



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ ĐỒNG HÀNH

## **PHÁT TRIỂN TOÀN DIỆN LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP SMEs**

[www.ifa.edu.vn](http://www.ifa.edu.vn)

# 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**  
*năm*  
*Thành lập*  
**& PHÁT TRIỂN**



## GIỚI THIỆU CHUNG

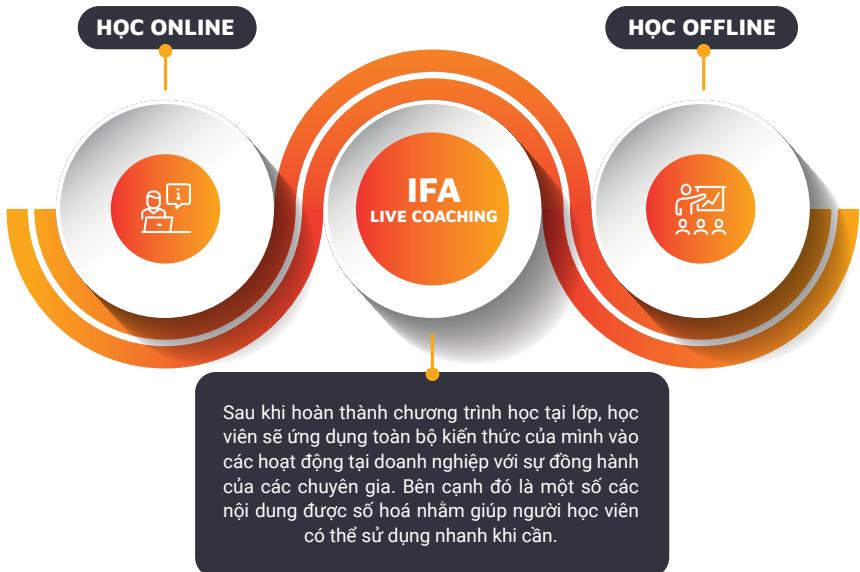
Chương trình này nằm trong khuôn khổ dự án “Tái Cấu Trúc Hệ Sinh Thái Phát Triển Bền Vững Cho Doanh Nghiệp SMEs” của Viện Quản Trị và Tài Chính (IFA) phối hợp với Hệ sinh thái quỹ đầu tư uy tín trong và ngoài nước. Chương trình kỳ vọng sẽ giúp các doanh nghiệp SMEs tạo nên những kỳ tích vượt bậc.

Sứ mệnh và mục tiêu của dự án là đồng hành và hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp SMEs hệ thống hóa toàn bộ doanh nghiệp, tái cấu trúc từ tài chính đến vận hành. Giúp doanh nghiệp SMEs giải quyết các vấn đề đang tồn tại và từng ngày bào mòn các nguồn lực của doanh nghiệp, để tạo nên những kỳ tích mà một doanh nghiệp bất kỳ có thể đạt được trong thời gian ngắn.

Ngoài ra, chương trình cũng giúp các doanh nghiệp thỏa đú các yêu cầu trong danh sách thẩm định tài chính theo tiêu chuẩn của ngân hàng, quỹ đầu tư..., từ đó có cơ hội tiếp cận và thu hút nguồn vốn cho doanh nghiệp mình.



## Mô hình thực hiện



Chương trình Đào Tạo và Phát Triển Toàn Diện Lãnh Đạo Doanh Nghiệp SMEs (SLP) được xây dựng và tổ chức bởi Viện Quản Trị và Tài Chính (IFA) – Tổ chức Giáo dục hơn 15 năm tại Việt Nam được kỳ vọng sẽ là giải pháp toàn diện giúp doanh nghiệp hồi sinh, tăng trưởng, phát triển bứt phá và trường tồn trong kỷ nguyên kinh tế mới.

## LỢI ÍCH ĐẾN TỪ CHƯƠNG TRÌNH





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

### Đối tượng



### 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.



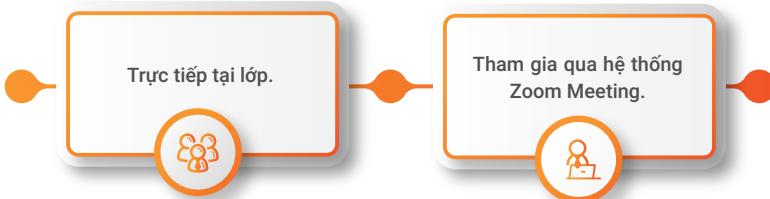
#### Phần 5

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 cũng được hoàn toàn miễn phí và theo 1 trong 2 hình thức:

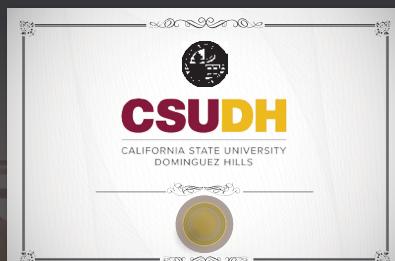


Trong quá trình học tập trao đổi, Viện Quản Trị Và Tài Chính (IFA) sẽ tổ chức một số nội dung bổ trợ như seminar, workshop hay Open-talk giúp người tham gia/ doanh nghiệp được lĩnh hội và tiếp cận thực tế hơn.

## Hướng dẫn chuyên sâu sau khoá học

Ngay từ lúc doanh nghiệp xác định tham gia Chương trình 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 các chuyên gia hỗ trợ. Chương trình đồng hành 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 tùy vào lĩnh vực hoạt động/ định hướng doanh nghiệp...

## Chứng chỉ Quốc tế



*Chương trình đào tạo được chuẩn nhận và cấp chứng chỉ của Trường  
ĐH Công lập California, Dominguez Hills, USA.*

## NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CHUYÊN ĐỀ Subject	THỜI LƯỢNG Duration	NGƯỜI THAM GIA CÙNG
<p><b>PHẦN 1:</b></p> <p><b>Quản trị tài chính - cấu trúc - quản trị - huy động vốn</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Thấu hiểu hệ thống tài chính.</li> <li>Quản trị các khía cạnh tài chính trọng yếu: Hiểu về các chỉ số, chỉ tiêu tài chính.</li> <li>Nhìn thấu dòng tiền Kinh nghiệm và ứng dụng vào các tình huống phân tích cụ thể.</li> <li>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>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>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>	4 buổi	Kế toán trưởng hoặc kế toán nội bộ.

► Đây là lúc lãnh đạo doanh nghiệp SMEs cần rà soát lại toàn bộ sức khoẻ tài chính của công ty, 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.

<b>PHẦN 2:</b>		
<b>Chiến lược phát triển - Kiến tạo giá trị bền vững</b>		Phó Giám đốc hoặc Thành viên góp vốn có tham gia vận hành doanh nghiệp.

► 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.

► Hoạch định chiến lược (Strategic Planning): Quy trình, kỹ thuật và các công cụ hoạch định chiến lược.

► Quản lý chiến lược (Strategic Management): Hệ thống, chính sách và quy trình kiểm soát, quản lý chiến lược.

► 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.

CHUYÊN ĐỀ Subject	THỜI LƯỢNG Duration	NGƯỜI THAM GIA CÙNG
<ul style="list-style-type: none"> <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>		
<p><b>PHẦN 3:</b></p> <p><b>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.</li> </ul>	<p><b>4</b> buổi</p>	Phó Giám đốc hoặc Thành viên góp vốn có tham gia vận hành doanh nghiệp.
<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. Với sự cạnh tranh khốc liệt trong giai đoạn hiện nay nếu 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>		
<p><b>PHẦN 4:</b></p> <p><b>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><b>4</b> buổi</p>	Trưởng/Phó phòng nhân sự hoặc nhân viên phụ trách nhân sự.
<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 hoá 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>		

CHUYÊN ĐỀ Subject	THỜI LƯỢNG Duration	NGƯỜI THAM GIA CÙNG
<p><b>PHẦN 5:</b></p> <p><b>Sales and Marketing - Cải thiện hiệu suất kinh doanh</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 (kết nối doanh nghiệp, điểm đến, sự kiện, hệ sinh thái,...).</li> <li>▶ Xây dựng các yếu tố tác động doanh số bên trong - nội lực (tái cấu trúc sản phẩm, giá trị tăng thêm cho sản phẩm, nâng tỉ lệ cảm xúc vào sản phẩm, biên lợi nhuận, kênh phân phối, chuỗi cung ứng,...).</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/POS), nhân hiệu (personal brand), kênh tiếp thị/truyền thông số (marketing online),...</li> <li>▶ Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng và đo lường hiệu quả bán hàng từng nhân viên, kênh, điểm bán,...</li> <li>▶ Chiến lược marketing hỗn hợp (IMC) và xây dựng thương hiệu, nhân hiệu.</li> <li>▶ Tái cơ cấu sản phẩm, gia tăng chuỗi giá trị.</li> <li>▶ Thiết lập Business Plan.</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	Trưởng/Phó phòng Bán hàng hoặc Marketing.
<p><b>PHẦN 6:</b></p> <p><b>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 giống như 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 xướng được vang lên với những nốt nhạc đi đúng với khung nhạc.</p>	4 buổi	N/A.



## CHỦ NHIỆM CHƯƠNG TRÌNH



### Thầy Đoàn Đức Minh

- ▶ 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.
- ▶ Nguyên 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&Partners.



### Thầy Nguyễn Phú Đông Hà

- ▶ Đồng sáng lập SMEs LEADERSHIP PROGRAM (SLP).
- ▶ Thành viên Lãnh đạo, Cố vấn các tổ chức trong ngành tài chính - đầu tư, xây dựng, hạ tầng, bất động sản, bán lẻ, năng lượng, nông sản, ...



### Thầy Lê Duy Quang

- ▶ 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.



### Thầy Trưởng Minh Hạnh

- ▶ Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh của Preston College, US.
- ▶ Giám sát mua sắm - 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.



### Thầy Diệp Gia Hoàng

- ▶ 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).



### Thầy Dương Võ Nhị Anh

- ▶ 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 & Supply Chain, Tập đoàn Intel.
- ▶ Giám đốc Nhà máy Gỗ, Tập đoàn Scancorn Đan Mạch tại Việt Nam.
- ▶ Có hơn 12 bài báo Quốc tế với vai trò tác giả chính.



### Thầy Lê Đỗ Duy Ân

- ▶ Tiến sĩ Kinh tế - MBA (NUS cấp).
- ▶ Thạc sĩ Toán - Tin chuyên ngành Lập trình - CNTT (BHBK 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 & Hàng hàng không Vietjet Air.



### Thầy Hồ Minh Chính

- ▶ Certified Business Partner Consultant, Bcon Japan.
- ▶ LIMRA, US.
- ▶ LOMA, US.
- ▶ Certified Master Trainer, ILA Vietnam.



ĐỐI TÁC ĐỒNG HÀNH





# ifa

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

ĐÀO TẠO HUẤN LUYỆN TƯ VẤN

Trụ sở: 60 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao, Quận 1, TP.HCM.

Văn phòng tư vấn: CH5 - Chung cư SkyCenter, Phường 2, Quận Tân Bình



0942 99 39 79 - 0942 66 81 82



slp@ifa.edu.vn

# Liên h ngay



0942 99 39 79  
0942 66 81 82



slp@ifa.edu.vn



60 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao, Quận 1, TPHCM.