



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**

Số: 63/PMT – ĐN

Đà Nẵng, ngày 18/7/2024

**Kính gửi: Lãnh đạo doanh nghiệp**

Trước vận hội thời cơ và thách thức của doanh nghiệp Việt Nam trong việc hội nhập và phát triển, trước sức ép về hiệu quả, hiệu suất, chất lượng trong tất cả các hoạt động sản xuất, kinh doanh, xây dựng thương hiệu, ... đặc biệt CEO thời 4.0 thì không thể không đề cập đến vị trí vô cùng quan trọng “Giám đốc điều hành – Chief Executive Officer – CEO”.

CEO là trung tâm của tổ chức của hoạt động và là nhân tố quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

Hòa vào sứ mạng đào tạo nguồn nhân lực cấp cao cho doanh nghiệp **Trung tâm đào tạo doanh nhân PMT** xin giới thiệu khóa đào tạo:

**GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH – Chief Executive Officer (CEO)**

❖ **Đối tượng:**

- Cấp lãnh đạo doanh nghiệp (HĐQT/HĐTV, Ban Tổng giám đốc / Ban giám đốc), Các Trưởng/ Phó phòng; trưởng Phó bộ phận và một số chức vụ khác có liên quan đến công tác quản lý, điều hành DN.
- Những người có hoài vọng trở thành một CEO chuyên nghiệp trong tương lai .

❖ **Mục tiêu:**

- Nhận thức về vai trò và tầm quan trọng của một CEO chuyên nghiệp đối với Doanh nghiệp.
- Nắm được tư duy và kiến thức cốt lõi mà một CEO cần phải có, đồng thời hướng tới sự hoàn hảo trong phương pháp quản lý và điều hành Doanh nghiệp.
- Hiểu và nắm bắt được phương pháp “Tư duy hệ thống và tư duy sáng tạo” để ứng dụng trong hoạt động quản lý từ khâu thiết lập kế hoạch, thực hiện, kiểm tra và cải tiến quy trình hoạt động kinh doanh.
- Giúp các CEO hoạch định chiến lược kinh doanh và tăng cường tầm nhìn tạo thêm động lực, kỹ năng giải quyết các vấn đề trong bối cảnh nền kinh tế đang hội nhập.
- Nắm được những kiến thức nền tảng trong nhiều lĩnh vực và trên nhiều khía cạnh quản lý và điều hành khác nhau mà một CEO cần phải có.

- ❖ **Phương pháp đào tạo:** Quá trình dạy và học là quá trình trao đổi kiến thức, rèn luyện kỹ năng phân tích, giải quyết vấn đề và trao đổi thông tin đa chiều. Học viên là trung tâm – Lý thuyết là nền tảng – Thảo luận là phương cách tìm ra giải pháp cho các tình huống quản lý.



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**

- ❖ **Thời lượng học:** Khoá học trong 24 buổi – mỗi tuần học vào ngày thứ bảy và chủ nhật (Sáng từ 8h00 – 11h00, Chiều từ 13h30 – 16h30).
- ❖ **Khai giảng và Nhập học:** **Lúc 8h00 ngày 24/8/2024**
- ❖ **Đại điểm học:** Hội trường Khách sạn Hoàng Yến, 5 An Dương Vương, TP. Quy Nhơn
- ❖ **Học phí khóa học:** 13.000.000đ/học viên (Học phí đã bao gồm tài liệu, học cụ, tea break, chứng chỉ tốt nghiệp).

*(Đăng ký theo nhóm 03 người trở lên thì giảm 10% học phí).*

- ❖ **Chứng chỉ tốt nghiệp:** Do *Trung tâm đào tạo doanh nhân PMT* cấp
- ❖ **Đăng ký:** Xin vui lòng đăng ký với PMT Đà Nẵng, 28/22 Văn Cao – Tp. Đà Nẵng

**Tel: 0236. 3827789/ 0914 136 799/ 0935 164 273 - Fax: 0236. 3827757**

Email: [pmtdanang1@gmail.com](mailto:pmtdanang1@gmail.com)

Web: <http://www.pmt.edu.vn>

Kính chào trân trọng và cảm ơn.

**GIÁM ĐỐC**

**TRẦN DUY ĐẠT**



**Chương trình đào tạo**  
**GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH – Chief Executive Officer (CEO)**

CHUYÊN ĐỀ	NỘI DUNG	THỜI LƯỢNG (Buổi)
I. CHÂN DUNG CEO	<b>Khai giảng</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Phân biệt các vị thế của CEO</li><li>- Các chức năng và nhiệm vụ của CEO</li><li>- PRO CEO là ai – đóng vai trò gì?</li><li>- PRO CEO làm việc như thế nào?</li><li>- PRO CEO cần có các giá trị cốt lõi –Phẩm chất đặc trưng gì?</li><li>- Mười nguyên tắc vàng của CEO</li></ul>	0,5
II. HỆ THỐNG QUẢN LÝ CÔNG TY	<b>❖ Tổng quan về quản lý và hệ thống quản lý</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Công việc của nhà quản lý<ul style="list-style-type: none"><li>+ Bốn trụ cột của một doanh nghiệp</li><li>+ Hai phương pháp quản lý: MBO và MBP</li><li>+ Tư duy Hệ thống – Một yêu cầu cần có ở nhà quản lý để quản lý hệ thống</li></ul></li><li>- Mô hình hệ thống quản lý doanh nghiệp<ul style="list-style-type: none"><li>+ Cấu trúc các hệ thống con trong Hệ thống quản lý doanh nghiệp</li><li>+ Quản lý “Hệ thống quản lý doanh nghiệp”</li><li>+ Một Hệ thống quản lý doanh nghiệp hoạt động như thế nào là tốt?</li></ul></li><li>- Mô hình xây dựng Hệ thống quản trị công ty</li></ul> <b>❖ Thiết kế hệ thống quản lý</b>	2,5

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sử dụng sơ đồ chức năng</li> <li>- Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hệ thống</li> <li>- Đặc tả các sản phẩm đầu ra của hệ thống</li> <li>- Thiết lập cấu trúc bộ máy tổ chức</li> <li>- Xây dựng cơ chế vận hành hệ thống</li> <li>- Xác định các yếu tố đầu vào cần thiết</li> <li>- Quy trình thiết kế Hệ thống quản lý</li> <li>❖ <b>Vận hành hệ thống quản lý</b></li> <li>- Điều hành hệ thống quản lý</li> <li>- Phối kết hợp trong hệ thống quản lý doanh nghiệp</li> <li>- Kiểm soát hệ thống quản lý doanh nghiệp</li> <li>- Bảo trì và nâng cấp hệ thống quản lý doanh nghiệp</li> <li>- Xác định yêu cầu tái cấu trúc Hệ thống</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>III.</b> <b>VĂN HÓA</b> <b>DOANH NGHIỆP</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Vì sao phải tìm hiểu văn hóa và văn hóa doanh nghiệp</b></li> <li>❖ <b>Tổng quan về Văn hóa</b></li> <li>- Định nghĩa khái niệm văn hóa</li> <li>- Văn hóa được hình thành ra sao?</li> <li>- Các yếu tố cấu thành một nét văn hóa</li> <li>- Vai trò - Chức năng của Văn hóa</li> <li>- Văn hóa Việt Nam dưới con mắt của người nước ngoài</li> <li>❖ <b>Đâu là Văn hóa doanh nghiệp</b></li> <li>- Định nghĩa Văn hóa doanh nghiệp</li> <li>- Các nhóm nhân tố hình thành văn hóa doanh nghiệp</li> <li>- Những cú sốc văn hóa</li> <li>- Các bước tiến hành kiến tạo và đổi mới Văn hóa</li> </ul>	<p><b>02</b></p>

	<p>doanh nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng bộ quy tắc ứng xử và đạo đức nghề nghiệp</li> </ul>	
<p><b>IV.</b> <b>PHÁT TRIỂN</b> <b>NĂNG LỰC LÃNH</b> <b>ĐẠO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các phẩm chất của nhà lãnh đạo hiệu quả</li> <li>- Các chiến lược giúp chuyển đổi tầm nhìn sang hành động cụ thể</li> <li>- Các kỹ thuật phát triển quyền lực và tầm ảnh hưởng cá nhân</li> <li>- Kỹ năng xây dựng đội ngũ hiệu quả</li> <li>- Các kỹ thuật ra quyết định</li> <li>- Kỹ năng gắn kết và tạo động lực cho nhân viên</li> <li>- Các nguyên tắc giao việc và ủy quyền</li> <li>- Kỹ năng huấn luyện và kèm cặp giúp nhân viên đạt kết quả tốt</li> <li>- Các khái niệm và tầm quan trọng trong giao tiếp</li> <li>- Các kỹ thuật giải quyết mâu thuẫn và xung đột</li> </ul>	<b>03</b>
<p><b>V.</b> <b>QUẢN TRỊ CHIẾN</b> <b>LƯỢC</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Nhận diện chiến lược doanh nghiệp</b></li> <li>- Chiến lược và kế hoạch và thực thi 3 cấp độ của chiến lược</li> <li>- Nhiệm vụ và vai trò của từng nhóm Lãnh đạo với chiến lược, kế hoạch và thực thi</li> <li>- 06 mô hình chiến lược phổ biến hiện nay</li> <li>- Chiến lược doanh nghiệp và PESTEL</li> <li>❖ <b>Các kỹ thuật tuần tự thiết lập và vận hành chiến lược doanh nghiệp</b></li> <li>- Xác định mô hình chiến lược doanh nghiệp và tầm nhìn, mục tiêu</li> </ul>	<b>04</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích môi trường Ngoại vi - Nội bộ</li> <li>- Phân tích môi trường Vĩ mô - Vi mô</li> <li>- Phân tích PESTEL.</li> <li>- Thiết lập hệ thống quản trị của chiến lược</li> <li>- Lập ngôi nhà chiến lược: 1 mái - 5 trụ cột và 1 nền móng</li> <li>- Chiến lược cấu trúc</li> <li>- Chiến lược sản phẩm</li> <li>- Chiến lược nhân lực</li> <li>- Chiến lược hệ thống quản trị</li> <li>- Chiến lược vận hành</li> <li>- Chiến lược văn hóa doanh nghiệp</li> <li>- Chiến lược tài chính</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>VI.</b> <b>QUẢN TRỊ VÀ</b> <b>PHÁT TRIỂN</b> <b>NGUỒN NHÂN</b> <b>LỰC DÀNH CHO</b> <b>LÃNH ĐẠO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b><i>Quản lý nguồn nhân lực và Tổ chức.</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các định nghĩa căn bản</li> <li>- Các khái niệm chính</li> </ul> </li> <li>❖ <b><i>Hoạch định nguồn nhân lực</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạch định nguồn nhân lực là gì?</li> <li>- Quy trình hoạch định nguồn nhân lực</li> </ul> </li> <li>❖ <b><i>Kỹ năng tuyển dụng nhân sự</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân tích và mô tả công việc</li> <li>- Tìm nguồn ứng viên</li> <li>- Kỹ năng phỏng vấn</li> <li>- Tham khảo và ra quyết định tuyển dụng</li> </ul> </li> <li>❖ <b><i>Đánh giá kết quả làm việc</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tại sao phải cần có kết quả đánh giá kết quả làm việc?</li> </ul> </li> </ul>	<b>04</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình đánh giá kết quả làm việc</li> <li>❖ <b>Đào tạo và Phát triển</b></li> <li>- Đào tạo là gì?</li> <li>- Kiến thức, Kỹ năng và Năng lực</li> <li>- Các góc nhìn của Đào tạo và Phát triển</li> <li>- Quy trình Đào tạo và Phát triển</li> </ul>	
<p style="text-align: center;"><b>VII.</b> <b>QUẢN TRỊ</b> <b>MARKETING</b> <b>TRONG DOANH</b> <b>NGHIỆP</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Tổng quan về Quản trị Marketing</b></li> <li>- Sự ra đời của hoạt động marketing</li> <li>- Khái niệm và vai trò của marketing</li> <li>- Phân đoạn thị trường</li> <li>- Thị trường mục tiêu</li> <li>- Định vị sản phẩm</li> <li>- Hành vi người tiêu dùng cá nhân</li> <li>- Hành vi của các tổ chức</li> <li>- Tổng quan về Quản trị marketing</li> <li>❖ <b>Hoạch định chương trình quản trị marketing</b></li> <li>- <b>Quản trị sản phẩm và thương hiệu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Các vấn đề cơ bản trong quản trị sản phẩm</li> <li>* Quản trị thương hiệu</li> </ul> </li> <li>- <b>Quản trị giá</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Tổng quan về giá cả</li> <li>* Xác định giá bán sản phẩm</li> <li>* Phân biệt giá</li> </ul> </li> <li>- <b>Quản trị kênh phân phối.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Khái niệm</li> <li>* Phân loại trung gian thương mại</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>04</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Các chức năng của kênh phân phối</li> <li>* Cấu trúc, hoạt động và hình thức tổ chức kênh phân <i>phối</i></li> <li>* Quy trình xây dựng kênh phân phối</li> <li>* Quyết định phân phối hàng hóa vật chất</li> <li>* Marketing của các tổ chức bán buôn và bán lẻ</li> <li>- <b>Quản trị truyền thông marketing tích hợp</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Bản chất của truyền thông marketing tích hợp</li> <li>* Các công cụ truyền thông</li> <li>* Các căn cứ để lựa chọn hỗn hợp xúc tiến</li> <li>* Quy trình lập kế hoạch hỗn hợp xúc tiến</li> </ul> </li> <li>- <b>Digital marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Khái niệm và mục tiêu</li> <li>* Các thành phần chính của Digital marketing</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Các chiến lược marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chiến lược khác biệt hóa sản phẩm</li> <li>- Chiến lược định vị</li> <li>- Chiến lược phát triển sản phẩm mới</li> <li>- Chiến lược theo chu kỳ sống của sản phẩm</li> <li>- Chiến lược theo vị thế của doanh nghiệp</li> <li>- Chiến lược theo chuỗi giá trị</li> <li>- Các quan điểm Marketing</li> </ul> </li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Tổng quan về quản trị tài chính doanh nghiệp</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tài chính doanh nghiệp, quản trị tài chính doanh nghiệp?</li> <li>- Phân tích sự khác biệt giữa tài chính và kế toán (Một</li> </ul> </li> </ul>	



**VIII.**  
**QUẢN TRỊ TÀI**  
**CHÍNH DÀNH**  
**CHO LÃNH ĐẠO**  
**VÀ QUẢN LÝ**

sự hiểu sai phổ biến hiện nay)

- Xây dựng cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tài chính chuyên nghiệp, hiệu quả
- Xây dựng bộ công cụ quản lý tài chính hiệu quả
- Chia sẻ và thảo luận các Case thực tế

❖ **Lập và sử dụng ngân sách**

- Tổng quan về lập ngân sách cho doanh nghiệp
- Thực hiện quy trình lập ngân sách tổng hợp trong doanh nghiệp
- Sử dụng ngân sách để kiểm soát và quản lý hoạt động kinh doanh
- Chia sẻ và thảo luận Case thực tế

❖ **Đọc hiểu và Phân tích Tài chính doanh nghiệp**

- Đọc hiểu các báo cáo tài chính (KQKD, CĐKT, LCTT, ...)
- Phân tích các báo cáo tài chính theo chiều dọc
- Phân tích các báo cáo tài chính theo chiều ngang
- Phân tích báo cáo tài chính theo xu hướng
- Phân tích báo cáo tài chính thông qua các chỉ số và ý nghĩa của chúng đối với tình hình hoạt động của doanh nghiệp
- Nhận diện được các thủ thuật làm đẹp BCTC và các thủ thuật make up số liệu BCTC
- Sử dụng kết quả phân tích tài chính vào quá trình ra quyết định
- Chia sẻ và thảo luận Case thực tế

❖ **Quản trị và kiểm soát chi phí trong doanh nghiệp**

- Tổng quan về quản trị chi phí
- Phân biệt giữa kiểm soát chi phí và cắt giảm chi phí



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**

	<p>(Một sự hiểu sai đang phổ biến hiện nay)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Chi phí trong hệ thống tài chính doanh nghiệp</li><li>- Công cụ quản trị và kiểm soát chi phí của doanh nghiệp</li><li>- Phương pháp quản trị và kiểm soát chi phí của doanh nghiệp</li><li>- Chia sẻ và thảo luận Case thực tế<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tổng kết và trao chứng chỉ tốt nghiệp</b></li><li>• <b>Quà PMT thân tặng học viên cuối khóa</b></li></ul></li></ul>	
	<b>Tổng cộng:</b>	<b>24 buổi (96 Tiết)</b>

**BAN GIẢNG HUẤN**



**TS. Hoàng Văn Điệp**

- Nguyên TGD Tapiaca Group
- Nguyên TGD Rong Viet Group
- Nguyên Phó TGD Saigon Center Real
- Tổng giám đốc Alpha Capital
- Giảng dạy tại Trường ĐH UBIS (Thụy Sĩ)



**TS. Đoàn Đình Hoàng**

- Giám đốc điều hành Công ty Passio Coffee
- Giám đốc điều hành Công ty Koolbeer
- Giảng viên thỉnh giảng Trường Kinh tế Fulbright



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**



**ThS. Đào Hoài Bắc**

- Nguyên Giám đốc nhân sự Công ty BITIS
- Nguyên Giám đốc nhân sự Công ty dệt may Thành Công
- Nguyên Phó TGD Tập đoàn kỹ nghệ gỗ Trường Thành
- Phó TGD Công ty CP thương mại thủy sản ACIFISH.



**Chuyên gia Kinh tế Trần Tô Tử**

- Nguyên Phó TGD Công ty bánh kẹo Kinh Đô
- Phó TGD kiêm Trưởng Ban kiểm soát công ty CP thép POMINA.



**MBA. Nguyễn Duy Kha**

- Giám Đốc Kinh Doanh GoodFood Co. Ltd
- Nguyên Giám đốc kinh doanh IC Pharma
- Nguyên Giám đốc chi nhánh American Standard
- Nguyên Giám đốc kinh doanh quốc gia Fonterra Brands Vietnam



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**



**Chuyên gia, Diễn giả Nguyễn Tuấn Anh**

- Giám đốc kinh doanh khu vực phía Bắc kênh truyền hình Let'sViet
- Nguyên Giám đốc thương mại Tập đoàn Quốc tế truyền thông (IMC-Today)
- Nguyên Phó TGD Cty truyền thông VietBiz



**TS. Bùi Quang Vĩnh**

- Giám đốc điều hành – Công ty phân phối của tập đoàn Bhatia Brothers
- Viện phó Viện Marketing Việt nam (VMI)



**MBA. Phạm Văn Chính**

- Nguyên Giám đốc Nhân sự Phillip Việt Nam,
- Nguyên Giám đốc Nhân sự SamSung Vina Electronics Việt Nam
- Giám đốc nhân sự - truyền thông Tập đoàn United International Pharma



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**



**MBA. LA KIẾN MỸ**

- Diễn giả, chuyên gia đào tạo doanh nghiệp
- Nguyên Giám đốc nhân sự Acer Việt Nam
- Nguyên Giám đốc Nhân sự 5-Star Hotel Equatorial
- Nguyên trợ lý TGD Tovecan Joint Venture Corporation.



**TS. THIÊN SANH ĐẠI**

- Chuyên gia tư vấn và đào tạo doanh nghiệp
- Chuyên gia tư vấn cao cấp tại BRAINBOS
- Phó chủ tịch LH phát triển Kinh tế và Giáo dục



**TRUNG TÂM ĐÀO TẠO DOANH NHÂN PMT**  
**28/22 Văn Cao – Quận Thanh Khê – TP. Đà Nẵng**

## **PHIẾU ĐĂNG KÝ HỌC**

Tên khóa học: \_\_\_\_\_

Đơn vị đăng ký: \_\_\_\_\_

Địa chỉ: \_\_\_\_\_

Điện thoại : \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Mã số thuế Đơn vị: \_\_\_\_\_

Người liên hệ: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Đóng học phí bằng: Tiền mặt  chuyển khoản

### **Thành phần tham dự:**

<b>STT</b>	<b>Họ và tên</b>	<b>Năm sinh</b>	<b>Chức vụ</b>	<b>Điện thoại</b>	<b>Email</b>
01					
02					
03					
04					
05					

◆ Các đơn vị, cá nhân đóng học phí :

➤ **Bằng tiền mặt nộp tại:** Văn phòng PMT Đà Nẵng – 28/22 Văn Cao, Q. Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng

**Tel: 0236. 3827789/ 0914 136 799/ 0935 164 273** – Fax: 0236. 3827757

Email: [pmtdanang1@gmail.com](mailto:pmtdanang1@gmail.com)

Web: <http://www.pmt.edu.vn>

➤ **Bằng phương thức chuyển khoản :**

Đơn vị thụ hưởng: Công ty cổ phần tư vấn và đào tạo PMT

Số tài khoản ( VNĐ ): 0041000224699 tại Vietcombank Đà Nẵng.

◆ Chúng tôi đồng ý gửi ..... người trên tham dự khoá học trên, đề nghị quý Trung tâm đưa vào danh sách học viên chính thức của lớp học.

.....ngày ..... tháng ..... năm 2024

**ĐẠI DIỆN ĐƠN VỊ**