

**Phụ lục. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH (CEO)
DÀNH CHO DNNVV TỈNH VĨNH LONG NĂM 2026**

*(Kèm theo Thông báo số .../TB-TTXXT ngày .../7/2026 của Trung tâm Xúc tiến đầu tư,
Hỗ trợ doanh nghiệp và Dịch vụ tài chính)*

PHẦN 1: THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

Đơn vị đào tạo	BRAINMARK VIETNAM 596 Nguyen Dinh Chieu, Ban Co Ward, HCMC, Vietnam Hotline: 0909 363 363	BRAINMARK 
Tên chương trình	Giám đốc điều hành (CEO) dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV)	
Đối tượng học viên	- Lãnh đạo, chủ doanh nghiệp. - Người quản lý điều hành doanh nghiệp. - Trưởng/phó các phòng, ban, bộ phận chuyên môn trong doanh nghiệp nhỏ và vừa. - Nguồn nhân sự dự kiến đảm nhiệm vị trí quản lý cấp trung và cấp cao trong doanh nghiệp	
Hình thức đào tạo	Trực tiếp	
Số lượng học viên	40 học viên/khóa	
Ngôn ngữ	Tiếng Việt	
Địa điểm	Học trực tiếp tại Vĩnh Long	
Thời lượng đào tạo	18 buổi học (04 giờ/buổi, trong 06 tuần) <i>học vào Thứ Bảy và buổi sáng Chủ Nhật hàng tuần</i>	
Thời gian dự kiến	- Thực hiện trong Quý III (chiều sinh tháng 7-8, dự kiến khai giảng ngày 05/9/2026) - Lịch học phù hợp với đối tượng chủ doanh nghiệp (T7-CN)	
Tỷ lệ thực hành/lý thuyết	70% Thực hành - 30% Lý thuyết	

PHẦN 2: NỘI DUNG ĐÀO TẠO

STT	Cấu phần đào tạo	Nội dung chi tiết	Thời gian & Giảng viên
1	Phần 1: Chân dung CEO thời đại công nghệ số <i>(Chuyên đề: Định vị nhà lãnh đạo chuyên nghiệp)</i>	- Bàn về sự học doanh nhân - Chân dung CEO thời công nghệ số - CEO - Nghề & Nghiệp	Tuần 1 1.5 ngày Ths. David Tân Nguyễn
2	Phần 2: CEO và vai trò Người Thầy tại Doanh nghiệp <i>(Chuyên đề: Huấn luyện và đào tạo nhân viên)</i>	- Tổng quan về hoạt động đào tạo, huấn luyện tại Doanh nghiệp - Các nguyên tắc vàng trong huấn luyện và đào tạo nhân viên; - Các hình thức đào tạo nhân viên hiệu quả; - Phân tích nhu cầu đào tạo trong đội ngũ nhân	

STT	Cấu phần đào tạo	Nội dung chi tiết	Thời gian & Giảng viên
		viên; • Phương pháp xây dựng một chương trình đào tạo; • Kỹ năng dẫn giảng và quản trị lớp học hiệu quả; • Quy trình và các mô hình huấn luyện nhân viên hiệu quả; • Công tác chuẩn bị trước khi huấn luyện; • Công tác phân tích & đánh giá năng lực nhân viên trong huấn luyện; • Phương pháp huấn luyện chủ động; • Đánh giá & phản hồi kết quả đánh giá trong huấn luyện; • Thực hành kỹ năng huấn luyện và đào tạo nhân viên.	
3	Phần 3: Chiến thuật - Chiến lược - Dĩ bất biến ứng vạn biến <i>Chuyên đề: Lãnh đạo với phương pháp lập chiến lược và vận hành)</i>	• Chiến lược là gì? • Chiến thuật là gì? • Hệ thống chiến lược trong doanh nghiệp; • Chiến lược doanh nghiệp trong thời đại công nghệ số; • Xây dựng chiến lược với các công cụ phân tích; • Quy trình quản trị chiến lược; • Một số chiến lược điển hình; • Triển khai chiến lược tới các bộ phận, phòng ban; • Bài tập tình huống: Áp dụng xây dựng chiến lược.	Tuần 2 1.5 ngày Ths. David Tân Nguyễn
4	Phần 4: Dựng nhân như dựng mộc <i>(Chuyên đề: Quản trị nhân lực đa thế hệ dành cho CEO)</i>	• Chiến lược công ty và chiến lược nhân lực • Hoạch định & phân tích nguồn nhân lực • Quy trình xây dựng chiến lược nguồn nhân lực • Lựa chọn chiến lược ngắn hạn và dài hạn • Thiết lập kế hoạch phát triển nhân lực • Xây dựng đội ngũ nhân sự cho công ty • Chiến lược xây dựng nhân sự cao cấp • Triển khai thực hiện, kiểm tra, đo lường và đánh giá chiến lược nguồn nhân lực.	Tuần 3 1.5 ngày Ths. Phạm Mỹ Linh
5	Phần 5: Marketing là 1 nghệ thuật tạo ra giá trị cho Khách hàng và Doanh nghiệp <i>(Chuyên đề: MKT thực tiễn từ truyền thống đến đa kênh)</i>	1. Những hiểu biết cơ bản về Marketing: • Tổng quan về Marketing • Môi trường Marketing • Hành vi người mua • Thị trường, phân khúc thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị thị trường. 2. Thông tin truyền thông Marketing: • Hệ thống thông tin Marketing • Mô hình truyền thông • Sáng tạo và ứng dụng sáng tạo trong Marketing 3. Dịch chuyển từ tiếp thị truyền thông sang đa	Tuần 4 1.5 ngày Ths. Lý Thái Bảo

STT	Cấu phần đào tạo	Nội dung chi tiết	Thời gian & Giảng viên
		kênh: • Hoạch định chiến lược và Kế hoạch Marketing • Quản lý hoạt động Hỗ trợ Thương mại • Định vị khách hàng, xây dựng và quản trị thương hiệu thời CNS Truyền thông, quảng cáo, PR thời công nghệ số	
6	Phần 6: Doanh nhân và Pháp luật <i>(Chuyên đề: M&A, HĐ, giải quyết tranh chấp, sở hữu trí tuệ)</i>	1. M&A Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp • Tổng quan về mua bán, sáp nhập và hợp nhất doanh nghiệp • Nghiệp vụ mua bán, sáp nhập và hợp nhất doanh nghiệp • Các phương pháp tiến hành M&A • Các bước tiến hành 1 thương vụ M&A • Nghiên cứu thực tiễn về M&A • Chia sẻ kinh nghiệm thực hiện M&A tại Việt Nam 2. Hợp đồng, giải quyết tranh chấp, sở hữu trí tuệ • Chủ thể tham gia trong hoạt động kinh doanh • Khái niệm và đặc điểm hợp đồng thương mại • Ký kết, nội dung hợp đồng và các biện pháp bảo đảm thực hiện nghĩa vụ • Các biện pháp chế tài và các trường hợp miễn trách nhiệm • Hợp đồng vô hiệu • Thời hạn khiếu nại và thời hiệu khởi kiện • Một số rủi ro thường gặp khi giao kết hợp đồng • Các biện pháp phòng chống rủi ro	Tuần 5 1.5 ngày Ths. Nguyễn Anh Toàn
7	Phần 7: Bán hàng là bạn đang góp 1 phần vào văn minh của nhân loại <i>(Chuyên đề: Từ quản trị đến thực thi công tác bán hàng tại DN dành cho CEO)</i>	• Tổng quan về hoạt động bán hàng • Tầm quan trọng của công tác quản lý bán hàng trong hoạt động kinh doanh tổng thể; • Vị trí & các mối quan hệ của một quản lý bán hàng • Tâm lý khách hàng và hành vi tiêu dùng • Lập chỉ tiêu và kế hoạch bán hàng • Lãnh đạo và tạo động lực làm việc cho nhân viên bán hàng/ nhân viên kinh doanh • Xây dựng Quy trình bán hàng • Các Kỹ năng thiết yếu trong Bán hàng	Tuần 6 1.5 ngày Ths. Đinh Công Tuấn
Lễ Trao Chứng nhận hoàn thành khóa đào tạo cho học viên			

BRAINMARK VIETNAM
A member of BrainGroup

HCMC Office

596 Nguyen Dinh Chieu, Ban Co Ward, HCMC, Vietnam
Hotline: 0909 363 363 - Website: www.bgsglobal.edu.vn

Hanoi Office

54A Nguyen Chi Thanh, Lang Ward, Hanoi, Vietnam
Hotline: 0909 363 363 - Website: www.bgsglobal.edu.vn