

TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

# CCO - GIÁM ĐỐC KINH DOANH

CHUYÊN NGHIỆP

*"Chìa khóa tăng trưởng khách hàng cho Doanh nghiệp"*

CAM KẾT GIÁ TRỊ  
ĐẢM BẢO THÀNH CÔNG  
CỘNG HƯỞNG THỊNH VƯỢNG



## **CCO** - **GIÁM ĐỐC KINH DOANH** CHUYÊN NGHIỆP

**Sự bùng nổ liên tục của các hình thức, kênh truyền thông xã hội đã mang lại cho khách hàng một vị thế hoàn toàn mới và là đòn bẩy chưa từng thấy đối với hoạt động kinh doanh.**

Lúc này, vai trò của các Giám đốc Kinh doanh (CCO) càng trở nên quan trọng. Bởi đây là người có quan hệ trực tiếp, thường xuyên với khách hàng, người nắm bắt được các thông tin và mong muốn của khách hàng để xây dựng chiến lược kinh doanh bài bản, tạo dựng một lực lượng khách hàng thân thiết đồng hành cho công ty. Sự thành công của một CCO được đánh giá ở khả năng tạo ra doanh thu và lợi nhuận.

Các doanh nghiệp luôn khát khao được sở hữu một CCO chuẩn mực nhưng thị trường lao động vẫn đang khan hiếm. Hầu hết các CCO mới chỉ được phát triển lên bằng những trải nghiệm thực tế của bản thân mà chưa được đào tạo và dẫn dắt bài bản.

Với sự nhận thức sâu sắc về những thay đổi trong 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, biên soạn chương trình đào tạo "**Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp**" để khai sáng, hướng dẫn và thúc đẩy năng lực cho các CCO, cung ứng cho thị trường một thế hệ CCO mới tài năng và bản lĩnh, lấp đầy khoảng trống về nguồn nhân lực chất lượng cao này.



STT	CHUYÊN ĐỀ/SUBJECT	THỜI LƯỢNG	
		BUỔI	TIẾT
01	<b>Chân dung của một CCO chuyên nghiệp/ Portrait Of A Professional CCO</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
02	<b>Xây dựng bộ phận kinh doanh/ How to Build a Sales 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
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>Marketing dành cho CCO/ Marketing for 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
05	<b>Quản trị &amp; Phát triển kênh phân phối/ Administration &amp; Development of Distribution Channels</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 thiết kế 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>	02	08
06	<b>Chăm sóc khách hàng &amp; dịch vụ hậu mãi/ Customer Care &amp; After-Sales Service</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Khách hàng- bạn hàng- đối tác;</li> <li>• Văn hóa bán hàng và chăm sóc khách hàng;</li> <li>• Chính sách hậu mãi.</li> </ul>	02	08
07	<b>Dự báo thị trường &amp; Kế hoạch bán hàng/ Market Forecast and Sales Plan</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dự báo doanh số;</li> <li>• Các bước lập kế hoạch kinh doanh;</li> <li>• Thực hành lập kế hoạch kinh doanh.</li> </ul>	02	08
08	<b>Quản lý hoạt động hỗ trợ thương mại/ Operation Management &amp; Trade Support</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
09	<b>Huấn luyện &amp; đào tạo bán hàng/ Sales Coaching &amp; Training</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
10	<b>Quản lý con người &amp; Phát triển đội ngũ/ People Management &amp; Team Development</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
11	<b>Chuyên đề hội thảo/ Seminar &amp; Workshop</b>	01	04
12	<b>Hội thảo Kinh tế &amp; Kinh doanh/ Economics &amp; Business Workshop</b>	02	08
13	<b>Lễ trao "Chứng chỉ Tốt nghiệp" / "Graduation Certificate" Ceremony</b>	01	04
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>28</b>	<b>112</b>



# ĐỐI TƯỢNG THAM GIA



Giám đốc Kinh doanh (CCO) của các doanh nghiệp;



Các trưởng bộ phận phụ trách kinh doanh trong doanh nghiệp;



Cấp Lãnh đạo doanh nghiệp (HĐQT, HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc);

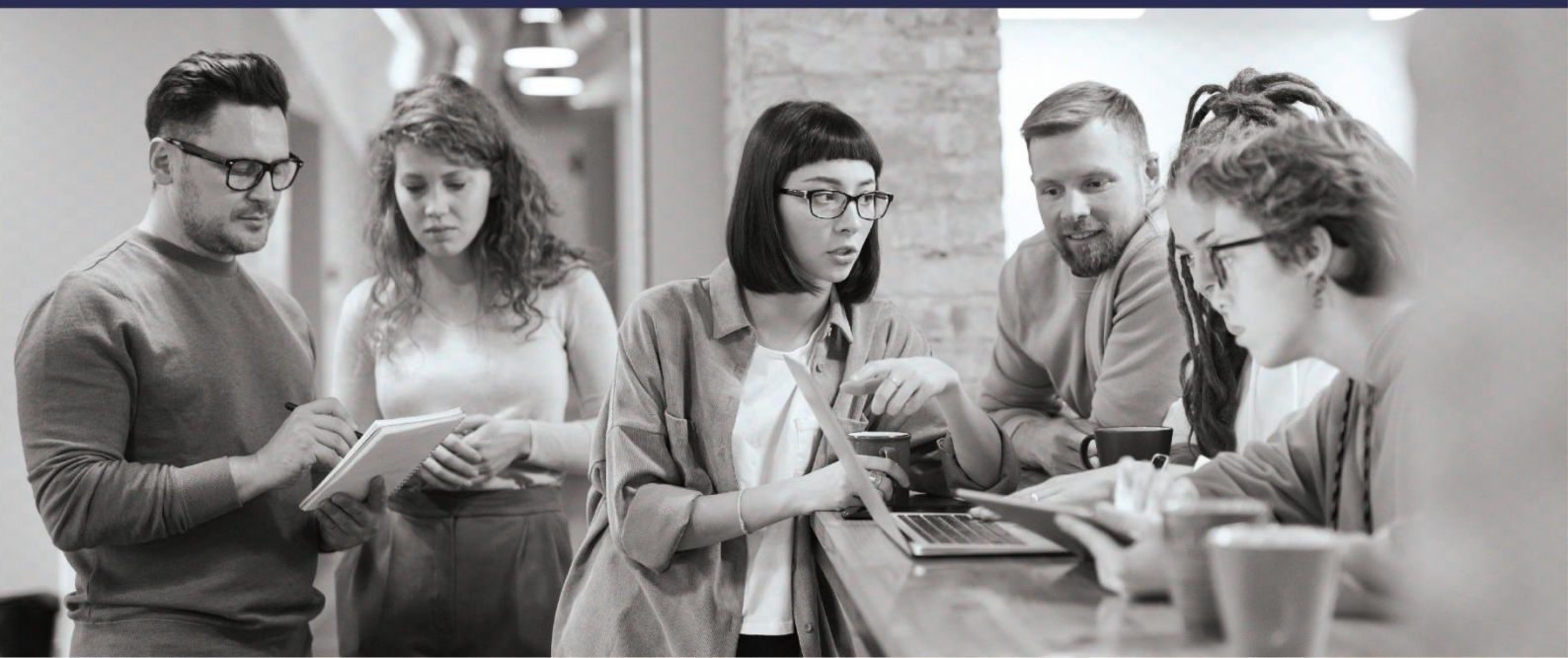


Những người có hoài vọng trở thành Giám đốc Kinh doanh trong tương lai.

# MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất thành công chương trình này bạn có thể:

- 01.** Nâng cao năng lực lãnh đạo và quản lý đội ngũ tiếp thị và 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.
- 02.** 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.
- 03.** 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 thông 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 điều đó cho xã hội".
- 04.** Hiểu được xu hướng mới trong ngành quản trị bán hàng của thế giới.
- 05.** Hiểu được sự thay đổi về vai trò và vị thế của một Giám đốc Kinh doanh ngày nay.



# NHỮNG GIÁ TRỊ TỪ CHƯƠNG TRÌNH

- Hệ thống kiến thức chuyên môn bài bản, chuyên nghiệp, bắt kịp xu hướng của thế giới;
- Trở thành một Giám đốc Kinh doanh đích thực, khẳng định vai trò tầm ảnh hưởng tới doanh nghiệp;
- Được tham vấn, tư vấn trực tiếp bởi các chuyên gia bán hàng hàng đầu Việt Nam;
- Tham gia miễn phí các chương trình/ hội thảo do PTI tổ chức;
- Gia nhập cộng đồng CCO toàn quốc gia tăng kết nối giao thương.

## **Thời lượng chương trình**

Tổng thời lượng: 28 buổi với 112 tiết, học trong 03 tháng

## **Phí tham dự chương trình**

Phí tham dự, phí ưu đãi liên hệ BP tư vấn Tuyển sinh để được hỗ trợ

# BAN GIẢNG HUẤN



## **NGUYỄN HOÀNG PHƯƠNG**

Hiện nay, ông là Chuyên gia phát triển & quản trị thương hiệu; Cố vấn trưởng Hội đồng Giảng huấn Trường Đào tạo Kinh doanh PBS - Đơn vị thành viên của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI; là người nghiên cứu, hướng dẫn về các chuyên môn chính: Chiến lược, Thương hiệu và những môn học khác, tham gia nhiều dự án tư vấn và là cố vấn trưởng cho một số doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, Chuyên gia Nguyễn Hoàng Phương cũng là tác giả và chủ biên của một số sách đã xuất bản như: Những điều khó nói trong Tiếng Anh (NXB Thông tin & Truyền thông, năm 2008), Lập kế hoạch Marketing hoàn hảo (NXB Thông tin & Truyền thông, năm 2012). Xây dựng và Quản lý kế hoạch Marketing cho SMEs (NXB Thanh Niên 2020).



## **LÊ NHƯ HIẾU**

Ông có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc trong các tập đoàn trong và ngoài nước thuộc các lĩnh vực thương mại và dịch vụ tại nhiều vị trí quan trọng trong kinh doanh, tiếp thị, quản lý khách hàng, phát triển nguồn nhân lực và điều hành tổ chức.

Hiện nay, ông là chuyên gia tư vấn cấp cao về

kinh doanh, marketing và quản lý cho các tổ chức uy tín trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Ông được đánh giá cao trong các chương trình đào tạo: Đột phá để thành công, Kỹ năng lãnh đạo dành cho nhà quản lý, Xây dựng đội nhóm làm việc hiệu quả cao, Kỹ năng thuyết trình hiệu quả cao, Bán hàng đạt lợi thế...



## **HỒ MINH CHÍNH**

Ông là một chuyên gia về quản trị bán hàng và dịch vụ khách hàng với 25 năm kinh nghiệm làm việc, quản lý - điều hành doanh nghiệp, hơn 15 năm là trainer giảng dạy cho người đi làm từ nhân viên đến cấp CEO.

Ông từng làm việc cho các tập đoàn đa quốc gia như: Unilever, Fujifilm, Bảo Minh CMG, Tân Hiệp Phát... Ông là người sáng lập và điều hành Trường đào tạo bán hàng KAS.



## **HOÀNG VĂN HÒA**

Ông là Chuyên gia hàng đầu về lĩnh vực: Chiến lược, Lãnh đạo, Marketing, Thương hiệu. Ông hiện đảm nhiệm chức vụ: Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản trị kinh doanh; Giảng viên thỉnh giảng bộ môn Quản trị Marketing,

chương trình Global Advanced Master of Business Administration – Đại học Griggs – Hoa Kỳ; Giảng viên và thành viên Hội đồng Khoa học Viện Quản trị và Tài chính Tp.HCM – Viện Nghiên cứu Quản trị Kinh Doanh Tp.HCM.



## **TRƯƠNG MAI**

Với 10 năm là Sales Manager & Trainer tại Công ty BHNT Prudential. Hiện nay, bà là Giám đốc chương trình bán hàng của Kas – Training & Coaching- Công ty huấn luyện và tư vấn tài năng Việt. Đồng thời, bà cũng là giảng viên tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI với danh sách khách hàng hơn 100 doanh nghiệp tại Việt Nam. Bà chuyên khảo sát nhu cầu đào tạo thực tế, thiết kế tài liệu, giáo trình theo yêu cầu riêng của từng doanh nghiệp.



## **NGUYỄN HOÀNG KHANG**

Ông tốt nghiệp cử nhân trong nước và hoàn thành chương trình MBA tại Đại học Northampton (Anh) vào năm 2018. Ông đang giữ chức vụ National Trade Marketing Manager của Coca-Cola Việt Nam. Bên cạnh đó, ông còn dẫn dắt đội ngũ tài năng trẻ, giao trọng trách cho họ và tìm ra những nhân tố có thể đảm nhiệm hoạt động kinh

doanh, trade marketing trong tương lai. Ngoài ra, ông còn là giảng viên giảng dạy marketing & trade marketing của những đơn vị đào tạo marketing hàng đầu Việt Nam trong đó có PTI.





sản xuất, nhân sự và dịch vụ khách hàng tại các tổ chức uy tín như VCCI, PTI, World Bank, Asean...

## **TẠ THỊ PHƯỚC THẠNH**

Bà Tạ Thị Phước Thạnh là một chuyên gia về quản trị. Bà có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia. Bà từng tham gia tư vấn cho nhiều tổng công ty, tập đoàn tại Việt Nam.

Hiện tại, bà là giảng viên cao cấp cho các chương trình đào tạo về quản lý, lãnh đạo,



Ông đã hoàn tất chương trình MBA tại Hoa Kỳ vào năm 2006. Với kinh nghiệm học tập và làm việc trên 20 quốc gia, diễn thuyết và giảng dạy cho hơn 20.000 doanh nhân trẻ, nhà quản lý cấp cao, nhân viên văn phòng và chia sẻ cho sinh viên các trường đại học.

## **NGUYỄN NGOAN**

Nhà sáng lập & Chủ tịch MANDALA phong thủy. Cố vấn phong thủy và chiến lược cho doanh nhân & doanh nghiệp.

Giảng viên Nguyễn Ngoan là chuyên gia marketing & thương hiệu có tầm, một chuyên gia tư vấn chiến lược, phát triển kinh doanh và tư duy thay đổi sáng tạo dành cho lãnh đạo doanh nghiệp.



Hiện nay, ông là giảng viên của Học viện Hành chính Quốc gia.

Ông cũng là tác giả của những cuốn sách được giới doanh nhân quan tâm như:

1. "Nghề Giám đốc", Nxb Chính trị Quốc Gia, 2002.
2. "Bàn về văn hóa ứng xử của người Việt Nam", Nxb Phụ Nữ, năm 2006.
3. "Hành trình nhân sinh quan – Phản tỉnh trên đường trải nghiệm", Nxb Thông tin – Truyền thông, năm 2011.
4. "Quản trị & Lãnh đạo Tổ chức – Từ Giá trị đến Sức mạnh", Nxb Đà Nẵng, năm 2020.

## **NGUYỄN TẤT THỊNH**

Chuyên gia Chiến lược & Xây dựng tổ chức. Ông mang trong mình những hoài bão, tâm nguyện về một sự thay đổi mang tính chất cơ bản và nền tảng. Tư tưởng xuyên suốt của ông: Truyền bá, reo rắc, thức tỉnh - Đây cũng chính là triết lý đào tạo của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI.

# ĐÁNH GIÁ CỦA HỌC VIÊN



*Những kiến thức PTI cung cấp cho tôi, tôi đều thực hành áp dụng ngay tại công ty và có sự thay đổi rõ rệt về mọi thứ đặc biệt về hệ tư duy, những thứ tiêu cực tôi đã xóa bỏ được thay vào đó là phân tích cực. Sau 3 tháng học tại lớp CCO tôi thấy khả năng của tôi về quản lý, về điều hành chiến lược kinh doanh đều tốt hơn và hoàn thành chỉ tiêu được giao.*

## LÊ ANH TÂN

Giám đốc Kinh doanh CCO 22 HCM – Công ty Đất Xanh Group



*Đến với PTI tôi chắc một điều rằng: tôi sẽ có những thay đổi đáng kể cho doanh nghiệp của tôi từ việc quản lý cho đến đưa ra các chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp mình. Vì tại nơi đây tôi đã kết nối giao lưu được với rất nhiều anh chị em trong cộng đồng doanh nhân và tiếp xúc được với những giảng viên ưu tú của PTI. Họ là những chuyên gia hàng đầu về sự học. Tôi tin rằng tôi sẽ có được những thành công đáng kể.*

## TRẦN THỊ MAI UYÊN

Giám đốc Công ty TNHH Minh Hao



*Tôi cảm thấy rất thú vị và hào hứng khi được tham dự học tập tại lớp CCO của PTI. Thứ nhất tôi kết nối được với rất nhiều anh chị em ở các lĩnh vực khác nhau giúp tôi có những bài học thực tế khá thú vị. Thứ 2 là giúp tôi hệ thống được những kiến thức kinh nghiệm sau những năm làm việc. Thứ ba là từ những bài học rất bổ ích và thực tế từ giảng viên giúp tôi áp dụng được vào doanh nghiệp hiện tại giúp cho kỹ năng quản lý của tôi ngày càng tốt hơn.*

## NGUYỄN ĐÌNH LUYỆN

Trưởng đơn vị kinh doanh Vietmap Application Company

# HỘI NHẬP TOÀN CẦU VỚI CHỨNG NHẬN TỪ CHƯƠNG TRÌNH CCO



# TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

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 khai mở - chuyên môn sâu, các dự án hoạt động trong cộng đồng học viên - cộng đồng doanh nhân, Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI 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.

Từ khóa học đầu tiên được khai giảng vào tháng 08/2008, tới nay PTI đã có hàng trăm chương trình đào tạo cấp cao như CEO - Giám đốc Điều hành chuyên nghiệp; CHRO; CMO; CFO; CPO; CCO được tổ chức tại phần lớn những địa điểm quan trọng, đầu tàu về kinh tế của cả nước với hàng chục nghìn học viên là các anh chị giữ vai trò quản trị, lãnh đạo doanh nghiệp đã tới tham gia. Song hành với đó là một đội ngũ nhân viên trong các doanh nghiệp - những đối tượng tham gia các khóa học ngắn hạn về kỹ năng lên tới hàng chục nghìn 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 như:

Diễn đàn kinh doanh mở - triển lãm ngành nghề BIF được tổ chức 5 năm một lần, nhiều hội thảo lớn (ECONOMIC SEMINAR) định kỳ tổ chức mỗi năm 2 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 Đào tạo PTI đã sở hữu nhiều đơn vị hoạt động chiến lược (SBU).



# ẤN TƯỢNG TỪ PTI

Hơn

**2000**

Khóa học đã được PTI tổ chức



Hơn

**300**

Khóa giám đốc chức năng  
(CHRO, CPO, CCO, CMO, CFO)  
được khai giảng



Hơn

**1000**

Chương trình  
IN HOUSE  
được tổ chức thành công



Hơn

**200**

Dự án đã tư vấn



Hơn

**4000**

Doanh nghiệp là các  
đối tác trực tiếp

Hơn

**300**

Khóa học CEO được tổ chức



Hơn

**1100**

Khóa học ngắn hạn  
được khai giảng  
và đã kết thúc



Hơn

**115000**

Lượt học viên tham dự các khóa học;  
87% học viên quay trở lại  
sau khóa học đầu tiên



Hơn

**130**

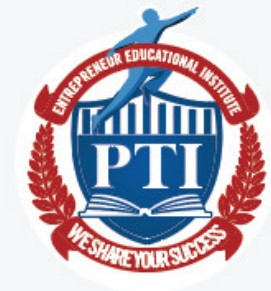
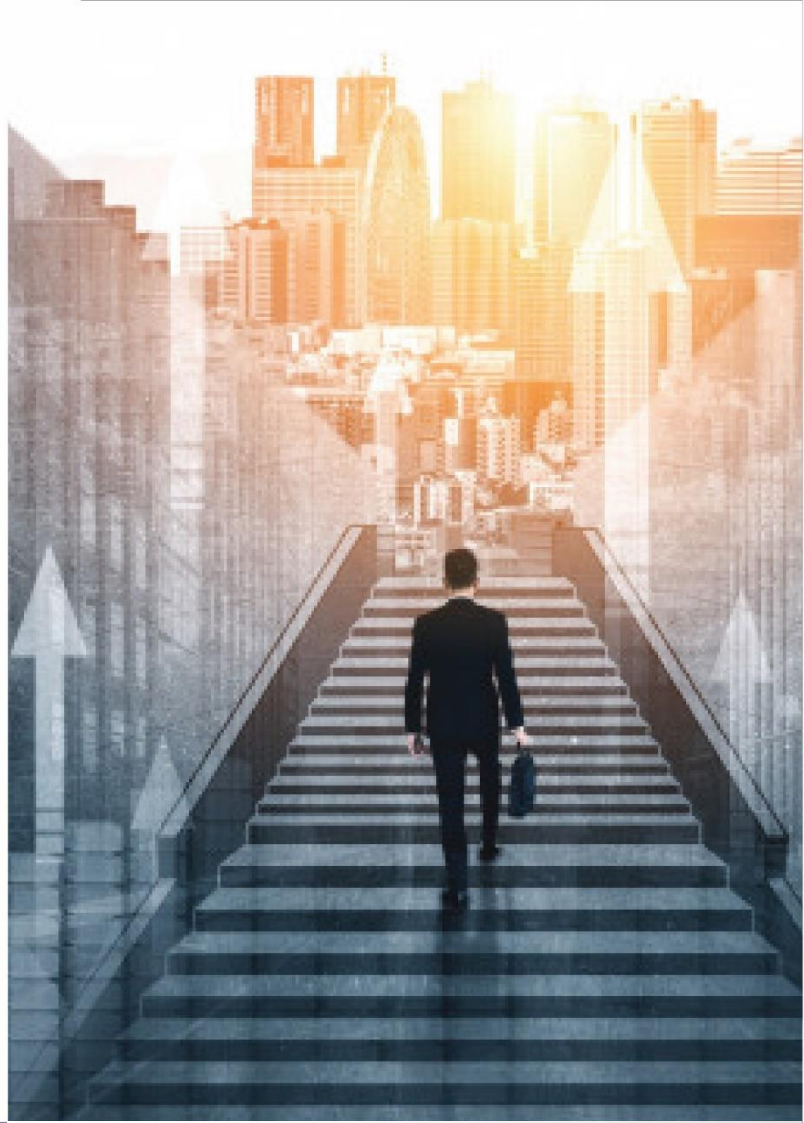
Giảng viên cam kết lâu dài



Hơn

**150**

Chương trình tham quan  
kiến tập trong và ngoài nước



## TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

### TRỤ SỞ TP. HÀ NỘI

Tầng 14, Tháp B, Tòa nhà Sông Đà,  
Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội  
Tầng 2, tòa nhà N01-T1, Khu đô thị Đoàn Ngoại Giao,  
Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Tp. Hà Nội

### TRỤ SỞ TP. HỒ CHÍ MINH

Số 106/4 Trường Chinh, Khu phố 6,  
Phường Tân Hưng Thuận, Quận 12, Tp. Hồ Chí Minh