

## KHÓA HỌC

# CHIẾN LƯỢC DẪN ĐẦU TRONG KINH DOANH

## Successful Business Strategy

### Giảng viên: Tiến sĩ Nguyễn Chí Bình

- Tốt nghiệp tiến sĩ tại Học viện MIT, Hoa Kỳ Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA (2003)
- Hoàn thành chương trình The Management & Leadership Training at Harvard School, USA.
- Công việc hiện tại: Giám đốc Kinh doanh của MAN Automobile Asia Pacific LTD. Phụ trách thị trường Vietnam, Indonesia, Thailand, Indonesia, Malaysia, Hong kong.
- Nguyên là Phó Giám đốc Kinh doanh (Fleet Sales & Sales Dealer) – Mercedes Benz Vietnam (1997 – 2004).
- Nguyên là Trưởng phòng Kinh doanh Honda Viet Nam (1991- 1997)



## VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH



## GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH

Trong gần hai thập kỉ, các nhà quản lý đã phải học cách chơi theo những luật chơi mới. Các công ty phải linh hoạt phản ứng nhanh chóng trước những thay đổi của thị trường và cạnh tranh. Họ phải không ngừng tự so sánh với những phương thức thực hành tốt nhất. Họ phải khai thác nguồn lực bên ngoài một cách tháo vát để đạt được hiệu quả. Và họ cần nuôi dưỡng một vài khả năng cốt lõi trong cuộc đua để có thể dẫn trước đối thủ. Xác lập vị thế thị trường - từng là trọng tâm của chiến lược kinh doanh của bất kỳ công ty nào – bị bác bỏ vì quá tĩnh tại đối với các thị trường năng động và công nghệ thay đổi ngày nay. Căn cứ theo lý thuyết mới, các đối thủ có thể nhanh chóng sao chép bất cứ vị thế thị trường nào, và lợi thế cạnh tranh trong điều kiện tốt nhất cũng chỉ có tính chất tạm thời.

Cội rễ của vấn đề nằm ở chỗ làm sao doanh nghiệp có thể đưa ra một chiến lược kinh doanh mang tính dẫn đầu thị trường, đó mới chính là bài toán nan giải cho bất kỳ doanh nghiệp nào trong giai đoạn siêu cạnh tranh như hiện nay. Việc đi tìm năng suất, chất lượng và tốc độ đã làm sinh sôi nảy nở một số lượng đáng kể các công cụ quản lý và kỹ thuật, quản lý chất lượng đồng bộ, so sánh tiêu chuẩn, cạnh tranh dựa vào thời gian, hợp đồng gia công ngoài, hợp tác liên danh, tái kỹ nghệ (reengineering), thay đổi quản lý. Cho dù sự cải tiến hoạt động đạt được thường ngoạn mục, nhiều công ty thất vọng bởi tình trạng không có khả năng chuyển hóa những lợi ích này thành lợi nhuận bền vững. Và từng chút một, gần như không thể nhận ra, các công cụ quản lý đã chiếm chỗ của chiến lược kinh doanh. Khi các nhà quản lý lao vào cải thiện trên mọi mặt trận, họ rời xa hơn vị thế cạnh tranh có thể tồn tại và phát triển.

Nhằm giúp các doanh nghiệp, các nhà quản lý và các lãnh đạo nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình và vươn lên dẫn đầu thị trường, **Viện IFA** thiết kế khóa học **“Chiến lược dẫn đầu trong kinh doanh”** để giải bài toán “tại sao có những doanh nghiệp giàu có, thịnh vượng và bền vững, còn một số khác thì không?”.

## THÔNG TIN VỀ KHÓA HỌC

- Thời lượng: Khóa học kéo dài trong 03 buổi (1,5 ngày)
- Ngày học: Tùy vào sự sắp xếp của doanh nghiệp
- Giờ học: Mỗi buổi học 3 giờ (bao gồm giải lao 15 phút)

## ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Các cấp lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp;
- Đội ngũ quản lý chức năng (Functional Managers - FM) như Giám đốc Kinh doanh; Giám đốc Marketing/ Giám đốc Bán hàng/Đại diện thương mại/Giám đốc Kế hoạch...
- Các Trưởng / Phó các Phòng, Ban, Bộ phận Kinh doanh của các doanh nghiệp trong và ngoài nước;

## HỌC PHÍ KHÓA HỌC:

- Học phí trọn khóa cho khóa học là: **30,000,000đ** (ba mươi triệu đồng chẵn).
- Học phí trên bao gồm chi phí giảng dạy, trợ giảng, tài liệu giảng dạy, hóa đơn tài chính và chứng chỉ cuối khóa.



## **NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỌC**

### **Phần I: Nhận thức chiến lược kinh doanh trong bối cảnh mới (TPP, AEC).**

- Các khái niệm/nhận thức cơ bản nhất và cập nhật nhất về chiến lược kinh doanh, hoạch định chiến lược, quản lý chiến lược và lãnh đạo chiến lược.
- Ý nghĩa và tầm quan trọng của chiến lược kinh doanh đối với vận mệnh của doanh nghiệp / tổ chức trong giai đoạn siêu cạnh tranh.
- Vai trò của lãnh đạo và tầm nhìn của lãnh đạo đối với chiến lược kinh doanh và quản trị chiến lược kinh doanh.

### **Phần II: Hoạch định chiến lược kinh doanh dẫn đầu thị trường**

- Mô hình hoạch định chiến lược kinh doanh
- Các cấu phần làm nên một chiến lược kinh doanh
- Phương pháp, công cụ và kỹ thuật để phân tích và đánh giá môi trường bên ngoài.
- Phương pháp, công cụ và kỹ thuật để phân tích và đánh giá nguồn lực bên trong.
- Quy trình và phương pháp lựa chọn và định hình nên chiến lược kinh doanh.

### **Phần III: Quản lý chiến lược kinh doanh**

- Hiểu về quản trị chiến lược kinh doanh.
- Hệ thống, chính sách, quy trình để triển khai và kiểm soát chiến lược.
- Quản trị và kiểm soát tài chính.
- Quản trị và kiểm soát vận hành.
- Quản trị và kiểm soát toàn diện.

## Phần IV: Lãnh đạo chiến lược kinh doanh

- Hiểu về lãnh đạo chiến lược kinh doanh.
  - Truyền thông chiến lược kinh doanh hiệu quả.
  - Phát triển năng lực lãnh đạo chiến lược của bản thân.
  - Dẫn dắt, thúc đẩy đội ngũ hành động có tư duy chiến lược.
  - Phát triển năng lực lãnh đạo chiến lược trong đội ngũ/ tổ chức.
- 



# VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH (VIỆN IFA)

## Trụ sở chính: Viện IFA

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

Tel: (08) 6681 3320 – Hotline: 0942 99 39 79

## Liên hệ:

Email: [training@ifa.edu.vn](mailto:training@ifa.edu.vn)

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

## Viện IFA – Chi Nhánh Hà Nội

P.204, số 79, An Trạch, Cát Linh, TP. Hà Nội

Tel : (04) 6652.7306 - Hotline: 0913 597 996

## Liên hệ:

Email: [training@ifa.edu.vn](mailto:training@ifa.edu.vn)

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

## Viện IFA – Chi Nhánh Cần Thơ

24 Trần Văn Hoài, P. XuânKhánh,

Q.Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

Tel: (0710) 2460 986 - Hotline: 0942 997 111

## Liên hệ:

Email: [vpcantho@ifa.edu.vn](mailto:vpcantho@ifa.edu.vn)

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

## Viện IFA – Chi Nhánh Vũng Tàu

28-30 Trần Hưng Đạo, P.1, TP. Vũng Tàu

Hotline: 0942 99 39 79

## Liên hệ:

Email: [training@ifa.edu.vn](mailto:training@ifa.edu.vn)

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

