

VIỆN MARKETING & QUẢN TRỊ VIỆT NAM



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NÂNG CAO
NĂNG LỰC QUẢN TRỊ CHO DOANH NGHIỆP



www.VMI.edu.vn

The Vietnam home of modern Marketing and Management

A leading organization in the research and application of modern marketing and management in Vietnam, representing the country in international exchange and cooperation



- **VMI** là Viện nghiên cứu và đào tạo hướng tới mục tiêu trở thành đại diện quốc gia về nghiên cứu phát triển và ứng dụng Marketing và Quản trị hiện đại.
- **Sứ mệnh**
Đem lại lợi ích cho quốc gia trên cơ sở nghiên cứu - ứng dụng Marketing và Quản trị hiện đại.
- **Tâm nhìn**
VMI là tổ chức xã hội về nghiên cứu và ứng dụng Marketing và Quản trị hàng đầu Việt Nam, hướng tới trở thành đại diện quốc gia trong các hợp tác và trao đổi quốc tế.
- **Giá trị**
Kết nối - Hàn lâm - Ứng dụng

Mục tiêu hoạt động của VMI

- Nâng tầm tri thức Marketing và Quản trị Việt Nam lên trình độ thế giới, đồng thời đóng góp vào kho tàng kiến thức quản trị thế giới trên cơ sở những nghiên cứu từ thực tế Marketing và Quản trị của Việt Nam.
- Tập hợp và thu hút các tổ chức, cá nhân hoạt động trong lĩnh vực, nghiên cứu, giảng dạy, và tư vấn trong và ngoài nước; đóng góp vào việc phát triển năng lực lãnh đạo của các doanh nghiệp/tổ chức Việt Nam.
- Thực hiện việc chia sẻ, phổ biến những tri thức Marketing và Quản trị tiên tiến đến cộng đồng doanh nghiệp và các tổ chức xã hội Việt Nam. Nâng cao nhận thức của cộng đồng và doanh nghiệp đối với việc nghiên cứu ứng dụng Marketing và Quản trị nhằm tạo giá trị gia tăng cho tổ chức và doanh nghiệp.

Đội ngũ chuyên gia hàng đầu Việt Nam



Các chuyên gia của Hội Marketing Việt Nam (VMA) và các giáo sư, tiến sĩ đến từ những trường đại học danh tiếng của Việt Nam

Và các cộng tác viên quốc tế



Hoạt động huấn luyện, đào tạo

Huấn luyện, đào tạo, và tư vấn đội ngũ Marketing và Quản trị tiên tiến



*Các khóa đào tạo đại chúng
& nội bộ do VMI phụ trách*

Hoạt động kết nối hàn lâm - ứng dụng

Kết nối cộng đồng doanh nghiệp với các tổ chức hàn lâm, học giả, nhà nghiên cứu, chuyên gia nhằm mang đến và nâng cao giá trị doanh nghiệp



Diễn đàn Marketing Việt Nam 2009



Hội thảo "Chiến lược Triển khai Balanced Scorecard tại VN"



Hội thảo "Định nghĩa lại vai trò CMO"



Hội thảo "Chuyên nghiệp hóa hoạt động của CEO và HĐQT"

Hợp tác quốc tế

Trao đổi, hợp tác quốc tế về Marketing và Quản trị hiện đại.



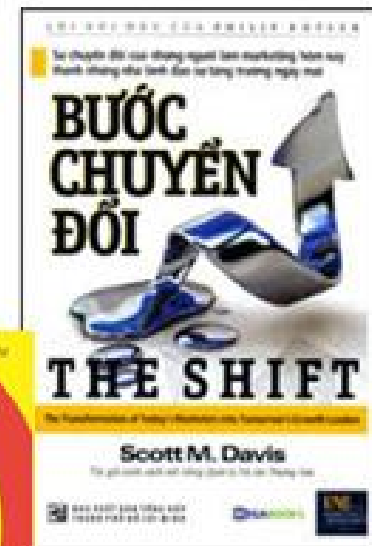
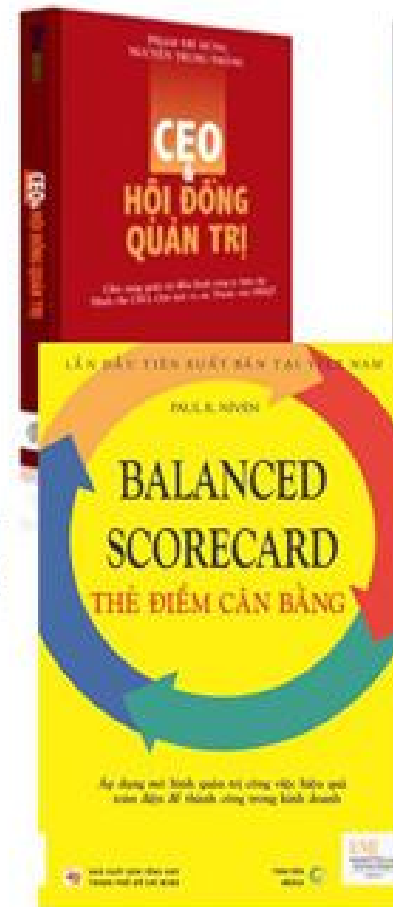
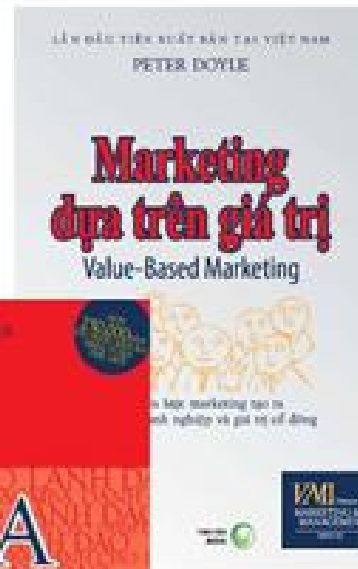
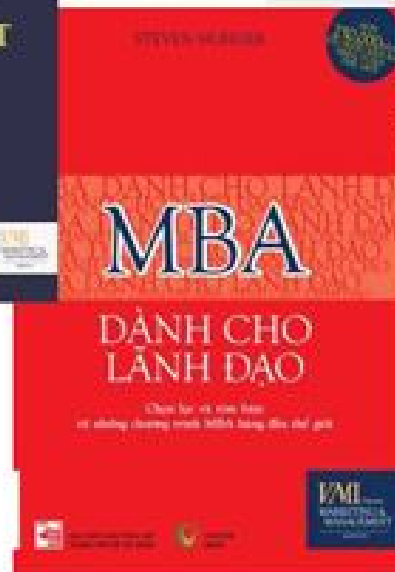
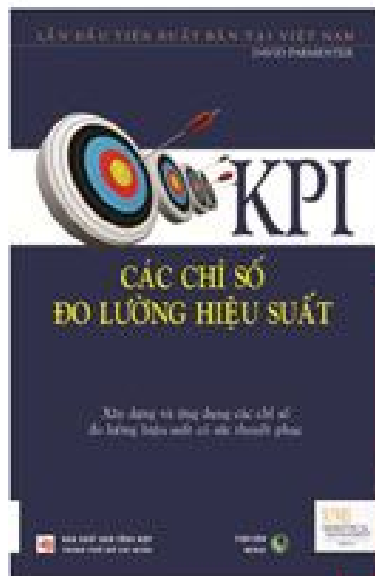
*Viện trưởng VMI
và GS. Philip
Kotler-cha đẻ của
Marketing hiện đại*

*Đại diện VMI tại cuộc họp
Ban điều hành
Liên đoàn Marketing Châu Á*

*Hợp tác đào tạo giữa VMI và
Đại học Asia eUniversity*

Nghiên cứu và ứng dụng

Nghiên cứu và ứng dụng Marketing và Quản trị hiện đại vào bối cảnh Việt Nam, đóng góp những điển cứu từ việc nghiên cứu các doanh nghiệp/ tổ chức Việt Nam vào các lý thuyết chung của thế giới.





Viện trưởng VMI ký kết thỏa thuận hợp tác đào tạo nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp Đồng bằng Sông Cửu Long tại **Diễn đàn Hợp tác Phát triển Nguồn nhân lực ĐBSCL thời kỳ hội nhập (MDEC - 2009)** dưới sự chứng kiến của Thứ trưởng Bộ Công Thương và 13 Chủ tịch/Phó chủ tịch các tỉnh ĐBSCL.

VIỆN MARKETING & QUẢN TRỊ VIỆT NAM



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NÂNG CAO
NĂNG LỰC QUẢN TRỊ CHO DOANH NGHIỆP



www.VMI.edu.vn

Chương trình đào tạo theo nhu cầu

Thiết kế chương trình

- * Dựa trên phân tích nhu cầu và tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp.
- * Theo sát, đúng mẫu chốt vấn đề mà doanh nghiệp đang cần, giúp tiết kiệm thời gian và Chi phí đào tạo.

Phương pháp giảng dạy

- * Tùy theo thiết kế từng chương trình, tương tác tích cực giữa giảng viên và học viên, sử dụng Case Study, các bài tập nhóm, hỏi đáp và các bài kiểm tra ngắn cụ thể hóa thực tế doanh nghiệp.
- * Kết hợp giữa đào tạo và tư vấn sẽ giúp học viên phát huy hết khả năng thấu hiểu và vận dụng.

Các cam kết về chất lượng

Cam kết của VMI về chất lượng của các khóa học và giáo trình giảng dạy, đảm bảo đào tạo theo cách thức dễ hiểu nhất từ giáo trình chọn lọc và các kinh nghiệm thực tế của đội ngũ giảng viên, chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực.

LỢI ÍCH CỦA IN-HOUSE TRAINING

Giá trị tăng thêm

- * Tạo ra sự gắn kết chặt chẽ giữa các thành viên công ty. Và là động lực thúc đẩy sự phấn đấu trong nội bộ doanh nghiệp.
- * Tạo ra sự liên kết lớn trong cộng đồng các doanh nghiệp thông qua các sự kiện online và offline.
- * VMI sẽ tiếp tục tư vấn cho các học viên sau khi khóa học kết thúc.

Các khóa đào tạo tại VMI

KHÓA HỌC	T.LƯỢNG	LOẠI HÌNH
VMI Leader Manager		
MBA dành cho Lãnh đạo	10 ngày	Public/In-house
Quản trị Hiệu quả Công việc theo Chiến lược - Balanced Scorecard	3 ngày	Public/In-house
CEO và Hội đồng Quản trị	2 ngày	Public/In-house
Quản trị Tiếp thị và Thương hiệu cho Lãnh đạo	2 ngày	Public/In-house
Quản trị Chiến lược dành cho Lãnh đạo	2 ngày	In-house
Hành vi Tổ chức và Văn hóa Doanh nghiệp	2 ngày	In-house
Quản trị Tài chính và Kế toán dành cho Lãnh đạo	2 ngày	In-house
Quản trị Vận hành dành cho Lãnh đạo	2 ngày	In-house
Chiến lược M&A dành cho Lãnh đạo	2 ngày	In-house
Quản trị Dự án dành cho Lãnh đạo	2 ngày	In-house
Năng lực Lãnh đạo cho cấp Điều hành	5 ngày	In-house

Các khóa đào tạo tại VMI

KHÓA HỌC	T.LƯỢNG	LOẠI HÌNH
VMI Marketing		
Quản trị Marketing cao cấp	3-6 ngày	Public/In-house
Marketing Kỹ thuật số	2 ngày	Public/In-house
Quản trị Chiến lược Thương hiệu	2 ngày	Public/In-house
Quản trị Chiến lược Kênh phân phối	3 ngày	Public/In-house
Quản trị Quan hệ Nhà đầu tư	2 ngày	Public/In-house
Truyền thông Marketing Tích hợp	3 ngày	Public/In-house
Xây dựng Thương hiệu Nội bộ	2 ngày	In-house
Quản trị Marketing Quốc tế	2 ngày	In-house
Quản trị Marketing Công nghiệp	2 ngày	In-house
Quản trị Marketing Dịch vụ	2 ngày	In-house

Các khóa đào tạo tại VMI

KHÓA HỌC	T.LƯỢNG	LOẠI HÌNH
VMI Soft Skills		
Kỹ năng Trình bày (Presentation skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Giao tiếp (Communication skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Thương lượng (Negotiation skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Quản lý Thời gian (Time Management Skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Giải quyết Vấn đề & Ra quyết định (Problem-Solving & Decision-Making Skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Làm việc nhóm (Teamwork skills)	1-2 ngày	In-house
Kỹ năng Lãnh đạo (Leadership skills)	1-2 ngày	In-house
Anh văn Thương mại (Liên kết với Trung tâm Anh ngữ Cleverlearn)		In-house

Các khóa đào tạo tại VMI

KHÓA HỌC	T.LƯỢNG	LOẠI HÌNH
VMI Sales Academy		
Chiến lược Bán hàng cho cấp Lãnh đạo	1-2 ngày	In-house
Quản trị Bán hàng cho cấp Quản lý	3 ngày	In-house
Bán hàng Nâng cao	4 ngày	In-house
Bán hàng Cơ bản	5 ngày	In-house

- ❖ **"In-house"** là các khóa đào tạo riêng cho từng tổ chức/doanh nghiệp cụ thể.
- ❖ **"Public"** là các khóa đào tạo đại chúng cho các học viên thuộc nhiều tổ chức/doanh nghiệp khác nhau cùng tham gia.
- ❖ Thời lượng của các khóa **"In-house"** có thể linh động và thay đổi tùy theo đặc điểm và nhu cầu của từng doanh nghiệp.

Một số khách hàng



Một số khách hàng



Một số khách hàng



Chương trình Huấn luyện nội bộ
"Tổ chức Hệ thống Phân phối Hiệu quả"
PVFCCo Đông Nam Bộ, TP.HCM 25 - 28/10/2011



Chương trình Huấn luyện nội bộ
"Tổ chức Hệ thống Phân phối Hiệu quả"
PVFCCo Tây Nam Bộ, Cần Thơ 19 - 22/10/2011



Chương trình Huấn luyện nội bộ
"Tổ chức Hệ thống Phân phối Hiệu quả"
PVFCCo Miền Bắc, Hà Nội 18 - 21/10/2011



Chương trình Huấn luyện nội bộ
"Tổ chức Hệ thống Phân phối Hiệu quả"
PVFCCo Miền Trung, Quy Nhơn 26 - 29/10/2011



Một số khách hàng



Tập đoàn MAI LINH



HỘI CỰU DU HỌC SINH AUSTRALIA



Cty TEKA Vietnam



Tập đoàn THIÊN LONG

Một số khách hàng



Cty CN HỒNG GIAO



Cty XÂY LẬP AN GIANG



Cty TRADEWIND ASIA



Cty KIẾN VƯƠNG

Ý kiến khách hàng



Ông PHẠM TRẦN PHƯƠNG - Tổng Giám Đốc Công ty TEKA Vietnam - Khóa Huấn luyện kết hợp Team building “Tiếp thị và Thương hiệu Nội bộ - Marketing and Internal Branding”

"I would like to express my appreciation for the very well designed and planned training course for Teka Vietnam team. I am particularly impressed with the lecturer who is a great communicator and facilitator during the course. Also, please extend my thanks to the VMI staff who have provided a great logistic job for the training. I do believe my team has learnt quite a few things and has been provided with a great deal of “food for thoughts” to improve their performance in the future. I look forward to working with VMI again in the near future."

(Tôi đánh giá rất cao khóa học này. Khóa học được thiết kế và chuẩn bị rất tốt cho nhân viên công ty TEKA Việt Nam. Tôi thật sự rất ấn tượng với giảng viên, một nhà truyền đạt và một người hướng dẫn hoạt động tuyệt vời trong suốt khóa học. Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến các nhân viên VMI, những người đã cung cấp dịch vụ hậu cần rất tốt cho khóa học. Tôi hoàn toàn tin tưởng rằng nhân viên TEKA đã học được nhiều điều bổ ích để suy ngẫm và ứng dụng nâng cao hiệu quả làm việc trong tương lai. Tôi mong sẽ tiếp tục cộng tác với VMI trong tương lai.)

Ý kiến khách hàng



Ông PHẠM ĐỨC BÌNH – Chủ tịch hội đồng quản trị Công ty Thanh Bình – Học viên khóa "MBA dành cho Lãnh đạo" (MBA-02)

"Tôi hoàn toàn hài lòng về khóa học "MBA dành cho lãnh đạo" do VMI tổ chức. Thông qua sự truyền đạt của dàn giảng viên giàu kinh nghiệm thì những hoạt động trong thực tế đã được chứng minh trong lý thuyết 1 cách có hệ thống. Qua đó, kiến thức thực tế về quản lý sẽ được tiếp thu nhiều hơn. Tôi đánh giá khóa học này rất tốt cho những người quản lý xuất phát từ qui mô gia đình."



Artex Saigon

Ông ĐINH ĐỨC DŨNG – Phó Tổng Giám Đốc Công ty Artex Sài Gòn – Học viên khóa "Chuyên viên Quan hệ Nhà đầu tư" (IRO-01)

"Khóa học đáp ứng được mong đợi của tôi và cung cấp thêm nhiều kiến thức mới mà tôi có thể áp dụng được vào thực tế. Bài giảng của Giảng Viên mang tính thực tiễn cao."

Ý kiến khách hàng



Ông NGUYỄN TIẾN HIỆP - Giám Đốc Tài Chính Công ty CP Giống Cây Trồng Miền Nam – Học viên khóa "Chuyên viên Quan hệ Nhà đầu tư" (IRO-01)

"Khóa học cung cấp được những kiến thức mới và cần thiết để học viên nghiên cứu và có thể làm được công tác IRO trong công ty mình. Giảng viên truyền đạt được những kinh nghiệm thực tế có ích trong công tác IR."



Bà NGUYỄN THỊ Ý NHƯ – PR Manager Công ty Viễn Thông A – Học viên khóa Chiến lược tiếp thị và thương hiệu dành cho lãnh đạo (MBA-01)

"Tôi đánh giá cao công tác tổ chức khóa học của VMI: Thời gian hợp lý: tôi có thể linh hoạt giữa thời gian làm việc và thời gian tham gia khóa học ở VMI, Thời lượng khóa học vừa phải: không quá dài khiến tôi mệt mỏi cũng không quá ngắn để tôi có thể tiếp thu các kiến thức từ giảng viên, Địa điểm tổ chức khóa học tốt, Thời gian thảo luận nhiều hơn, tương tác nhiều hơn giữa học viên và học viên; giữa học viên và giảng viên..."

Ý kiến khách hàng



**Bà NGUYỄN THỊ THU HIỀN – Phó Tổng Giám Đốc
Công ty Kiến Vương – Học viên khóa Quản trị Chiến
lược Kênh phân phối (MSC-02)**

"Qua khóa học này, tôi được bổ sung thêm các kiến thức cần thiết về kênh phân phối. Giảng viên có trình độ và phương pháp giảng dạy lôi cuốn, sự tương tác giữa các học viên khá cao vì thế hiệu quả của việc chia sẻ thông tin rất tốt."



**Ông NGUYỄN THÀNH LONG - Giám đốc Nhãn hàng
PLUSSSZ ở khu vực Thành phố Hồ Chí Minh - Khóa
"Huấn luyện Kỹ năng Bán hàng Chuyên nghiệp"
thiết kế riêng cho TRADEWIND ASIA**

"Tôi rất thích cách dạy của giảng viên, nhất là cách đưa ra các bài tập tình huống. Giảng viên đi từ lý thuyết đến thực tế, rất dễ tiếp thu."

Lịch khai giảng các khóa Public năm 2012

Khai giảng	Khóa học
10/03/2012	BSC-14 Quản trị Hiệu quả Công việc Toàn diện – Balanced Scorecard
05/05/2012	IRO-02 Chuyên viên Quan hệ Nhà đầu tư
02/06/2012	BSC-15 Quản trị Hiệu quả Công việc Toàn diện – Balanced Scorecard
09/06/2012	MBA-09 MBA Dành cho Lãnh đạo
08/09/2012	MSC-06 Quản trị Chiến lược Kênh phân phối
13/10/2012	BSC-16 Quản trị Hiệu quả Công việc Toàn diện – Balanced Scorecard
10/11/2012	MBA-10 MBA Dành cho Lãnh đạo

Để tìm hiểu thông tin về các khóa Huấn luyện riêng theo nhu cầu (đào tạo In-house), vui lòng liên hệ:

Điện thoại: (08) 3507 3575 hoặc (08) 3507 1646

Email: contact@VMI.edu.vn

www.VMI.edu.vn

VMI Vietnam
MARKETING &
MANAGEMENT
INSTITUTE

Trung tâm huấn luyện: SH - 08 & SI - 09 Garden Court 1 (Số 1 Tôn Dật Tiên), P. Tân Phong, Q.7, TPHCM

Văn phòng liên lạc: B2 - 14 (Số mới 11A), Khu phố Mỹ Thái 3, P. Tân Phú, Q.7, TPHCM

Tel: (+84 8) 3507 3575 | Fax: (+84 8) 3911 8615 | Email: contact@vmi.edu.vn