuyến tham quan thực tế

DOANH NGHIỆP TOP 500 (VNR500)

Tại Hà Nội/TP. HCM và các tỉnh lân cận



Kiến thức

THỰC TẾ

Về Kinh doanh & Quản trị



Cơ hội

KẾT NỐI

Với cộng đồng DNNVV tại Hà Nội



Rèn luyện tư duy

NHANH NHAY, ĐA CHIỀU

Phù hợp với thể giới V.U.C.A



Bộ kỹ năng

ỨNG DỤNG TRỰC TIẾP

Vào quá trình quản lý doanh nghiệp



THÔNG TIN KHÓA HỌC

- Thời lượng khóa học: **Gồm 12 chuyên đề.**
- Thời gian khóa học: Khóa học kéo dài **3 tháng.**
- Học viên sẽ được tham dự **02 chuyến tham quan thực tế** tại các doanh nghiệp nằm trong **Top 500 các Doanh nghiệp tại Việt Nam (VNR500)** trên địa bàn TP Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh/các tỉnh khu vực miền Nam.



ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN

Đội ngũ giảng viên tại AIT Việt Nam gồm những chuyên gia nhiều năm kinh nghiệm, hiện đang nắm giữ những vị trí lãnh đạo trong các tổ chức quốc tế, các doanh nghiệp lớn hay các tổ chức tư vấn toàn cầu. Điều này mang lại cho học viên những góc nhìn đa chiều từ triết lý kinh doanh quốc tế đến kinh nghiệm thực tế tại Việt Nam



TS. Roger Levermore

Hiệu trưởng trường Quản lý - AIT
GV cao cấp Quản trị kinh doanh



GV. Th.S Sam Hana

GD điều hành Strategy ASEAN
Shell Global Lubricants



TS. Phùng Văn Đông

Giám đốc AIT Việt Nam
GV cao cấp ĐMST & Tư duy thiết kế



GV. Josh. Diệp Minh Nghị

Chuyên gia đào tạo tư vấn cấp cao
GV khóa Quản trị kinh doanh



TS. Sundar Venkatesh

Giảng viên cao cấp AIT
Chuyên gia về tài chính doanh nghiệp

Và hơn 30 Giảng viên, Chuyên gia đầu ngành về Quản trị doanh nghiệp chuyên sâu



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

QUẢN TRỊ HIỆN ĐẠI TRONG THẾ GIỚI VUCA & CHÂN DUNG NHÀ QUẢN TRỊ

1. Thời đại VUCA và nhận diện sự thay đổi
2. Các giải pháp kỹ thuật cho VUCA
3. Kinh doanh và tâm thế quản trị
4. Chân dung nhà quản trị

HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC TRONG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1. Tư duy chiến lược
2. Xây dựng chiến lược phù hợp với doanh nghiệp
3. Triển khai chiến lược kinh doanh hiệu quả nhất
4. Chia sẻ những kinh nghiệm thực tiễn trong doanh nghiệp

QUẢN TRỊ NHÂN SỰ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1. Nghệ thuật quản lý nhân sự
2. 5 chiến lược quản trị nhân sự hàng đầu cho các DN VN
3. Công cụ quản lý nhân sự hiệu quả
4. Bí quyết tuyển dụng và đãi ngộ người tài

Giảng viên: Diệp Minh Nghị

- Diễn giả chuyên nghiệp
- Giám đốc sản xuất Skyline Media Vietnam, Trưởng bộ phận đào tạo và phát triển Movenpick Hotel Saigon, Chuyên viên huấn luyện cao cấp AIA Việt nam
- Hơn 20 năm tham gia giảng dạy về kỹ năng mềm, chiến lược cho nhiều doanh nghiệp hàng đầu

hoặc/và TS. Roger John Levermore

- Hiệu trưởng, Trường quản lý AIT
- Giảng viên cao cấp chương trình MBA của Đại học Khoa học và Công nghệ Hồng Kông

Giảng viên: Ths. Sameh Hanna

- Giám đốc điều hành & Chiến lược tại ASEAN Shell Global Lubricants (Thái Lan, Malaysia, Singapore, Trung Quốc); Giám đốc điều hành Bendix, Honeywell/Allied Signal (Úc, Malaysia, Thailand)

hoặc/và TS. Đỗ Tiến Long

- Chuyên gia tư vấn phát triển tổ chức, lãnh đạo và hóa doanh nghiệp với hơn 20 năm kinh nghiệm.

hoặc/và TS. Trần Việt Dũng

- Giám đốc chương trình Đào tạo và tư vấn doanh nghiệp, sáng lập viên Guidea Vietnam.
- Tham gia giảng dạy nhiều khóa học về quản trị chiến lược, quản trị bán hàng với kinh nghiệm trên 20 năm

Giảng viên: Ths. Khuất Minh Hiền

- Hơn 25 năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn như TH, FLC, Vingroup trong lĩnh vực về Quản trị nhân sự, phát triển tổ chức
- Gần 15 năm tham gia giảng dạy tại các doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp Việt nam

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH VÀ ĐẦU TƯ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp & những điều CEO cần biết
2. Cấu trúc và các thành tố của hệ thống quản trị tài chính
3. Hiểu về dòng tiền và tối đa hóa hiệu quả trong quản trị dòng tiền
4. Bức tranh tài chính của DN ở mọi thời điểm để đưa ra những quyết định chính xác tối ưu hóa lợi nhuận kinh doanh
5. Hiểu rõ các đòn bẩy trong tài chính, sử dụng hiệu quả đòn bẩy để tạo những bước phát triển đột phá cho DN mà vẫn trong giới hạn an toàn
6. Chủ động quản trị rủi ro tài chính, phòng ngừa những rủi ro, đặc biệt là những nguy cơ dẫn đến đổ vỡ DN.

QUẢN TRỊ SẢN XUẤT HIỆN ĐẠI

1. Nâng cao năng lực quản lý hiện trường
2. Phát hiện và loại bỏ lãng phí
3. Tối ưu hóa năng suất bằng việc sử dụng các công cụ quản lý sản xuất hiện đại Nhật Bản
4. Chia sẻ một số kinh nghiệm về Quản trị sản xuất trong nhà máy

MARKETING CHIẾN LƯỢC CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1. Marketing số trong thời đại số
2. Trải nghiệm khách hàng
3. Hành trình khách hàng và số hóa
4. Lập kế hoạch Marketing và triển khai hoạt động Marketing Mix. Marketing B2B; Marketing B2C.

QUẢN LÝ BÁN HÀNG VÀ DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG THỰC CHIẾN

1. Thiết lập các chỉ số bán hàng và xây dựng kế hoạch bán hàng,
2. Quản lý nhân sự bán hàng
3. Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp
4. Xây dựng văn hóa dịch vụ khách hàng.

Giảng viên: TS. Sundaravaradhan Venkatesh

- Giảng viên cao cấp AIT
- Chuyên gia về tài chính doanh nghiệp

Giảng viên: PGS. TS. Nguyễn Tiến Đông

- Chuyên gia đào tạo về quản trị sản xuất, đổi mới sáng tạo trong sản xuất
- Giám đốc Trung tâm đào tạo Vinfast, Giám đốc sản xuất 190 Furniture

hoặc/và Ths. Hoàng Minh Nghiệp

- Hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất, tư vấn sản xuất
- Chuyên gia tư vấn dự án sản xuất, giám đốc nhà máy, chuyên gia tư vấn cải tiến năng suất tại các nhà máy

Giảng viên: TS. Gerard Tocquer

- Giảng viên AIT
- Nhiều năm tham gia giảng dạy về marketing, quản trị marketing, marketing dịch vụ, marketing số trong doanh nghiệp

hoặc/và NCS. Đoàn Đức Thuận

- PGĐ điều hành, chiến lược và tiếp thị Kowil Fashion
- Gần 20 năm kinh nghiệm làm việc và đào tạo trong lĩnh vực về Marketing

Giảng viên: TS. Mai Thế Cường

- Giảng viên Đại học KTQD
- Nhiều kinh nghiệm thực chiến về bán hàng, quản trị bán hàng và phát triển chương trình đào tạo về bán hàng tại các doanh nghiệp

hoặc/và TS. Đặng Ngọc Sự

- Giảng viên Đại học KTQD
- Tham gia giảng dạy nhiều chương trình đào tạo về bán hàng, dịch vụ khách hàng và kỹ năng mềm các doanh nghiệp, tập đoàn lớn

hoặc/và TS. Trần Việt Dũng

- Giám đốc chương trình Đào tạo và tư vấn doanh nghiệp, sáng lập viên Guidea Vietnam
- Kinh nghiệm hơn 20 năm giảng dạy nhiều khóa học về quản trị chiến lược, quản trị bán hàng

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

XÂY DỰNG VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

1. Lãnh đạo trong xu thế Chuyển đổi số
2. Phát triển tổ chức và Văn hóa Doanh nghiệp trong Chuyển đổi số
3. Xây dựng các chương trình, hoạt động kết nối năng lực nhân viên với các giá trị của tổ chức
4. Thực hiện truyền thông các giá trị văn hóa của tổ chức

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG KINH DOANH

1. Thay đổi nhận thức sáng tạo
2. Nhận diện quá trình sáng tạo
3. Các giai đoạn kỹ thuật của quá trình sáng tạo và thực hành các kỹ thuật sáng tạo.

CHUYỂN ĐỔI SỐ TRONG DOANH NGHIỆP

1. Nhận thức chung về chuyển đổi số
2. Tư duy về thời đại số: thương mại điện tử, Big Data, chuyển đổi số, blockchain, Fintech...
3. Mô hình hệ sinh thái thực số
4. Quy trình xây dựng đề án và tổ chức triển khai chuyển đổi số.

KỸ NĂNG THƯƠNG LƯỢNG, ĐÀM PHÁN & KÝ KẾT HỢP ĐỒNG TRONG KINH DOANH

1. Quy trình đàm phán và ký kết hợp đồng thương mại
2. Kỹ năng thương lượng và đàm phán
3. Những lưu ý với doanh nghiệp để đàm phán ký kết HĐ hiệu quả.

KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO VÀ QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

1. Các phong cách lãnh đạo
2. Các kỹ năng cần có của người lãnh đạo thành công
3. Quản lý công việc theo chu trình PDCA và kỹ năng báo cáo - liên lạc - bàn bạc (Horenso)

Giảng viên: TS. Đỗ Tiến Long

- Chuyên gia tư vấn phát triển tổ chức, lãnh đạo và văn hóa doanh nghiệp với hơn 20 năm kinh nghiệm

hoặc/và NCS. Trần Đức Dũng

- Giảng viên về văn hóa doanh nghiệp, xây dựng văn hóa doanh nghiệp trường Đại học KTQD
- 19 năm kinh nghiệm tham gia giảng dạy văn hóa doanh nghiệp tại doanh nghiệp

Giảng viên: TS. Phùng Văn Đông

- Chuyên gia Nghiên cứu và Phát triển Giải pháp phần mềm đô thị Thông minh.
- Giám đốc AIT Việt nam
- Giảng viên giảng dạy chương trình Giám đốc chuyển đổi số

hoặc/và Ths. Eli Itin

- Chuyên gia huấn luyện và tư vấn nội bộ cấp cao, công ty **Northern Star Innovation - Australia**
- Giảng viên giảng dạy chương trình MBA, JV of MIT, Đại học Columbia, Đại học Dartmouth

Giảng viên: TS. Trần Anh Quân

- Giám đốc Trung tâm phát triển công nghệ và Tri thức, công ty cổ phần điện máy và Dụng cụ Công nghệ
- Trưởng ban Chuyển đổi số AIT Việt Nam

Giảng viên: TS. Nguyễn Minh Hằng

- Trọng tài viên với 10 năm tham gia Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC)
- 3 năm tham gia Trung tâm Hòa giải Thương mại quốc tế Việt nam (VICMC) với chức vụ Hòa giải viên, Tổng thư ký

Giảng viên: Ths. Nguyễn Mạnh Tùng

- Trưởng phòng Phát triển Con người và Tổ chức Nhà máy bia Heineken Hà nội
- Kinh nghiệm quản lý tại Công ty TNHH PriceWater House, Tập đoàn Vingroup...
- Hơn 20 năm tham gia giảng dạy về kỹ năng lãnh đạo và quản lý công việc tại các công ty

hoặc/và Giảng viên Bạch Tuấn Vũ

- Trưởng bộ phận đào tạo, công ty Hesman, Việt nam, FPT Telecom
- Giảng viên cao cấp MB Bank



THÔNG TIN BỔ SUNG

HỌC PHÍ

Học phí của chương trình là **36.000.000 VNĐ** và được **hỗ trợ 50% học phí, chỉ còn 18.000.000 VNĐ.**

(Ngoài ra còn rất nhiều ưu đãi khác từ AIT Việt Nam. Học viên vui lòng liên hệ trực tiếp với chương trình để nhận thông tin chi tiết)



ĐIỀU KIỆN NHẬN CHỨNG CHỈ

Học viên tham gia đầy đủ từ **85% thời lượng khóa học**, tham gia các buổi học thực tế sẽ được cấp **Chứng chỉ hoàn thành khóa học** được trao bởi **Trung tâm Viện Công nghệ Châu Á tại Việt Nam.**

KHAI GIẢNG VÀ LỊCH HỌC

- Đợt 1: Khai giảng ngày 20/08/2022, học vào thứ 7, Chủ nhật hàng tuần
 - (8:30 - 11:30 & 13:30 - 16:30)
- Đợt 2: Khai giảng ngày 09/09/2022, học vào thứ 4, 6 hàng tuần
 - (8:30 - 11:30 & 13:30 - 16:30)
- Đợt 3: Khai giảng ngày 03/10/2022, học vào tối thứ 2, 4, 6 hàng tuần
 - (18:00 - 21:00)

(Lịch học có thể thay đổi linh hoạt một vài buổi do sự sắp xếp của giảng viên hoặc do nhu cầu của học viên)

ĐỊA ĐIỂM HỌC

Các lớp học được tổ chức tại 2 địa điểm:

- Trung tâm Viện Công nghệ Châu Á tại Việt Nam**
 - Tòa nhà DETECH, 8A Tôn Thất Thuyết, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội.
- Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp Thành phố Hà Nội.**
 - Tòa nhà, B10A P. Nguyễn Chánh, Khu đô thị Nam Trung Yên, Cầu Giấy, Hà Nội.



Hỗ trợ từ AIT Việt Nam và hơn thế nữa...

Các chuyên gia tại AIT Việt Nam luôn sẵn sàng hỗ trợ và tư vấn cho học viên trong suốt khóa học. Chúng tôi luôn hướng đến việc đồng hành cùng học viên để tháo gỡ và giải quyết các vấn đề thực tế tại Doanh nghiệp hay tổ chức.