



ifa

excellent train - coach - consult

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

NÂNG CAO NĂNG LỰC TIẾP THỊ VÀ BÁN HÀNG TRONG KỶ NGUYÊN SỐ 4.0

(**SLP** in Sale & Marketing)

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

📍 60 Nguyễn Văn Thủ, P. Đakao, Q. 1, Tp.HCM

☎ 028 6681 4320 - 0942 99 39 79

🌐 www.ifa.edu.vn

✉ tuyensinh@ifa.edu.vn

THÀNH TỰU

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

15^{năm}
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



MỤC TIÊU KHOÁ ĐÀO TẠO

Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, doanh nghiệp luôn phải nỗ lực nhằm thu hút cũng như giữ chân khách hàng. Để doanh nghiệp có thể tồn tại và hoạt động tốt thì các chiến dịch Sale and Marketing cần phải được lên kế hoạch triển khai một cách nhất quán và bài bản. Đây cũng là mục tiêu tiên quyết của khoá học **Nâng cao Năng lực Tiếp thị và Bán hàng trong kỷ nguyên số 4.0 (SLP in Sale & Marketing)** muốn mang đến các nhà lãnh đạo, các nhà quản lý.

Đến với chương trình, các nhà lãnh đạo sẽ có thời gian xác định lại tư duy lãnh đạo của mình về mảng sale and marketing. Chương trình **SLP in Sale & Marketing** sẽ giúp các lãnh đạo xây dựng chiến lược bán hàng và quảng bá phù hợp với tình hình của doanh nghiệp, 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.



TƯ VẤN VÀ COACHING SAU KHOÁ HỌC

Ngay từ lúc học viên xác định tham gia Chương trình **Nâng cao Năng lực Tiếp thị và Bán hàng trong kỷ nguyên số 4.0 (SLP in Sale & Marketing)**, 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 in Sale and Marketing** sẽ là nền tảng giúp các doanh nghiệp thực thi cải cách hệ thống kinh doanh, phát triển nguồn khách hàng tiềm năng ngoài thị trường và các đối tác đang kết hợp. Ngoài ra còn giúp các nhà lãnh đạo nhận ra những vấn đề, những khó khăn khác mà hệ thống kinh doanh mà 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 tùy vào lĩnh vực hoạt động/định hướng doanh nghiệp...



ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp;
- Các trưởng/ phó các phòng, ban, bộ phận trong doanh nghiệp;
- Những người đang tham gia làm việc trong môi trường doanh nghiệp không có chuyên môn sâu lĩnh vực Sale and Marketing có mong muốn hiểu rõ về lĩnh vực Sale and Marketing nhằm quản lý công việc tốt và hiệu quả hơn.

THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

- Thời lượng: Khóa học kéo dài trong 04 buổi (2 ngày)
- Học phí: 3,500,000đ (Ba 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.
- 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)

INSITUTE OF FINANCE AND ADMINISTRATION

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

Văn phòng tư vấn: CH5 - Chung cư SkyCenter, P. 2, Q. Tân Bình, Tp.HCM

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

Email: daotao@ifa.edu.vn – Web: www.ifa.edu.vn

NỘI DUNG KHOÁ HỌC

1. Điều chỉnh/chuẩn hóa/xây dựng Mô hình kinh doanh (BMC).
2. Xây dựng các yếu tố tác động doanh số bên ngoài - ngoại lực (kết nối doanh nghiệp, điểm đến, sự kiện, hệ sinh thái,...).
3. 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,...).
4. 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),...
5. 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), kênh tiếp thị/truyền thông số (marketing online),...
6. Xây dựng hệ thống quản lý bán hàng và đo lường hiệu quả bán hàng từng nhân viên, kênh, điểm bán,...
7. Chiến lược marketing hỗn hợp (IMC) và xây dựng thương hiệu, nhân hiệu.
8. Tái cơ cấu sản phẩm, gia tăng chuỗi giá trị.
9. Thiết lập Business Plan.

Thảo luận: Học viên sẽ thảo luận các tình huống, vấn đề thực tế, bao gồm những tình huống do chính học viên cung cấp, để từ đó học viên sẽ hiểu rõ về bản chất và phương pháp triển khai chiến lược, quản trị sale and marketing hiệu quả hơn.

CHUYÊN GIA VÀ GIẢNG VIÊN THAM GIA GIẢNG DẠY VÀ COACHING



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.
- 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 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



ifa

excellent train - coach - consult



VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

ĐÀO TẠO

HUẤN LUYỆN

TƯ VẤN

Trụ sở chính: 60 Nguyễn Văn Thủ, phường Đakao, quận 1, Tp.HCM

Văn phòng tư vấn: 5B Phổ Quang, phường 2, quận Tân Bình, Tp. HCM

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

INSITUTE OF FINANCE AND ADMINISTRATION

028 6681 4320 - 0942 99 39 79



www.ifa.edu.vn



tuyensinh@ifa.edu.vn

