



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO 4.0 VỚI MÔ HÌNH ĐÀO TẠO BLENDED LEARNING

THÀNH TỰU

Sau hơn 17 năm hình thành và phát triển,
Viện IFA đã đạt được những thành tựu như:

17
YEARS
Thành lập
& PHÁT TRIỂN

>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



KHÓA HỌC PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO 4.0 ĐƯỢC XÂY DỰNG TRÊN 03 NỘI DUNG CỐT LÕI

01

**NĂNG LỰC HOẠCH
ĐỊNH VÀ QUẢN TRỊ
CHIẾN LƯỢC 4.0**

02

**NĂNG LỰC LÃNH
ĐẠO VỚI TRIẾT LÝ
LÃNH ĐẠO 4.0**

03

**NĂNG LỰC QUẢN TRỊ
SỰ THAY ĐỔI CHO
BỐI CẢNH MỚI**

HÌNH THỨC HỌC TẬP MÔ HÌNH ĐÀO TẠO BLENDED LEARNING

- Toàn bộ 03 nội dung chương trình đào tạo được biên soạn và số hóa theo định dạng Scorm và đưa lên hệ thống LMS Smartedu.
- Học viên được cấp tài khoản E-Learning, bắt buộc hoàn thành toàn bộ bài học trên hệ thống trong vòng 02 tuần.
- Sau khi hoàn thành 03 nội dung cốt lõi trong chương trình PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO 4.0, học viên sẽ có 4 tuần để hoàn thành bài báo cáo cuối khóa.
- Học viên tham gia 2 buổi học/thảo luận/tương tác trực tiếp cùng giảng viên qua hình thức Live learning (Zoom, Google meet).
- Hoàn thành đầy đủ các yêu cầu trên, học viên đủ điều kiện để nhận chứng chỉ Quốc tế về PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO 4.0 của Trường ĐH Công Lập California, Dominguez Hills, USA.

NHỮNG AI PHÙ HỢP VỚI CHƯƠNG TRÌNH

- Cấp lãnh đạo doanh nghiệp: Chủ tịch, CEO, Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên, Ban giám đốc, Ban lãnh đạo...;
- Các nhà quản lý và những người đã có kinh nghiệm về quản lý và điều hành các phòng ban, bộ phận trong doanh nghiệp;
- Những người có mong muốn cải thiện hiệu quả công việc của đội ngũ/nhóm, dẫn dắt đội ngũ/nhóm đạt mục tiêu chiến lược/kế hoạch đã đề ra.
- Những người có hoài vọng trở thành Quản lý/Lãnh đạo trong tương lai.

Đặc biệt, những ai “LƯỠI” đến lớp nhưng vẫn mong muốn trang bị cho mình những năng lực cốt lõi để có thể quản lý/vận hành công ty/tổ chức/đội nhóm/team một cách hiệu quả, bài bản và chuyên nghiệp hơn.

VÌ SAO LỰA CHỌN CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO 4.0 VỚI MÔ HÌNH ĐÀO TẠO BLENDED LEARNING

- Tiết kiệm chi phí và thời gian.
- Tập trung vào các giá trị cốt lõi và công cụ thực hành cốt lõi.
- Chất lượng khóa học được đảm bảo thông qua nội dung xây dựng bài bản, yêu cầu về bài báo cáo cuối khóa và tương tác/thảo luận trực tiếp cùng giảng viên.
- Chứng chỉ Quốc tế bảo chứng cho năng lực tự học và phát triển năng lực lãnh đạo trong thời kỳ 4.0

HỌC PHÍ TRỌN CHƯƠNG TRÌNH

Học phí trọn chương trình: **3,450,000đ (Ba triệu bốn trăm năm mươi ngàn đồng chẵn)** với quyền lợi bao gồm:

- Tài khoản E-Learning để học tập 3 nội dung cốt lõi:
 1. NĂNG LỰC HOẠCH ĐỊNH VÀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC 4.0
 2. NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO VỚI TRIẾT LÝ LÃNH ĐẠO 4.0
 3. NĂNG LỰC QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI CHO BỐI CẢNH MỚI
- Tham gia 2 buổi học/thảo luận/tương tác trực tiếp cùng giảng viên.
- Được giảng viên, chuyên gia góp ý/chỉnh sửa bài báo cáo cuối khóa để có thể ứng dụng ý tưởng vào công việc.
- Chứng chỉ Quốc tế của Trường ĐH Công Lập California, Dominguez Hills, USA.

Chứng nhận do Viện IFA cấp



Chứng chỉ Quốc tế



PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC CỦA NGƯỜI LÃNH ĐẠO/QUẢN LÝ TRONG GIAI ĐOẠN 4.0 LÀ PHÁT TRIỂN 03 NĂNG LỰC CỐT LÕI: CHIẾN LƯỢC - LÃNH ĐẠO - THAY ĐỔI.



NĂNG LỰC 1. NĂNG LỰC HOẠCH ĐỊNH VÀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC 4.0

Phần 1: Các nguyên tắc của quản trị chiến lược

- 1.1. Khái niệm quản trị chiến lược
- 1.2. Tầm quan trọng của quản trị chiến lược
- 1.3. Quy trình thực hiện quản trị chiến lược
 - Identify Mission And Goals - Xác định sứ mệnh và mục tiêu cần đạt được
 - Doing An External Analysis - Thực hiện việc phân tích các yếu tố bên ngoài
 - Doing An Internal Analysis - Thực hiện việc phân tích các yếu tố bên trong
 - Formulating Strategies - Hình thành nên chiến lược phát triển
 - Implementing Strategies - Thực thi chiến lược
 - Evaluating Results - Đánh giá hiệu quả thực hiện
- 1.4. Các loại chiến lược phát triển trong tổ chức
- 1.5. Các cấp độ của chiến lược

Phần 2: Tư duy chiến lược

2.1. Thế nào là tư duy chiến lược?

- Khái niệm tư duy chiến lược
- Cách thức để có tư duy chiến lược
 - Tư duy lớn (*Think Big*)
 - Suy nghĩ sâu (*Deep*)
 - Tầm nhìn xa (*Long*)

2.2. Đánh giá môi trường bên ngoài

- Mô hình PESTELE
- Năm yếu tố cạnh tranh của PORTER
 - Các công ty mới mở
 - Quyền lực của nhà cung cấp
 - Quyền lực của người mua hàng
 - Sản phẩm thay thế
 - Đối thủ cạnh tranh

2.3. Đánh giá môi trường bên trong

- Phân tích SWOT
- Phân tích USP
- Phân tích CCA

2.4. Các yếu tố để doanh nghiệp thành công và ổn định

- Công nghệ
- Con người
- Khách hàng

2.5. Tư duy lãnh đạo thời kỳ số hoá

- Nắm bắt hệ thống công nghệ hiện đại
- Thống kê và phân tích dữ liệu
- Ra quyết định dựa trên dữ liệu

2.6. Các công cụ tư duy

- Công cụ tư duy là gì?
- Những công cụ tư duy phổ biến
 - Động não (*Brainstorming*)
 - Sơ đồ tư duy (*Mind Mapping*)
 - Sơ đồ xương cá (*Fishbone Diagram*)
 - 6 Thinking Hats (*6 chiếc mũ tư duy*)

Phần 3: Lập kế hoạch chiến lược

3.1. Quy trình lập kế hoạch thực hiện chiến lược

- Mô hình lập chiến lược
- Phân biệt STRATEGIC PLAN vs BUSINESS PLAN

3.2. Cách lập kế hoạch

- Thiết Lập Mục Tiêu
- Các hoạt động để đạt được mục tiêu
- Thiết lập các chỉ số đo lường trong quá trình thực hiện các hoạt động
- Đánh giá hiệu quả của các hoạt động thông qua kết quả hệ thống đo lường

3.3. Công cụ hỗ trợ lập kế hoạch

- Nguyên tắc 80/20
- Ma trận Eisenhower
- Danh sách công việc tổng thể và chia nhỏ

Phần 4: Quản trị rủi ro và thực thi kế hoạch chiến lược

4.1. Quản trị rủi ro

- Quản trị rủi ro
- Các loại rủi ro
- Các nguyên nhân dẫn đến rủi ro
- Cách ứng phó với rủi ro
- Quy Trình Quản Trị Rủi Ro

4.2. Thực thi kế hoạch chiến lược

NĂNG LỰC 2: NĂNG LỰC LÃNH ĐẠO VỚI TRIẾT LÝ LÃNH ĐẠO 4.0

Phần 1: Xây dựng thành công và ổn định cho tổ chức

1.1. Technology

- Business Technology
- Communication
- Marketing
- Customer Service

1.2. People

- Những năng lực cần có trong việc lãnh đạo con người
 - *Tối ưu hóa nguồn lực*
 - *Giải quyết vấn đề*
- Những công cụ hỗ trợ cho việc lãnh đạo con người
 - *Empathy: Thấu cảm*
 - *Trust building - Xây dựng niềm tin*
 - *Appreciation - Công nhận và đánh giá cao người khác*
 - *Accountability Pressure - Tạo ra áp lực*
 - *Resolving Conflicts - Giải quyết xung đột*

1.3 Customer

- CDP – Customer Data Platform
- VOC – Voice Of Customer

Phân 2: Văn hóa doanh nghiệp và hiệu suất vận hành

- 2.1. Định nghĩa về văn hóa doanh nghiệp
- 2.2. Thế nào là một doanh nghiệp có văn hóa tốt?
- 2.3. Organization Culture Type: Các loại văn hóa doanh nghiệp
 - The Clan Culture (Văn hóa thị tộc)
 - The Adhocracy Culture (Văn hóa tinh thông)
 - The Market Culture (Văn hóa thị trường)
 - The Hierarchy Culture (Văn hóa phân cấp)
- 2.4. How To Build Organization Culture: Các loại văn hóa doanh nghiệp
 - Phát triển tầm nhìn, sứ mệnh và mục tiêu (Vision, Mission & Goal)
 - Xác định giá trị cốt lõi của công ty (Core Values)
 - Sống theo giá trị và văn hóa của công ty
 - Thuê đúng người

Phân 3: Năng lực ra quyết định và thực thi

- 3.1. Năng lực ra quyết định
 - Directive (Chỉ đạo)
 - Analytical (Phân tích)
 - Conceptual (Mô thức)
 - Behavioral (Hành vi)
- 3.2. Khả năng quản lý việc thực thi công việc
 - Tập trung vào công việc tối quan trọng
 - Hành động dựa trên thước đo đòn bẩy
 - Duy trì bảng theo dõi công việc một cách thu hút
 - Tạo ra nhịp độ trách nhiệm / tinh thần trách nhiệm
- 3.3. Charismatic Leadership: Phong cách lãnh đạo riêng và độc đáo

Phân 4: Lãnh đạo thời số hóa

- 4.1 Digital System (Hệ thống kỹ thuật số)
- 4.2 Data Analysis & Statistics (Thống kê và phân tích dữ liệu)
- 4.3 Data-Driven Decision Making: Ra quyết định dựa trên dữ liệu
 - Khám phá dữ liệu
 - Thấu hiểu thực trạng
 - Hành động
 - Kết quả

NĂNG LỰC 3. NĂNG LỰC QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI CHO BỐI CẢNH MỚI

Phần 1: Nhận biết và đánh giá sự thay đổi

- 1.1. Nhận biết về khái niệm VUCA
 - VUCA là gì?
 - Vì sao cần nhận biết về VUCA?
 - Mối tương quan giữa các yếu tố trong VUCA?
- 1.2. CHANGE - Sự thay đổi
 - Khi nào thì sự thay đổi xảy ra
 - Tầm quan trọng của sự thay đổi
 - Các loại thay đổi
 - Các ngộ nhận về sự thay đổi
 - Quy mô của sự thay đổi

Phần 3: Sự tham gia của các bên liên quan

- 3.1. Đối tượng của sự thay đổi
 - Thay đổi cá nhân
 - Thay đổi người khác
 - Thay đổi nhóm/tổ chức
- 3.2. Lưu ý thực hiện sự thay đổi
- 3.3. Nguyên nhân diễn ra kháng cự sự thay đổi
- 3.4. Cách xử lý "sự kháng cự"
- 3.5. Cách thức tạo động lực để vượt qua

Phần 2: Framework về quản trị sự thay đổi

- 2.1. Framework 5A trong Quản trị sự thay đổi
 - AWARE - Nhận biết về sự thay đổi
 - ACCEPT - Chấp nhận sự thay đổi
 - ADJUST - Điều chỉnh để thích nghi với sự thay đổi
 - ACTION - Hành động để tạo ra kết quả
 - AWARE - Tiếp tục nhận biết các sự thay đổi khác
- 2.2. Phương pháp phân tích mô hình 5A
 - The What - Hiểu đúng
 - The Why - Ý nghĩa + Mục đích
 - The How - Hành động + Công cụ

Phần 4: Các kỹ năng hỗ trợ cho việc thực hiện sự thay đổi

- Truyền Thông (Communication) Rõ Ràng, Cụ Thể
- Truyền Thông (Communication) Quyết Đoán và Thẳng Thắn
- Truyền Thông Theo Mô Hình EPM
- Kỹ năng giải quyết các mâu thuẫn và đàm phán khi thực hiện sự thay đổi



VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH (IFA)

- Hơn 17 năm kinh nghiệm trong đào tạo doanh nghiệp và tư vấn và hỗ trợ xây dựng chiến lược L&D cho doanh nghiệp.
- Giảng viên, chuyên gia hàng đầu Việt Nam với hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc và giảng dạy doanh nghiệp.
- Chứng chỉ Quốc tế của Trường ĐH California, Dominguez Hills.
- Đối tác toàn cầu của PMI Hoa Kỳ.
- Sở hữu Hệ thống Quản lý Đào tạo Trực tuyến LMS Smartedu giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí và tối ưu hoạt động L&D.

Giảng viên - Chuyên gia của chương trình:

TIẾN SĨ 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.



MỘT SỐ ĐỐI TÁC TIÊU BIỂU



17
YEARS

Thành lập
& PHÁT TRIỂN

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.

Trung tâm đào tạo: CH5 - Chung cư SkyCenter, Phường 2, Quận Tân Bình



0942 99 39 79 - 0942 66 81 82



tuyensinh@ifa.edu.vn