**Báo cáo nội dung thực tập buổi 1**

Qua buổi học đầu tiên tại cơ sở Eduz, thầy Thanh đã cho em thấy được tiềm năng thị trường việc làm của CDO và khái niệm về “Đại Dương Đỏ”, hiểu biết được mô hình kinh doanh mới sử dụng công nghệ chuyển đổi số và công nghệ nhân bản, qua đó sẽ đưa ra các giải pháp giúp doanh nghiệp có tính cạnh tranh hơn trong thị trường, vì long mạch của các doanh nghiệp là bán hàng, nó mang lại nguồn thu nhập cho doanh nghiệp. Em đã tích lũy được các khái niệm về chuyển đổi số và CDO như sau:

Chuyển đổi số là quá trình tích hợp công nghệ số vào tất cả các lĩnh vực của doanh nghiệp nhằm thay đổi cách vận hành, cung cấp giá trị cho khách hàng và thích nghi với thị trường. Các nội dung chính bao gồm:

* **Lợi ích của chuyển đổi số**:
  + Tăng hiệu suất và năng suất.
  + Cải thiện trải nghiệm khách hàng.
  + Tăng cường khả năng ra quyết định dựa trên dữ liệu (Data-driven decision-making).
  + Nâng cao tính cạnh tranh và mở rộng thị trường.
* **Các giai đoạn chuyển đổi số**:
  + **Nhận thức**: Đánh giá nhu cầu và tiềm năng áp dụng công nghệ.
  + **Chuẩn bị**: Xây dựng chiến lược và hạ tầng cần thiết.
  + **Thực thi**: Tích hợp công nghệ số và điều chỉnh quy trình kinh doanh.
  + **Tối ưu hóa**: Đánh giá, cải tiến và nâng cao hiệu quả.

CDO là người lãnh đạo chuyển đổi số trong doanh nghiệp, đảm bảo tích hợp công nghệ và quy trình để đạt mục tiêu chiến lược. Vai trò bao gồm:

* **Nhiệm vụ chính**:
  + Đề xuất chiến lược chuyển đổi số.
  + Lãnh đạo các dự án số hóa và phát triển hệ sinh thái số.
  + Thúc đẩy sự hợp tác giữa các bộ phận liên quan.
  + Xây dựng văn hóa số trong tổ chức.
* **Kỹ năng cần thiết**:
  + Kiến thức công nghệ, dữ liệu, và phân tích.
  + Khả năng quản trị thay đổi và kỹ năng lãnh đạo.
  + Am hiểu thị trường và chiến lược kinh doanh.
* **Xu hướng phát triển nghề CDO**:
  + CDO ngày càng đóng vai trò quan trọng khi doanh nghiệp chuyển hướng sang mô hình kinh doanh số hóa hoàn toàn.
  + CDO hợp tác chặt chẽ với CIO, CTO để đảm bảo hiệu quả công nghệ và sáng tạo.

Câu hỏi đã đặt:

Theo thầy, nếu doanh nghiệp họ muốn thầy rút một phần trong hệ thống của thầy ra để nhượng quyền lại cho họ nhầm giúp họ tùy ý vận hành mô hình kinh doanh, thầy có ý định bán lại không?