

Họ và tên: Đào Đại Hải
Mã số sinh viên: 20127016

BÁO CÁO HÀNG TUẦN

1. Tên bài học tuần vừa rồi:

- Xây dựng đội ngũ và quản lí con người.

2. Nội dung của thầy lí thuyết:

- Đầu tiên thầy review lại tuần vừa rồi học gì:
 - Tên nội dung phần thầy review: Kế hoạch kinh doanh.
 - Thầy nói ý tưởng phải bám vào thị trường. Ý tưởng đó mình phải am hiểu, có người cần và đặc biệt là phải có được nguồn tiền đầu tư hay nguồn tiền để ý tưởng đó mang lại cho bản thân.
 - Một số ý chính: Thầy nhắc lại các phần là:
 - Sản phẩm.
 - Thị trường.
 - Chiến lược.
 - Nhân sự.
 - Tài chính.
 - Rủi ro.
 - Trang tóm tắt.
- Phần tiếp theo thầy đi vào bài học chính:
 - Tên bài học: Xây dựng đội ngũ và quản lí con người.
 - Các mục chính sẽ đi qua:
 - Tìm kiếm cộng sự.
 - Xây dựng đội ngũ.
 - Các ý chính:
 - Thầy đặt câu hỏi ta cần tìm kiếm cộng sự ở đâu, có các luồng ý kiến là qua bạn bè và qua các network(mạng xã hội,...) . Nếu mời bạn bè cùng tham gia thì sẽ có những chuyện như đồng ý mất bạn nếu có xung đột xảy ra hay không còn nếu thông qua network thì có chấp nhận mạo hiểm làm việc chung với người ta chưa nắm rõ thông tin. Tuy nhiên, dù chọn cách nào đi nữa ta cũng cần phải có thỏa thuận rõ ràng, rành mạch, làm việc trên giấy trắng mực đen.
 - Thầy giảng phải có kế hoạch rõ ràng cho việc phân chia, tuyển dụng cho từng vị trí cụ thể. Phần này thầy đi nhanh do dễ hiểu.

- Về cách thuyết phục thì thầy nói rằng phải phải đưa ra các lợi ích như cổ phần, lương... phải nói rõ ràng từ trước. Thầy kể chiến lược của FPT là “Cái gì không mua được bằng tiền thì mua được bằng rất nhiều tiền” vì theo thầy giải thích rằng mỗi con người đều có một ngưỡng chịu đựng nhất định. Chưa dừng lại ở đó, phần quan trọng là phải đưa ra được tầm nhìn, ý nghĩa rõ ràng và các hình thức hợp tác để người kia hiểu rõ và xem xét.
- Về thỏa thuận hợp tác thì phải nói rõ ràng từ đầu, phải có hợp đồng, giấy tờ để sau này có thể đối chứng.
- Những vấn đề thực tế có thể gặp là ta phải biết sử dụng đúng người, biết tận dụng đúng năng lực của họ. Không thể để người giải kỹ thuật lên làm quản lý bên lĩnh vực kinh tế. Phải biết cách làm hòa nhập của mọi người, giải quyết được xung đột mỗi người. Không được nhọc nhằn trong việc hợp tác với bạn bè, người quen. Công việc ra công việc, bạn bè ra bạn bè. Ta không được hành xử thiếu tế nhị.
- Cách thức xây dựng đội ngũ thì ta có thể thông qua việc tuyển dụng, phương thức làm việc, quản lý đội ngũ bằng văn hóa doanh nghiệp hay bằng hệ thống. Ở khía cạnh tuyển dụng thì có thể thông qua các trang mạng xã hội và sinh viên thực tập là nguồn lao động giá rẻ nhưng cũng có thể mang lại lợi ích cao, thầy cho ra ví dụ là về lĩnh vực marketing thì người trẻ đôi khi mang lại nhiều thành công hơn người làm việc nhiều năm do họ tiếp xúc được nhiều các trang mạng xã hội thành ra nắm bắt được các trend đang hot. Phương thức làm việc thì có thể linh động, có thể làm việc ở nhà, ở quán cà phê hay cần thiết phải lên làm việc nhưng vẫn phải đảm bảo hiệu suất công việc cao. Về phần văn hóa làm việc thì phải tìm kiếm con người có thể thích nghi với văn hóa của công ty, thầy có kể câu chuyện về chỗ làm của thầy khi mới ra trường là làm việc về đêm, có kiến nghị nhưng quản lý không cho vì không thể một nửa công ty mở đèn còn một nửa tắt đèn không làm việc.

3. Nội dung của khách mời:

- Đầu tiên anh khách mời giới thiệu bản thân và kể về quá trình lập nghiệp của mình. Anh bắt đầu từ năm 2 khi còn học đại học chuyên ngành Khoa học máy tính của trường.

Ý tưởng này ra là từ việc anh bị mất đồ ở chiếc xe nên anh đã nảy ra ý tưởng là làm thiết bị thông báo nếu xe có tác động bên ngoài. Sau đó anh đem ý tưởng đó đem đi thi và đạt giải. Một thời gian sau anh sang Châu Âu du học, khi đang học thì anh nghe công ty nợ 2 tỷ do nhân viên và cũng là bạn anh kể lại. Anh về nước và gặp mặt trực tiếp với các chủ nợ. Sau 3-4 năm thì anh trả hết nợ nhờ làm nhiều công việc khác nhau. Anh khuyên anh có được những người bạn để cùng hợp tác là nhờ mở rộng được các mối quan hệ thông qua các hoạt động tình nguyện từ khi còn ở trường. Năm 2018, anh tham gia gọi vốn và được cấp vốn dù khi đó còn chưa có sản phẩm. Từ khoảng thời gian đó đến hiện tại thì anh đã tham gia vào nhiều lĩnh vực như tư vấn, tham gia chuyển đổi số cho các công ty; mở khách sạn ở vũng tàu; hợp tác người nổi tiếng để làm phim,....

- Lời khuyên của anh là cố gắng mở rộng mối quan hệ từ khi còn đi học ở trường. Khi tham gia công việc cùng với bạn bè thì không nhọc nhằn giữ công việc và tình cảm. Khi hợp tác phải có các hợp đồng, điều khoản rõ ràng. Phải làm marketing từ khi chưa ra sản phẩm mới kịp.
- Phần cuối cùng là các bạn đặt câu hỏi và anh trả lời.