

UNICOM PROFILE

Giới thiệu sơ lược về UNICOM

Cập nhật năm 2009



Bước sang **năm thứ 10** hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực tư vấn và đào tạo ứng dụng, UNICOM được khách hàng đánh giá cao tính sáng tạo, thực tiễn và lợi ích kinh tế.

Một vài số liệu thống kê nhanh về kết quả hoạt động:

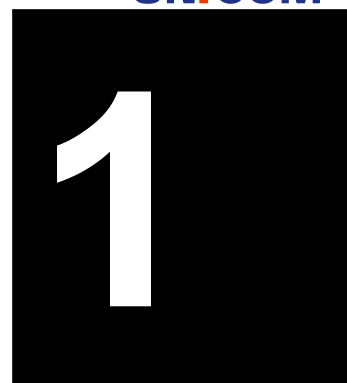
- Số 1 trong thị trường đào tạo ứng dụng.
- Đào tạo hơn 8000 doanh nhân đến từ hơn 1000 doanh nghiệp.
- Đào tạo hơn 1000 CEO.
- 95% học viên đánh giá rất hài lòng về chương trình đào tạo ứng dụng của UNICOM.
- ...



10th
Anniversary

Mục lục

1. Thông tin chung
2. Tầm nhìn UNICOM
3. Thành công ban đầu
4. Nguồn lực chất xám
5. Tổ chức
6. Các dòng giải pháp và công nghệ chuyên nghiệp
7. Khách hàng của UNICOM
8. Danh sách các chương trình đào tạo



THÔNG TIN CHUNG

THÔNG TIN CHUNG

Hướng tới kỷ niệm 10 năm ngày thành lập UNICOM khẳng định vị thế số 1 trong thị trường đào tạo ứng dụng và tư vấn kinh doanh với sứ mệnh trở thành bạn đồng hành của doanh nghiệp trên con đường chuyên nghiệp hướng tới thành công.

1. Tên công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN UNICOM**
Tên giao dịch : **UNICOM JOINT STOCK COMPANY**
Tên viết tắt : **UNICOM.,JSC**
2. Giấy phép kinh doanh số : 0103011949/ Sở Kế hoạch Đầu tư thành phố Hà Nội
3. Địa chỉ trụ sở chính : 181 Nguyễn Lương Bằng, phường Quang Trung, quận Đống Đa,
thành phố Hà Nội
4. Điện thoại : (084) 04 35333580 / 81 / 82 / 83 / 84
5. Fax : (084) 04 35333585 / 35334023
6. Email : unicom@unicom.com.vn
7. Web site : <http://www.unicom.com.vn>
8. Lĩnh vực kinh doanh chính : Công ty kinh doanh chính trong hai lĩnh vực
 - Đào tạo ứng dụng các kỹ năng kinh doanh chuyên nghiệp liên quan tới: Chiến lược kinh doanh, Quản trị điều hành, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Marketing, Bán hàng...
 - Tư vấn các giải pháp kinh doanh
9. Vốn điều lệ : 10.000.000.000 (Mười tỷ đồng VN)
10. Mã số thuế : 0101930611
11. Chủ tịch Hội đồng quản trị : (Ông) Vũ Hữu Mạnh
12. Đối tác chiến lược:

Hệ thống ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

- BUSINESS EDGE / MPDF - IFC (Công ty Tài chính quốc tế)



Đối tác trong lĩnh vực phát triển năng lực tổ chức, phát triển chương trình đào tạo, phát triển thị trường đào tạo ứng dụng

- Viện Chiến lược kinh doanh IBS (Institute of Business Strategy)



Đối tác trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển các chương trình đào tạo và các giải pháp ứng dụng trong doanh nghiệp

Hệ thống đối tác

- Đối tác truyền thông: Vietnam Communication
- Đối tác trong lĩnh vực phát hành ấn phẩm: Alpha Book
- Đối tác trong lĩnh vực tổ chức sự kiện: VIET SEA
- Đối tác trong lĩnh vực quảng cáo: TVC
- Đối tác hỗ trợ phát triển: Proceed Capital

2

TẦM NHÌN UNICOM

TẦM NHÌN UNICOM

Là một tổ chức kinh doanh chuyên nghiệp, UNICOM khẳng định vị trí dẫn đầu trong thị trường đào tạo và tư vấn tại Việt Nam với các giải pháp tiên phong, ứng dụng và hiệu quả.

Một trong những yếu tố cốt lõi để có được thành công đó là sự kiên trì theo đuổi tôn chỉ kinh doanh của công ty trong suốt những năm tháng hoạt động và phát triển hệ thống kinh doanh trên toàn quốc..

MỤC ĐÍCH

- Luôn là **BẠN ĐỒNG HÀNH CỦA DOANH NGHIỆP** trên con đường tới chuyên nghiệp.
- Khẩu hiệu:

“CHUYÊN NGHIỆP SÁNH BƯỚC THÀNH CÔNG”

NHIỆM VỤ

- Hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các khoá huấn luyện và tư vấn hoạt động sản xuất kinh doanh chuyên nghiệp.
- Luôn tiên phong trong việc đưa ra các giải pháp ứng dụng cao.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- Khách hàng là trung tâm, là động lực phát triển.
- **Tính ứng dụng/ hiệu quả của giải pháp là chỉ tiêu số một** (trọng tâm giai đoạn 2008 - 2010).
- Không ngừng vận động sáng tạo ra giải pháp mới.
- Bảo mật và nhất quán hệ thống thông tin.

3

THÀNH CÔNG BAN ĐẦU

THÀNH CÔNG BAN ĐẦU

Bước sang **năm thứ 10** hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực tư vấn và đào tạo, UNICOM được khách hàng đánh giá cao tính sáng tạo, thực tiễn và lợi ích kinh tế.

Một vài số liệu thống kê nhanh về kết quả hoạt động:

Trong lĩnh vực đào tạo

- Số 1 trong thị trường đào tạo ứng dụng.
- Đào tạo hơn 8000 doanh nhân đến từ hơn 1000 doanh nghiệp.
- Đào tạo hơn 1000 CEO.
- 95% học viên đánh giá rất hài lòng về chương trình đào tạo ứng dụng của UNICOM.

Trong lĩnh vực tư vấn

- Dẫn đầu trong lĩnh vực tư vấn giải pháp kinh doanh.
- Tham gia xây dựng chiến lược kinh doanh với hơn 70 doanh nghiệp.
- Xây dựng và chuyển giao hơn 500 gói giải pháp kinh doanh.
- Tham gia xây dựng chiến lược và triển khai hơn 10 thương hiệu tại thị trường Việt Nam.

NGUỒN LỰC CHẤT XÁM

NGUỒN LỰC CHẤT XÁM



CON NGƯỜI Các giải pháp kinh doanh của **UNICOM** được thực hiện bởi đội ngũ chuyên gia giàu kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn trong các lĩnh vực chiến lược kinh doanh, quản lý, nhân sự, marketing, bán hàng, tài chính.

Là những gương mặt từng “lăn lộn” nhiều năm tại các vị trí then chốt trong các công ty hàng đầu, được huấn luyện và trang bị cách tiếp cận chuyên nghiệp, các chuyên gia của **UNICOM** trở thành những “cỗ máy” không biết mệt mỗi **cộng thêm giá trị** cho doanh nghiệp.

Giỏi nghề, tâm huyết và sáng tạo là những từ ngắn gọn, khách hàng thường dùng để mô tả về những con người của **UNICOM**.

CÔNG NGHỆ Điểm khác biệt tạo ra giá trị cho khách hàng của **UNICOM** là những công nghệ chuyên sâu nằm ẩn bên dưới các giải pháp. Nhờ những công nghệ đặc biệt này, các chuyên gia của **UNICOM** có khả năng phát hiện những vấn đề cốt lõi, phát triển và lựa chọn các giải pháp tối ưu.

Bên cạnh đó, sự kết hợp giữa các công nghệ khác nhau giúp “cắt lớp” nhìn nhận vấn đề, phát triển và lựa chọn giải pháp theo nhiều chiều là nền tảng để tạo ra chiều sâu, khả năng bứt phá trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực đào tạo các gói công nghệ và giải pháp của UNICOM được thiết kế và đánh giá tính hiệu quả dựa trên công nghệ nền **TNA, TOT, TIA** để đảm bảo khả năng ứng dụng cao và ổn định về chất lượng vượt trội với **tiêu chuẩn quốc tế**.

Trong lĩnh vực tư vấn, các gói giải pháp của UNICOM được các chuyên gia tư vấn phát triển sử dụng công nghệ IPO với cách tiếp cận theo hướng giải quyết vấn đề tổng thể phát huy tính nhất quán và hiệu quả.

TRONG LĨNH VỰC ĐÀO TẠO



- Công nghệ TNA sử dụng phân tích nhu cầu đào tạo

Việc phân tích nhu cầu đào tạo luôn là nền tảng để thiết kế và phát triển nội dung khoá đào tạo. Bên cạnh đó những phân tích này giúp cho quá trình đào tạo bám sát trọng tâm cũng như là cơ sở cho các đánh giá tác động sau đào tạo.



- Công nghệ TOT sử dụng trong triển khai các khoá đào tạo ứng dụng

Triển khai các khoá đào tạo dành cho đối tượng doanh nghiệp và theo hướng ứng dụng đòi hỏi một phương pháp và cách thức đặc thù riêng. Công nghệ TOT là cốt lõi của phương pháp đó giúp duy trì được chất lượng và giá trị cốt lõi của khoá đào tạo - “ỨNG DỤNG LÀ CHỈ TIÊU SỐ 1.”



- Công nghệ TIA sử dụng đánh giá tác động sau đào tạo

Triết lý về đào tạo có sự thay đổi cơ bản trong thời gian gần đây. “Đào tạo là chi phí” đã được chuyển thành “Đào tạo là đầu tư”, và khi nói chuyện đầu tư phải nói tới việc CÓ LỜI. Công nghệ TIA giúp đánh giá được hiệu quả của việc đầu tư cho đào tạo của doanh nghiệp.



MỘT SỐ CÔNG NGHỆ CHUYÊN SÂU KHÁC

- Công nghệ thiết kế và phát triển nội dung khoá đào tạo ứng dụng.
- Công nghệ phát triển giảng viên theo phương pháp học linh hoạt.
- Công nghệ DRAGON sử dụng trong tổ chức các khoá đào tạo.
- ...

TRONG LĨNH VỰC TƯ VẤN



- Công nghệ OR sử dụng trong đánh giá tổng thể hoạt động doanh nghiệp.

- Công nghệ phát hiện vấn đề cốt lõi.



- Công nghệ IPO trong phát sinh các giải pháp.

- ...

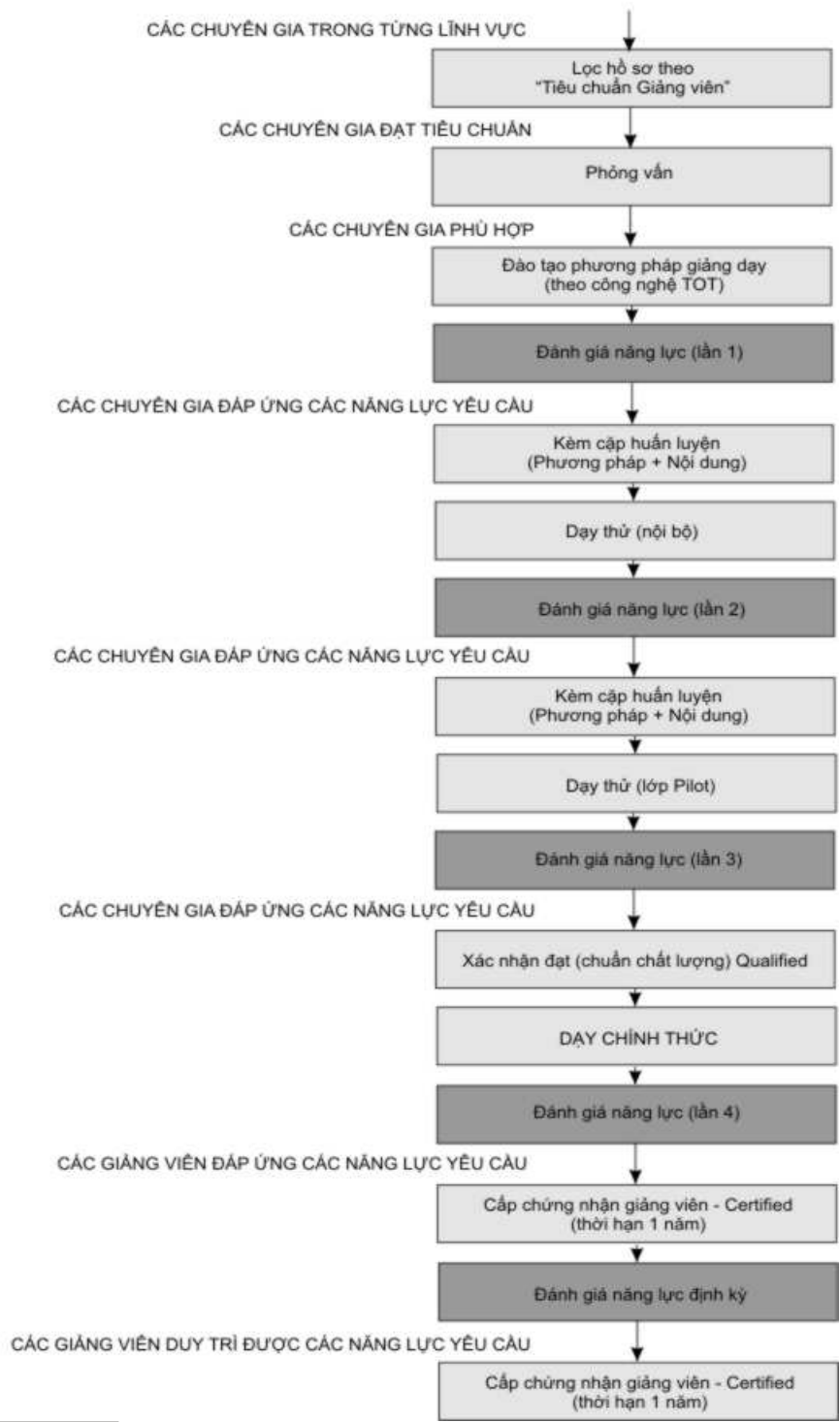


QUI TRÌNH LÀM VIỆC CHUYÊN NGHIỆP

Bên cạnh các công nghệ chuyên sâu, chất lượng ổn định và vượt trội của UNICOM được tạo ra từ các quy trình làm việc chuyên nghiệp.

Dưới đây là một trong số đó: Quy trình **phát triển giảng viên**

QUI TRÌNH PHÁT TRIỂN GIẢNG VIÊN UNICOM (tóm lược)



5

TỔ CHỨC

ĐIỂM KHÁC BIỆT TRONG NỘI TẠI UNICOM LÀ GÌ?

Để có được các giải pháp và công nghệ kinh doanh tối ưu cho khách hàng, UNICOM tạo ra sự khác biệt bằng cách đầu tư phát triển chuyên sâu, đi tiên phong trong các lĩnh vực tham gia và nỗ lực vượt lên chính mình. Một trong những điểm dễ dàng nhận biết của cách làm đó là hệ thống đối tác chiến lược và các bộ phận chuyên sâu trực thuộc UNICOM.

ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

1. BUSINESS EDGE / MPDF - IFC (Công ty Tài chính quốc tế)



Đối tác trong lĩnh vực phát triển năng lực tổ chức, phát triển chương trình đào tạo, phát triển thị trường đào tạo ứng dụng

2. Viện Chiến lược kinh doanh IBS (Institute of Business Strategy)



Đối tác trong lĩnh vực nghiên cứu và phát triển các chương trình đào tạo và các giải pháp ứng dụng trong doanh nghiệp

CÁC BỘ PHẬN CHÍNH TRỰC THUỘC UNICOM

Đầu tư phát triển chuyên sâu trong từng lĩnh vực, UNICOM bao gồm nhiều bộ phận cấu thành:

1. Học viện Giám đốc UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF DIRECTORS)

Học viện Giám đốc UNICOM được tổ chức với nhiều phân nhóm chuyên biệt bao gồm:

CEO – Giám đốc điều hành

CFO – Giám đốc tài chính

COO – Giám đốc vận hành

CCO – Giám đốc kinh doanh

CPO – Giám đốc nhân sự

CMO – Giám đốc Marketing

2. Học viện Tài chính - Ngân hàng UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF FINANCIAL & BANKING)

3. Học viện Quản lý Bán hàng UNICOM (UNICOM INSTITUTE OF WOLD CLASS SALES MANAGER)

4. Bộ phận Tư vấn Đào tạo (TRAINING CONSULTANCY)



5. Bộ phận Giải pháp Bán hàng (SELL SOLUTION)

6. Bộ phận Mini MBA

7. Bộ phận Kỹ năng Chuyên nghiệp (SOFT SKILL)

8. Bộ phận Tư vấn Kinh doanh (BUSINESS CLINIC)



CÁC BỘ PHẬN LIÊN QUAN TỚI NỘI DUNG VÀ NGUỒN LỰC

1. Bộ phận Phát triển Nội dung (CONTENT DEVELOPMENT CENTER)



2. Bộ phận Phát triển Giảng viên (TRAINER DEVELOPMENT CENTER)



3. Nhóm TEA (TEAM OF EXPERTS & ADVIORS)



CÁC BỘ PHẬN KHÁC

1. Trung tâm Hỗ trợ Ứng dụng (BUSINESS APPLICATION SUPPORT CENTER)



2. Bộ phận Dịch vụ Khách hàng (CUSTOMER SERVICE CENTER)

3. Câu lạc bộ Giám đốc (CEO CLUB)

4. MBIZ CLUB/ LÀNG VÙNG CAFÉ

5. Bộ phận Hỗ trợ (BUSINESS SERVICE CENTER)





CÁC DÒNG GIẢI PHÁP & CÔNG NGHỆ CHUYÊN NGHIỆP

KHÁCH HÀNG LÀ TRỌNG TÂM TRONG MỌI HOẠT ĐỘNG

CÁC DÒNG GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ CHUYÊN NGHIỆP

Không ngừng nỗ lực xây dựng năng lực cạnh tranh vượt trội cho cộng đồng doanh nghiệp, UNICOM đã tích hợp các gói giải pháp và công nghệ chuyên nghiệp trong ba dòng theo định hướng chuyên sâu:

Dòng công nghệ chuyên nghiệp PRO

Bao gồm các gói công nghệ và khóa học nhằm tới xây dựng kỹ năng làm việc chuyên nghiệp trong doanh nghiệp.

Dòng giải pháp MBIZ

Bao gồm các gói giải pháp nhằm tới trang bị các kiến thức liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

Dòng giải pháp SPOWER

Bao gồm các gói giải pháp nhằm tới cải thiện và xây dựng sức mạnh tinh thần.



TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ

Là đối tác chính thức của Business Edge tại Hà Nội và Viện Chiến Lược Kinh doanh - IBS, UNICOM kế thừa và phát huy những điểm nổi bật của chương trình giúp nâng tầm các giá trị đem lại cho doanh nghiệp Việt Nam.

Chương trình đào tạo của Business Edge

- ❖ Bản quyền của Viện Quản lý và Lãnh đạo Vương Quốc Anh (ILM);
- ❖ Giáo trình được thiết kế theo công nghệ của Austraining International (Úc).
- ❖ Địa phương hoá tại Việt Nam theo công nghệ của Canada.
- ❖ Được tài trợ bởi Chương trình Phát triển Kinh tế Tư nhân MPDF, điều hành bởi công ty Tài chính Quốc tế (IFC) thuộc Ngân hàng Thế giới (World Bank).

7

KHÁCH HÀNG

Một số khách hàng đã tham gia đào tạo tại UNICOM?

Tổng công ty/ công ty nhà nước lớn

Việt Nam Airline (hàng không)
 Petrolimex (xăng dầu)
 Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam
 VDC (bưu chính viễn thông)
 Tổng công ty thuốc lá Việt Nam - Vinataba (thuốc lá)
 Công ty Safi (vận tải)
 Công ty Dược phẩm Trung Ương 1 (dược phẩm)
 HABECO (Bia rượu nước giải khát)

Công ty Daiwoa Plastic (Nhựa - Nhật bản)

...

Máy tính/ công nghệ thông tin

Công ty FPT
 Công ty CMC
 Công ty HIPT
 Công ty ELCOM
 Công ty BEN (siêu thị bán lẻ máy tính)
 Công ty Phúc Anh (siêu thị bán lẻ máy tính)
 Công ty Mai Hoàng (phân phối máy tính)
 Công ty FAST (phần mềm)

...

Một số công ty khác

Tập đoàn Phú Thái (phân phối)
 Công ty Siêu Thanh (máy văn phòng)
 Công ty Nhật Linh - LIOA (thiết bị điện)
 Công ty Marcom (quà tặng)
 Công ty Goldsun (quảng cáo)
 Công ty NTC (thiết bị viễn thông)
 Công ty SYTEC (thiết bị viễn thông)
 Công ty An Phát (thiết bị công nghiệp)
 Công ty Thiên Hoà An (thiết bị công nghiệp)
 AI Medic Group (dược phẩm)
 Siêu thị Thái Hà (siêu thị)
 Carings (siêu thị điện máy)
 Media Mart (siêu thị điện máy)
 Công ty Paynet

...

Tổ chức

Tổ chức DKT INTERNATIONAL
 MPDF
 Dự án Vie 61- 94 (WTO)

...

Liên doanh / nước ngoài

Công ty TOYOTA (ôtô)
 Công ty SELL (dầu nhờn)
 Công ty Diethem (phân phối)
 Công ty GEMARTRANS (vận tải biển)
 Công ty UNTRA (mỹ phẩm)
 Công ty DUMEX (sữa bột)

UNICOM TRONG MẮT CÁC CEO ?

ĐÁNH GIÁ VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỦA UNICOM CỦA CÁC CEO

(Ghi nhanh từ các CEO THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH CEO CHUYÊN NGHIỆP - 2008)

Đánh giá khách quan nhất là đánh giá từ khách hàng và dưới đây là một vài ghi nhanh của các CEO tham gia vào các chương trình đào tạo của UNICOM.

Chân dung CEO của Chương trình Giám đốc điều hành chuyên nghiệp.

- Khoá học giúp tôi hệ thống hoá và nắm bắt được cách làm chuyên nghiệp. Tính ứng dụng tốt về có thể áp dụng được ngay vào công việc nhất là đang trong giai đoạn cơ cấu lại tổ chức (Phân bổ nguồn nhân lực cho hợp lý). Giảng viên và các chuyên gia của chương trình có chất lượng cao.



Bà: Phạm Thị Vân Khánh
Chức vụ: Tổng Giám Đốc
Cty CP Bất động sản BIDV
Lĩnh vực kinh doanh: Bất động sản

- Khóa học rất dễ tiếp thu cho những người đã từng làm CEO, rất bổ ích, có vận dụng ngay được vào công việc. Chương trình có kết quả tốt, đặc biệt với sự trao đổi công việc ngay tại lớp. Tôi đánh giá cao về giảng viên, đặc biệt là Giảng viên về chiến lược & Giảng viên nhân sự



Ông : Trịnh Văn Chương
Chức vụ: Giám đốc
Chi nhánh Cty TNHH L.Q JOTON
Lĩnh vực kinh doanh: Kinh doanh Sơn

- Khoá học rất phù hợp, rất thực tế với công việc của Tổng Giám Đốc Điều hành. Tính ứng dụng phù hợp, có thể áp dụng ngay vào công ty. Giảng viên và các chuyên gia rất tốt, đặc biệt trong lĩnh vực chiến lược.



Ông: Nguyễn Văn Lợi
Chức vụ: Tổng Giám Đốc
Cty TNHH Thiên Hoà An
Lĩnh vực kinh doanh: Máy công nghiệp & máy phát điện

- Chương trình giúp tôi hệ thống lại mạch suy nghĩ, đưa ra các chuẩn mực. Tính ứng dụng cao, sát thực tế, chắc chắn sẽ ứng dụng được vào doanh nghiệp.
 Tôi đánh giá cao các giảng viên của chương trình, nhất là về Nhân sự, Marketing (kiến thức sâu, cách truyền đạt tốt).



Ông: Nguyễn Tuấn Phong
Giám đốc điều hành KT-SX
Tổng Cty CP Bia - Rượu-Nước giải khát Hà Nội
Lĩnh vực kinh doanh: Bia, rượu, nước giải khát

- Chương trình học phù hợp với doanh nghiệp, rất bổ ích cho việc điều hành của công ty. Có thể ứng dụng vào thực tế, đặc biệt là phần nhân sự.



Bà: Hoàng Bích Liên
Giám đốc
Cty CP Thiết bị xe máy Machinco
Lĩnh vực kinh doanh: Thiết bị xe máy

- Chương trình học rất tốt, nội dung gần gũi, cô đọng, đúc kết và tính ứng dụng cao. Các giảng viên có thành công & kinh nghiệm trong thời gian dài, kiến thức từ thực tế đã truyền đạt lại có thể giúp học viên ứng dụng được ngay. Giảng viên tốt chuyên sâu trong từng lĩnh vực. Kỹ năng truyền đạt cơ bản tốt.



Ông: Phan Mạnh Hoà
Giám Đốc Kinh Doanh
Cty CP Tập đoàn Phú Thái
Lĩnh vực kinh doanh: Phân phối hàng tiêu dùng



8

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

DANH SÁCH CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO ỨNG DỤNG

TRONG HỆ THỐNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỦA UNICOM

HỌC VIỆN GIÁM ĐỐC UNICOM

Các chương trình Đào tạo GIÁM ĐỐC

- 1. CEO (Chief Executive Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc điều hành chuyên nghiệp
- 2. CFO (Chief Financial Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính chuyên nghiệp
- 3. CPO (Chief Personnel Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Nhân sự chuyên nghiệp
- 4. CMO (Chief Marketing Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Marketing chuyên nghiệp
- 5. CCO (Chief Customer Officer)**
Chương trình đào tạo Giám đốc Bán hàng chuyên nghiệp



**GLOBAL
EXECUTIVE
PROGRAM**

Các chương trình đào tạo theo gói công nghệ

Công nghệ quản trị nhân sự chuyên nghiệp

- 6. Hoạch định nguồn nhân lực**
Giải quyết tình trạng "vừa thừa, vừa thiếu!"
- 7. Tuyển dụng các vị trí quản lý chủ chốt.**
Làm sao khỏi " Tiền mất, tật mang"?
- 8. Giữ nhân viên giỏi**
Cách nào ngăn nạn chảy máu chất xám?
- 9. Thiết kế công việc**
Để bố trí người vào đúng việc - Xây dựng hệ thống có khả năng vận hành hiệu quả.
- 10. Đánh giá hiệu quả công việc**
Phải chăng đánh giá chỉ để tính lương?
- 11. Lương bổng và đãi ngộ**
Làm sao để thu hút và dụng nhân tài?
- 12. Truyền thông nguồn nhân lực**
Làm sao để quyết định về con người được " TÂM PHỤC KHẨU PHỤC"

Công nghệ Quản trị tài chính chuyên nghiệp

- 13. Sử dụng báo cáo tài chính**
Làm sao để kiểm tra "SỨC KHỎE TÀI CHÍNH" của doanh nghiệp? Làm sao để ra quyết định hiệu quả?
- 14. Lập và sử dụng ngân sách doanh nghiệp**
Làm thế nào để chủ động nguồn lực thực hiện mục tiêu doanh nghiệp?

15. Kiểm soát chi phí

Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí trong doanh nghiệp - Làm sao để CHI mà không PHÍ?

16. Kiểm soát tài sản doanh nghiệp

Ngăn ngừa thất thoát

17. Phân tích tài chính dự án đầu tư

Nắm chắc "phần cán" trước khi quyết định

Công nghệ Marketing chuyên nghiệp

18. Thấu hiểu người tiêu dùng

"Đánh trúng tim đen" tạo khác biệt

19. Marketing chuyên nghiệp

Đấu tiền hay đấu trí

20. Marketing dịch vụ

"Bán" lợi ích hữu hình của sản phẩm vô hình.

21. Chiến lược sản phẩm

Nên làm sản phẩm mới hay làm mới sản phẩm.

22. Chiến lược định giá

Đừng để hụt hơi chạy theo đối thủ.

23. Chiến lược phân phối

Đừng để "chân rết" làm chết doanh nghiệp

24. Chiến lược truyền thông

Thuốc nào chữa bệnh "Truyền mà không thông"

Công nghệ quản lý chuyên nghiệp

25. Trao đổi thông tin trong quản lý

Làm sao để hệ thống vận hành trơn trịa như mong muốn?

26. Tạo động lực làm việc

Làm sao để nhân viên hết mình cống hiến?

27. Kèm cặp nhân viên

Làm sao để nâng tầm nhân viên trong công việc

28. Hoạch định kiểm soát công việc

Để nhóm cùng về đích đạt hiệu quả

29. Giải quyết vấn đề và ra quyết định

Cách nào để "nhỏ cỏ tận gốc"?

30. Quản lý sự thay đổi.

Đồng lòng thay đổi "tát biển đông cũng cạn"

31. Tạo ảnh hưởng

Các chương trình tổ chức theo chuyên đề

32. Xác lập mô hình kinh doanh (Business Model)

33. Lập kế hoạch kinh doanh

Đột phá để thành công

34. Lập kế hoạch kinh doanh cho dự án đầu tư mới

35. Xây dựng văn hoá doanh nghiệp

36. Tiêu chuẩn văn hoá ứng xử chuyên nghiệp

37. Quản lý xung đột
38. Quản lý khủng hoảng
39. Quản trị nhân sự cho nhà quản lý
40. Xây dựng thương hiệu
41. PR – Quan hệ công chúng
42. AD - Quảng cáo
43. Quản lý nhãn hiệu
44. Quản lý bằng mục tiêu – MBO
45. Quản lý theo tiến trình – MBP
46. Quản lý con người

HỌC VIỆN QUẢN LÝ BÁN HÀNG

Gói công nghệ QUẢN LÝ BÁN HÀNG NHÀ NGHỀ

47. Quản lý bán hàng P1
Kỹ năng lập kế hoạch triển khai và giám sát thực hiện
48. Quản lý bán hàng P2
Kỹ năng trao đổi thông tin hiệu quả và kèm cặp nâng tầm nhân viên bán hàng
49. Quản lý bán hàng P3
Kỹ năng tạo động lực và kích hoạt nhân viên bán hàng

Gói công nghệ KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

50. Bán hàng chuyên nghiệp P1
Làm thế nào để nói khách hàng muốn mua
51. Bán hàng chuyên nghiệp P2
Làm thế nào để khách hàng quyết định mua

Các khoá đào tạo kỹ năng theo chuyên đề

52. Quản lý nhà phân phối
53. Giám sát bán hàng chuyên nghiệp
54. Kỹ năng quản lý khách hàng then chốt
55. Quản lý kênh phân phối
56. Kỹ năng tiếp cận khách hàng
57. Kỹ năng phân loại khách hàng
58. Kỹ năng trình bày bán hàng
59. Kỹ năng vượt qua phản đối
60. Kỹ năng kết thúc thương vụ
61. Kỹ năng chăm sóc khách hàng
62. Chăm sóc khách hàng qua điện thoại
63. Bán hàng dự án
64. Bán hàng công nghiệp
65. Bán hàng qua điện thoại – Tele Selling

BỘ PHẬN SOFT SKILL

Gói công nghệ LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

66. Quản lý thời gian & tổ chức công việc hiệu quả

Làm thế nào để có thể hoàn thành khối lượng công việc GẤP 3 LẦN so với khả năng ?

67. Kỹ năng giao tiếp hiệu quả

Làm thế nào để nâng tầm chuyên nghiệp của " cỗ máy" doanh nghiệp bằng " công cụ" giao tiếp hiệu quả?

68. Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định hiệu quả

Các khoá đào tạo theo chuyên đề

- 69. Xây dựng đội ngũ (team building)
- 70. Dẫn dắt đội ngũ hiệu quả
- 71. Tạo dựng môi trường làm việc tích cực
- 72. Nhà quản lý hiệu quả
- 73. Kỹ năng uỷ thác công việc
- 74. Kỹ năng Lãnh đạo
- 75. Kỹ năng làm việc theo nhóm
- 76. Kỹ năng đàm phán
- 77. Tư duy sáng tạo
- 78. Kỹ năng thuyết trình
- 79. Kỹ năng nói trước công chúng
- 80. Quản lý hội họp hiệu quả
- 81. Quản lý căng thẳng - Stress

HOC VIEN TAI CHINH NGAN HANG

- 82. Giao dịch viên chuyên nghiệp
- 83. Chuyên gia quan hệ khách hàng doanh nghiệp
- 84. Chuyên gia quan hệ khách hàng cá nhân
- 85. Kỹ năng lập kế hoạch triển khai và kiểm soát công việc
- 86. Kỹ năng giám sát – Supervisory Skill
- 87. Kế toán thực hành
- 88. Kế toán tổng hợp thực hành
- 89. Kế toán trưởng – Chief Accountant
- 90. Kiểm soát nội bộ
- 91. Tài chính cho nhà quản lý

ĐÀO TẠO GIẢNG VIÊN

- 92. TOT - kỹ năng dẫn giảng
- 93. Thiết kế khoá học
- 94. TNA - Phân tích nhu cầu đào tạo
- 95. TIA - Đánh giá kết quả sau đào tạo
- 96. Đào tạo sáng tạo - Các Kỹ thuật

TƯ VẤN KINH DOANH

- 97. Tư vấn kinh doanh chuyên nghiệp – Professional Consultant
- 98. Kỹ năng khảo sát thực trạng doanh nghiệp - OR