

**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN TOÀN DIỆN  
GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs  
(SLP – SMEs Leadership Program)**

Chương trình nằm trong dự án “Tái Cấu Trúc Hệ Sinh Thái Phát  
Triển Bền Vững Cho Doanh Nghiệp SMEs”

**VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH**



## THÀNH TỰU CỦA VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH (IFA)

Sau hơn 15 năm hình thành và phát triển,  
Viện IFA đã đạt được những thành tựu như:

**>45.000**

Học viên đã tham gia các khóa học.

**>250**

Chương trình tư vấn cho doanh nghiệp bao gồm các lĩnh vực: Tái cấu trúc doanh nghiệp; Hệ thống hóa quy trình quản lý trong doanh nghiệp; Xây dựng hệ thống KPI, OKR; Xây dựng hệ thống giám sát định mức trong sản xuất; Tư vấn hệ thống ISO 9000, 14 000, SA 8000, SEDEX SMETA; Tư vấn hệ thống tài chính doanh nghiệp; Tư vấn xây dựng hệ thống kế toán chuẩn quốc tế IFRS...

**>2.000**

Đối tác và khách hàng.

**500**

Khóa đào tạo ngắn và dài hạn đã triển khai.



**15**

Thành lập  
& PHÁT TRIỂN

## **GIỚI THIỆU CHUNG**

Chương trình đào tạo và phát triển toàn diện **GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs (SLP)** nằm trong khuôn khổ dự án “*Tái Cấu Trúc Hệ Sinh Thái Phát Triển Bền Vững Cho Doanh Nghiệp SMEs*” của Viện Quản Trị Và Tài Chính IFA phối hợp với hệ sinh thái quỹ đầu tư được kỳ vọng sẽ giúp các doanh nghiệp SMEs tạo nên những kinh nghiệm vượt bậc.

Mục tiêu tối quan trọng chính là giải quyết từng vấn đề đang tồn tại bên trong nội tại của doanh nghiệp và nó đang từng ngày bào mòn các nguồn lực của doanh nghiệp. Chương trình sẽ hướng đến việc hệ thống hóa toàn bộ quy trình vận hành, tái cấu trúc tài chính, chiến lược, sản phẩm ... giúp doanh nghiệp SMEs khai thông nguồn lực nội tại của doanh nghiệp, chuyên hóa tiềm năng thành giá trị hiện thực. Chuyên gia và giảng viên sẽ đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp SMEs sau khi hoàn thành chương trình để giúp các Giám đốc Doanh nghiệp có thể ứng dụng ngay các kiến thức tại lớp giải quyết các vấn đề tại doanh nghiệp.

## **KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC SAU KHOÁ HỌC**

Chương trình đào tạo và phát triển toàn diện **GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs (SLP)** được phát triển bởi **Viện Quản Trị và Tài Chính (IFA)** – Tổ chức Giáo dục hơn 16 năm tại Việt Nam được kỳ vọng sẽ là giải pháp toàn diện giúp doanh nghiệp đạt những kết quả cốt lõi sau:

1. Thay đổi tư duy để biết phương pháp quản lý dòng tiền trong doanh nghiệp luôn thông suốt. Tránh sử dụng sai mục đích ban đầu của dòng tiền bao gồm dòng tiền từ nội tại doanh nghiệp và dòng tiền huy động từ bên ngoài (Ngân hàng, quỹ đầu tư...).
2. Thay đổi tư duy về lập kế hoạch kinh doanh và hoạch định chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với nguồn lực nội tại và bối cảnh hiện tại để vừa có thể hiện thực khát vọng của doanh nghiệp nhưng cũng kiểm soát được rủi ro.
3. Hoàn thiện quy trình vận hành doanh nghiệp bài bản hơn, tinh gọn hơn, hiệu quả hơn và sẵn sàng ứng dụng chuyển đổi số phù hợp với mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp.
4. Đảm bảo Nguồn Nhân lực vận hành ổn định, có kế hoạch tuyển dụng nhân sự phù hợp, biết cách tạo động lực và nâng cao năng lực làm việc cho nhân viên. Đồng thời, hướng đến việc xây dựng nét Văn hoá Doanh nghiệp riêng biệt của SMEs.
5. Triển khai chiến lược Marketing và bán hàng hiệu quả thông qua phương pháp tìm kiếm và phát triển các kênh bán hàng đa dụng đến việc tái cơ cấu sản phẩm phù hợp hơn và tăng chuỗi giá trị cho các sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.

6. Nâng cao các **kỹ năng quản lý thiết yếu** nhằm quản lý và vận hành Doanh nghiệp SMEs bài bản và hiệu quả.

## ĐỐI TƯỢNG - ĐIỀU KIỆN VÀ HÌNH THỨC THAM GIA

- Đối tượng: Chủ doanh nghiệp, giám đốc doanh nghiệp, người có quyền đưa ra quyết định cuối cùng tại các doanh nghiệp SMEs.
- Yêu cầu cần thiết: Ở mỗi nội dung triển khai sẽ có sự điều chỉnh về NGƯỜI THAM GIA CÙNG tùy theo bộ phận chuyên môn.
  - Phần 1: Kế toán- Tài chính – chuẩn đoán và cân chỉnh dòng tiền  
Người tham gia CÙNG: Kế toán trưởng hoặc kế toán nội bộ.
  - Phần 2: Chiến lược phát triển - Kiến tạo giá trị bền vững  
Người tham gia CÙNG: Phó Giám đốc hoặc Thành viên góp vốn có tham gia vận hành doanh nghiệp.
  - Phần 3: Vận hành - Quản lý - Chuẩn hóa - Chuyển đổi số  
Người tham gia CÙNG: Phó Giám đốc hoặc Thành viên góp vốn có tham gia vận hành doanh nghiệp
  - Phần 4: Quản trị Nhân sự - Xây dựng văn hóa thành công  
Người tham gia CÙNG: Trưởng/Phó phòng nhân sự hoặc nhân viên phụ trách nhân sự
  - Phần 5: Sales and Marketing - Cải thiện hiệu suất kinh doanh  
Người tham gia CÙNG: Trưởng/Phó phòng Bán hàng hoặc Marketing
- Hình thức: Người tham gia cùng được hoàn toàn miễn phí hình thức qua hệ thống Zoom Meeting.
- Trong quá trình học tập trao đổi, Viện Quản Trị Và Tài Chính (IFA) sẽ tổ chức một số nội dung hỗ trợ như seminar, workshop hay Open-talk giúp người tham gia/ doanh nghiệp được lĩnh hội và tiếp cận thực tế hơn.

## TƯ VẤN VÀ COACHING SAU KHOÁ HỌC

Ngay từ lúc doanh nghiệp xác định tham gia Chương trình **GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs (SLP)**, mỗi doanh nghiệp luôn có khát khao nâng tầm phát triển doanh nghiệp của mình. Việc tham gia các buổi học của chương trình **SLP** sẽ là nền tảng giúp các doanh nghiệp thực thi cải cách ở tại doanh nghiệp, đồng thời nhận ra vấn đề, những khó khăn mà hệ thống doanh nghiệp đang gặp phải. Tuy nhiên, trong quá trình vận hành thực tế, làm thế nào ứng dụng được những kiến thức đã học vào hoạt động hàng ngày luôn là khó khăn và thử thách của lãnh đạo SMEs, đó là lý do mà

các SMEs cần được hỗ trợ tư vấn và coaching từ các chuyên gia. Chương trình tư vấn và coaching sau khoá học được thực hiện theo khảo sát thực tế từ chuyên gia, mỗi doanh nghiệp sẽ được các chuyên gia thiết lập các Proposal khác nhau tuỳ vào lĩnh vực hoạt động/định hướng doanh nghiệp...

## **ĐIỂM NỔI BẬT CỦA CHƯƠNG TRÌNH**

- Có cơ hội tham gia các buổi hội thảo có sự tham gia của Giáo sư nước ngoài đến từ trường Đại học California, Dominguez Hills, USA và một số trường Đại học Hoa Kỳ thuộc hệ thống các Trường Đại học Công lập California, USA.
- Chứng chỉ sẽ do Đại học Công lập California, Dominguez Hills cấp, có giá trị quốc tế (khi có yêu cầu chuyển đổi).
- Đội ngũ giảng viên là những người đang làm công tác quản lý tại các Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam và trên 15 năm kinh nghiệm trong công tác quản lý, điều hành.

## **THÔNG TIN KHAI GIẢNG**

1. **Thời lượng:** Chương trình **GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs (SLP)**, kéo dài trong 24 buổi học (03 tháng học) và 02 tuần làm báo cáo thu hoạch cuối khóa. Xin vui lòng liên hệ « **Bộ phận đào tạo/tư vấn** » để nhận lịch học cụ thể.
2. **Học phí:** **18,500,000đ** (Mười tám triệu năm trăm ngàn đồng chẵn). Xin vui lòng liên hệ « **Bộ phận đào tạo/tư vấn** » để biết về các chính sách ưu đãi và hỗ trợ phương thức thanh toán học phí.
3. **Lịch học:** Xin vui lòng liên hệ « **Bộ phận đào tạo/tư vấn** » để nhận lịch học cụ thể.

## **THÔNG TIN LIÊN HỆ:**

### **VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH (VIỆN IFA)**

#### **1. Trụ sở chính:**

Địa chỉ: 60 Nguyễn Văn Thủ, P.Đa Kao, Q.1, TP.HCM

#### **2. Văn phòng tư vấn:**

Ch5, Tòa nhà Sky Center, 5B Phố Quang, P.2, Tân Bình, TP.HCM

Điện thoại: 028. 6681 4320 – Hotline: 0942 99 39 79 – 0942 66 81 82

Email: [slp@ifa.edu.vn](mailto:slp@ifa.edu.vn) - Web: [www.ifab.edu.vn](http://www.ifab.edu.vn)

## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Chuyên đề	Mục tiêu	Thời lượng
<p><b>Phản 1: Quản trị tài chính – cấu trúc - quản trị – huy động vốn</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Thấu hiểu hệ thống tài chính</li> <li>2. Quản trị các khía cạnh tài chính trọng yếu: Hiểu về các chỉ số, chỉ tiêu tài chính.</li> <li>3. Nhìn thấu dòng tiền Kinh nghiệm và ứng dụng và các tình huống phân tích cụ thể.</li> <li>4. Tái cấu trúc tài chính <ul style="list-style-type: none"> <li>– Thiết lập mục tiêu rõ ràng của cấu trúc tài chính</li> <li>– Xây dựng cấu trúc tài chính an toàn, hiệu quả</li> <li>– Sử dụng cấu trúc tài chính trong việc ra quyết định.</li> </ul> </li> <li>5. Xây dựng hệ thống quản trị tài chính, bao gồm: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Hệ thống định lượng sức khỏe tài chính</li> <li>– Hệ thống báo cáo quản trị hiệu quả</li> <li>– Hệ thống đo lường hỗ trợ quyết định tài chính</li> </ul> </li> <li>6. Huy động vốn <ul style="list-style-type: none"> <li>– Cải thiện năng lực quản lý &amp; sử dụng vốn</li> <li>– Lập chiến lược huy động &amp; sử dụng vốn</li> <li>– Giải quyết nhu cầu của nhà đầu tư &amp; định chế tài chính</li> </ul> </li> </ol>	<p>Đây là lúc lãnh đạo doanh nghiệp SMEs cần rà soát lại toàn bộ sức khoẻ tài chính của chính mình, tái cấu trúc lại hệ thống tài chính một cách minh bạch, rõ ràng và mạnh khoẻ để dòng chảy tài chính thông suốt như dòng máu lưu thông trong cơ thể. Các quỹ đầu tư, các định chế tài chính và những nhà đầu tư đơn lẻ luôn sẵn sàng đồng hành của SMEs khi mọi thứ được thông suốt và minh bạch.</p>	4 buổi
<p><b>Phản 2: Chiến lược phát triển - Kiến tạo giá trị bền vững</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Nhận thức chiến lược (Strategic Mindset): Nhìn về vai trò và ý nghĩa của chiến lược đối với Doanh nghiệp trong thời kỳ V.U.C.A</li> <li>– Hoạch định chiến lược (Strategic Planning): Quy trình, kỹ thuật và các công cụ hoạch định chiến lược</li> <li>– Quản lý chiến lược (Strategic Management): Hệ thống, chính sách và quy trình kiểm soát, quản lý chiến lược</li> <li>– Lãnh đạo chiến lược (Strategic Leadership): Vai trò của Lãnh đạo chiến lược. Tư duy hệ thống, dẫn dắt và thúc đẩy đội ngũ hành động với chiến lược của công ty.</li> <li>– Case study, Video và thảo luận các chiến lược đương đại và chiến lược của doanh nghiệp.</li> </ul>	<p>Sau khi rà soát lại hệ thống tài chính, Lãnh đạo SMEs sẽ bắt tay vào viết lại câu chuyện về chiến lược, định hướng phát triển của doanh nghiệp. Giá trị của doanh nghiệp không phải chỉ là hiện tại bạn đang có gì, mà điều quan trọng, ở tương lai, doanh nghiệp bạn sẽ như thế nào.</p>	4 buổi

<p><b>Phần 3: Vận hành - Quản lý - Chuẩn hóa - Chuyển đổi số</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mô hình vận hành mới thích ứng với bối cảnh kinh tế</li> <li>- Ứng dụng theo 04 DX vào vận hành doanh nghiệp.</li> <li>- Ứng dụng các mô hình quản lý hiện đại</li> <li>- Chuẩn hóa quy trình và hệ thống</li> <li>- Chuyển đổi số để phù hợp xu thế và tiết kiệm chi phí</li> <li>- Vận hành doanh nghiệp tinh gọn bằng công cụ quản lý tinh gọn Lean và RACIQ.</li> </ul>	<p>Những gì được chia sẻ trong phần này sẽ giúp Lãnh đạo SMEs vận hành và quản lý doanh nghiệp phù hợp với bối cảnh mới, mục tiêu chiến lược mới. Tối ưu hóa quy trình và tài nguyên đạt hiệu quả cao nhất. Sự cạnh tranh khốc liệt trong giai đoạn hiện nay doanh nghiệp không bước lên, đồng nghĩa với việc họ đang lùi lại phía sau và đó chính là con đường ngắn nhất dẫn đến thất bại.</p>	4 buổi
<p><b>Phần 4: Quản trị Nhân sự - Xây dựng văn hóa thành công</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạch định chiến lược nguồn nhân lực</li> <li>- Sắp xếp và phát triển đội ngũ</li> <li>- Huấn luyện và phát triển nhân viên.</li> <li>- Xây dựng chỉ số KPI hay OKR trong đánh giá năng lực nhân viên.</li> <li>- Thiết lập mục tiêu và Tạo động lực làm việc cho nhân viên</li> <li>- Giao tiếp với nhân viên</li> <li>- Coaching on job.</li> </ul>	<p>Văn hoá doanh nghiệp là gốc rễ của doanh nghiệp, và nhân sự chính là những nhân tố hình thành nên văn hoá doanh nghiệp. Hãy xây dựng đội ngũ nhân sự với một chiến lược khôn ngoan và thúc đẩy văn hóa doanh nghiệp phát triển một cách tích cực và đồng nhất. Vận hành doanh nghiệp như văn hoá gia đình, đừng biến doanh nghiệp thành mô hình doanh nghiệp gia đình.</p>	4 buổi
<p><b>Phần 5: Sale and Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Điều chỉnh/chuẩn hóa/xây dựng Mô hình kinh doanh (BMC)</li> <li>- Xây dựng các yếu tố tác động doanh số bên ngoài - ngoại lực.</li> <li>- Xây dựng các yếu tố tác động doanh số bên trong - nội lực.</li> <li>- Xây dựng/chuẩn hóa hệ thống bán hàng, kênh phân phối, đội ngũ bán hàng, quản lý bán hàng, quản lý quan hệ khách hàng (CRM),...</li> <li>- Xây dựng/chuẩn hóa bộ nhận diện thương hiệu (corporate brand/ identity), công cụ hỗ trợ bán hàng (sales kit/POSM), nhân hiệu (personal brand), marketing online),...</li> <li>- Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng và đo lường hiệu quả từng nhân viên, kênh, điểm bán,...</li> <li>- Tái cơ cấu sản phẩm, gia tăng chuỗi giá trị</li> <li>- Xây dựng Business Plan trung và dài hạn.</li> </ul>	<p>Khi mọi thứ đã ổn định, cũng là lúc doanh nghiệp xây dựng chiến lược bán hàng để thúc đẩy tăng doanh số, cải thiện hàng tồn kho và tái cơ cấu sản phẩm phù hợp với mục tiêu chiến lược mới nhằm gia tăng thị phần... và điều quan trọng nhất là tạo ra dòng tiền liên tục đảm bảo sức khoẻ tài chính cho sự phát triển của doanh nghiệp. Đã có sản phẩm tốt hãy xây dựng “con đường” để nó đi đến đúng nơi mà nó phải đến.</p>	4 buổi

<p><b>Phần 6: Những kỹ năng thiết yếu dành cho Lãnh đạo SMEs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kỹ năng thuyết trình gọi vốn</li> <li>- Kỹ năng tạo động lực nhân viên</li> <li>- Kỹ năng tư duy và giải quyết vấn đề</li> <li>- Kỹ năng giao tiếp phát triển bản thân</li> </ul>	<p>Lãnh đạo doanh nghiệp SMEs cũng như một nhạc trưởng điều hành của một dàn hợp xướng để xướng lên những khúc ca khải hoàn. Những kỹ năng thiết yếu sẽ giúp cho Lãnh đạo SMEs – Đã có trong tay chiếc đũa điều hành – biết cách vận dụng một cách nhuần nhuyễn và linh hoạt nhất, giúp cho bản hợp sướng được vang lên với những nốt nhạc đi đúng với khung nhạc.</p>	<p>4 buổi</p>
<b><u>HOẠT ĐỘNG NGOAI KHOÁ</u></b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Học viên được tham gia vào cộng đồng SMEs Community nhằm kết nối giao thương và xây dựng chuỗi giá trị gia tăng từ cộng đồng.</li> <li>- Tham gia miễn phí các buổi Talkshow nằm trong chuỗi SMEs Community Talkshow được tổ chức định kỳ hàng tháng.</li> <li>- Tham quan các doanh nghiệp trong cộng đồng SMEs Community</li> <li>- Nhận ưu đãi đặc biệt khi tham gia chương trình Tham quan và học tập tại Mỹ dành cho cộng đồng doanh nghiệp SMEs.</li> </ul>		
<b><u>BÀI BÁO CÁO CUỐI KHOÁ</u></b>		
<p>Khác với những chương trình đào tạo mang tính học thuật, chương trình <b>GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP SMEs (SLP)</b> là chương trình thực tế, vận dụng vào những hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp, do đó, yêu cầu của bài báo cáo chính là thuyết minh và những vấn đề khó khăn trong nội tại của doanh nghiệp. Bài báo cáo như là một phần tự sự, là sự “phẫu thuật” của chính doanh nghiệp hoặc chính nơi làm việc của mình. Chính nhờ những nội dung này, các chuyên gia/giảng viên sẽ có những giải pháp hỗ trợ và tư vấn sau khoá học.</p>		

## CHUYÊN GIA VÀ GIẢNG VIÊN THAM GIA GIẢNG DẠY

	<p><b>Thầy Đoàn Đức Minh</b> Phó viện trưởng- Viện Quản trị và Tài chính (IFA) Nghiên cứu sinh- Chương trình Tiến sĩ Quản trị Kinh Doanh Viện Đào tạo quốc tế- ĐH Kinh tế TP.HCM Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh- Viện Đào tạo quốc tế- ĐH Kinh tế TP.HCM Giám đốc Quan hệ khách hàng Doanh nghiệp và Quản trị rủi ro tại Ngân hàng Shinhan Việt Nam Giảng viên cao cấp- Công ty CP Tư vấn Giáo Dục John&amp; Partners</p>
	<p><b>Thầy Dương Võ Nhị Anh</b> Thạc sĩ ngành cơ khí, Trường Đại học Bách Khoa TP.HCM Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (MBA), Chương trình CFVG, Pháp Giám đốc Logistic &amp; Supply Chain, tập đoàn Intel Giám đốc Nhà máy Gỗ, Tập đoàn Scancom Đan Mạch tại Việt Nam Có hơn 12 bài báo Quốc tế với vai trò tác giả chính</p>
	<p><b>Thầy Lê Duy Quang</b> Thạc sĩ Kinh doanh và Tiếp thị- London Business School 18 năm kinh nghiệm trong quản lý chiến lược tiếp thị và bán hàng cho cả FMCG và các sản phẩm công nghiệp. Đại diện truyền thông Quốc tế cho CNN, Fortune Global. Giám đốc phát triển sản xuất egood, Nhà phát triển Apps cho điện thoại thông minh Tư vấn cao cấp và Điều phối viên Hội thảo cho hầu hết các công ty lớn nhất ở Việt Nam</p>

	<p><b>Thầy Trương Minh Hạnh</b></p> <p>Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh của Preston College, US  Giám sát mậu vụ - Unilever Vietnam  Chuyên gia huấn luyện về Quản lý tại trung tâm đào tạo như: Viện IFA, PACE, ...  Nguyên là Giám đốc Đào tạo và Phát triển nhân lực toàn quốc của Meadjohnson. Chuyên gia huấn luyện cấp cao của AIA Việt Nam</p>
	<p><b>Thầy Diệp Gia Hoàng</b></p> <p>Thạc sĩ Quản trị tài chính – Đại học Benedictine  Tiến sĩ Quản trị kinh doanh – ĐH Earis  Viện Phó Viện Quản lý kinh doanh quốc tế (IBM)  Nguyên Tổng Giám đốc Head Office hệ thống Công ty XNK Nông sản Tapioca Group  Nguyên Tổng Giám đốc Rong Viet Group  Giảng viên trường ĐH UBIS (Thụy sỹ) ĐH Saint Petersburg State (Nga)</p>
	<p><b>Thầy Lê Đỗ Duy Ân</b></p> <p>Tiến sĩ Kinh tế – MBA (NUS cấp)  Thạc sĩ Toán – Tin chuyên ngành Lập trình – CNTT (ĐHBK TP.HCM và NUS cấp)  Giám đốc bán hàng ngành tiêu dùng Diethelm Vietnam Co., Ltd  Nguyên TPDVKH Cao cấp Công ty CocaCola Việt Nam  Cố vấn cao cấp về chiến lược, quản trị cho HDBank &amp; Hàng hàng không Vietjet Air</p>



### **Thầy Nguyễn Phú Đông Hà**

Tốt nghiệp Tiến sĩ tại trường ĐH Southern Columbia

Chủ tịch Quỹ đầu tư Comes Partner

Phó Chủ tịch HĐQT Tổng Công ty Licogi 16

Chủ tịch HĐ tư vấn Viện Quản trị và Tài chính

Chủ nhiệm dự án Finance Hub (VietFis 2014)

Nguyễn là Giám đốc Công ty chứng khoán Đà Nẵng