

# Thông tin Khóa học

## Chiến lược dẫn đầu trong kinh doanh (Cấp độ 1 - Lựa chọn 2)

### **Học viên của Khóa học:**

Khoá học được thiết kế dành riêng cho cấp Lãnh đạo và Quản lý Doanh nghiệp.

### **Lợi ích mang lại sau khóa học:**

- Có được phương pháp luận và tư duy nền tảng về kinh doanh và quản trị doanh nghiệp để áp dụng vào thực tế.
- Mối quan hệ hữu cơ giữa các phòng ban trong Doanh nghiệp sẽ được cải thiện rõ nét thông qua việc phối hợp các quyết định của mỗi phòng ban khác nhau.
- Có cơ hội áp dụng các ý tưởng, chiến lược, chiến thuật vào trong phần mềm của chương trình học để trải nghiệm trước khi quyết định áp dụng trong thực tế tại đơn vị mình.
- Không những Doanh nghiệp sẽ có định hướng rõ ràng, mà các cuộc họp còn mang lại hiệu quả tối ưu với thời gian tối thiểu.

### **Phương pháp học:**

Học viên tham gia lớp học sẽ được phân theo nhóm, mỗi nhóm sẽ được cấp tài khoản để truy cập vào phần mềm, qua đó, nhóm sẽ điều hành một công ty giả định với thời gian hoạt động trong 3 năm và cùng đồng thời cạnh tranh trực tiếp với vài nghìn nhóm học khác trên Thế giới.

### **Nội dung chương trình:**

#### **Buổi 1: Giới thiệu tổng quan.**

##### **Làm rõ trách nhiệm, công việc của từng phòng ban**

- Phòng Nghiên cứu và Phát triển thị trường
- Phòng Quảng cáo, Bán hàng
- Phòng Sản xuất, Kinh doanh
- Phòng Tài chính - Kế toán
- Thất bại sẽ xảy ra khi các phòng ban không hiểu rõ cần liên kết, phối hợp điều gì với nhau khi đưa ra quyết định!?

##### **Xây dựng tầm nhìn, chiến lược cho Công ty**

- Sứ mệnh của Công ty
- Mục đích, mô hình kinh doanh của Công ty
- Tầm nhìn, Chiến lược và chiến thuật của Công ty

##### **Làm thế nào để xác định chính xác thị trường của Công ty**

- Phân khúc thị trường của công ty?

- Thị phần của Công ty ra sao tại mỗi khúc thị trường?
- Sản phẩm, dịch vụ của Công ty đang nằm ở đâu?
- Khách hàng trong mỗi khúc thị trường mong muốn gì?

**Thảo luận nhóm tuần thứ nhất. Đưa ra các quyết định cho năm 1.**

**Buổi 2:**

**Chiến lược**

- Duy trì Sản phẩm đang có hay tung ra Sản phẩm mới.
- Tăng mạnh chi phí quảng cáo, bán hàng?
- Tập trung vào lợi nhuận hay chiếm lĩnh thị trường?
- Duy trì sự có mặt tại các khúc thị trường?
- Đầu tư cho nghiên cứu và phát triển?
- Sử dụng vốn vay hay phát hành cổ phiếu?

**Nghiên cứu và Phát triển**

- Dự án hoàn thành vào thời điểm nào là tốt?
- Ngân sách cho dự án có hợp lý không?
- Sản phẩm của dự án liệu có tồn tại trên thị trường?
- Định vị sản phẩm như thế nào?

**Marketing**

- Ngân sách cho quảng cáo bao nhiêu là đủ?
- Ngân sách cho bán hàng bao nhiêu là đủ?
- Đánh giá hiệu quả của các ngân sách Marketing
- Khảo sát khách hàng về sản phẩm của Công ty.
- Xây dựng chiến lược giá cho mỗi dòng sản phẩm

**Dự báo bán hàng**

- Dự báo quá cao sẽ tồn kho nhiều, ảnh hưởng đến nguồn tiền!
- Dự báo quá thấp, sẽ nhường bớt thị phần cho đối thủ!
- Những yếu tố nào cần xem xét khi dự báo?
- Phương pháp dự báo chuẩn?

**Sản xuất**

- Năng lực sản xuất, khả năng cung cấp?
- Đầu tư thiết bị, công nghệ?
- Kiểm soát biến phí?
- Tận dụng tối đa vòng quay tài sản (ROA)?

**Thảo luận nhóm tuần thứ 2. Đưa ra quyết định năm 2 và gửi kết quả tới Giảng viên qua Email.**

**Buổi 3:**

- Đánh giá kết quả - hậu quả của các quyết định
- Phân tích nguyên nhân của những quyết định sai
- Phân tích toàn diện về công ty mình và đối thủ cạnh tranh

### **Tài chính**

- Phân tích thông tin từ “Bảng cân đối tài sản”
- Bán ra / Mua vào cổ phiếu – trái phiếu
- Công bố cổ tức
- Thị trường vốn của Công ty
- Sử dụng hiệu quả nợ ngắn/dài hạn
- Biện pháp xử lý khi thâm hụt ngân sách

### **Làm sao để tránh vay khẩn cấp?**

- Lưu chuyển tiền mặt thích hợp là gì? Bao nhiêu là thích hợp?
- Truy tìm nguyên nhân và phương pháp khắc phục.
- Cách phòng tránh vay khẩn cấp

### **Chỉ số đánh giá, quản lý về tài chính**

- Lợi nhuận trên doanh thu
- Lợi nhuận trên tài sản
- Đòn bẩy tài chính
- Giá cổ phiếu, cổ tức
- Vốn hóa thị trường
- Số lượng cổ phiếu, bao nhiêu là đủ?
- Lợi tức cổ phiếu
- Dòng tiền mặt
- Báo cáo thu nhập

### **Phân tích đối thủ cạnh tranh**

- Chiến lược của họ
- Cơ hội và thách thức của họ
- Dự án và dự báo của họ
- Chỉ số tài chính mà họ đang quan tâm

### **Năng lực cốt lõi và lợi thế cạnh tranh.**

- Năng lực thiết yếu cần quan tâm trong giai đoạn trước mắt?
- Thời gian cần thiết để hoàn thiện năng lực thiết yếu?
- Làm thế nào để có lợi thế cạnh tranh?

### **Dựa trên các quyết định của năm thứ 2 và năm thứ 3**

- Đánh giá kết quả - hậu quả của các quyết định
- Phân tích nguyên nhân của những quyết định sai.
- Phân tích toàn diện về công ty mình và đối thủ cạnh tranh.

**Thảo luận nhóm tuần thứ 3. Đưa ra quyết định năm 3 và gửi kết quả tới Giảng viên qua Email.**

### **Buổi 4: Trình bày kế hoạch tổng thể**

**Đánh giá - Hệ thống hoá – Đúc rút kinh nghiệm**

**Tổng kết khoá học**

**Giảng viên:**

**Ông Đỗ Hoài Nam - Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh - Cố vấn học thuật của VBS**

Ông đã từng giữ các vị trí liên quan đến lĩnh vực đào tạo cấp cao như: Thành viên HĐQT – Đại học Hoa Sen –Thành phố Hồ Chí Minh, Giám đốc Thames Business School VietNam, Phó phòng Bộ phận phát triển kinh doanh/ Phòng huấn luyện của Prudential Vietnam Assurance plc, Phó Chủ nhiệm khoa Đào tạo ngắn hạn cho các Doanh nghiệp tại Trường Đại học Quản lý và Kinh doanh Hà Nội...Ngoài ra, Ông còn là giảng viên thỉnh giảng cho các tổ chức như: World Bank, UNDP...

**Thông tin khai giảng:**

- **Khai giảng: 18h ngày 21/ 10/ 2010**
- **Thời lượng khóa học:** 01 tháng
- **Thời gian học:** Từ 18h - 21h00 các ngày 21, 28/ 10 & 04, 11/ 11/ 10 học trên lớp  
Các ngày còn lại mỗi nhóm sẽ tham gia thảo luận và ra quyết định qua hình thức online hoặc offline
- **Phí tham dự:** 4.500.000 VNĐ
- **Hạn đăng ký:** 14/ 10/ 2010
- **Ưu đãi: giảm 10% học phí đối với các học viên nhập học trước ngày 14/ 10/ 10**
- **Địa điểm học:** Trung tâm INPRO - 18 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
- **Liên hệ Tư vấn:** Tel (04) 3942 8986 \* E-mail: [inpro@indochinapro.com](mailto:inpro@indochinapro.com).