

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ KỲ VỌNG
	PHÁT TRIỂN BẢN THÂN	
1.	Định vị (Positioning):	<i>Xác định rõ vai trò, trách nhiệm của Nhà huấn luyện và học viên Thay đổi tư duy, tâm thế sẵn sàng cho sự thay đổi và phát triển</i>
2.	Phân tích & ứng dụng DISC D = Dominance – Thống trị I = Influence - Ảnh hưởng S = Stediness - Bền vững C = Compliance – Tuân thủ	<i>Thấu hiểu bản thân và người khác để thay đổi và thích ứng. Giao tiếp bán hàng hiệu quả. Tuyển dụng nhân sự phù hợp. Lãnh đạo & phát triển đội ngũ.</i>
3.	Chân dung CEO thành công	<i>Hiểu, định hình được chân dung CEO thành công cần có những tư duy, kiến thức, kỹ năng, thái độ, tố chất gì và tại sao?</i>
	ĐÍCH ĐẾN CỦA DOANH NGHIỆP	
4.	Xây dựng tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi của Công ty.	<i>Xây dựng, chuẩn hóa bằng văn bản hệ thống bao gồm: Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi, tạo ra nền tảng văn hóa doanh nghiệp phát triển bền vững.</i>
5.	Đào tạo phát triển giá trị văn hóa doanh nghiệp.	<i>Đội ngũ tự hào về lịch sử Công ty, nhận biết và tuân thủ các giá trị văn hóa doanh nghiệp, duy trì thực hiện hàng ngày trở thành những thói quen.</i>
6.	Xây dựng mục tiêu, chiến lược & lập kế hoạch của Công ty.	<i>Công ty xây dựng được mục tiêu rõ ràng trong dài hạn, trung hạn và ngắn hạn, thiết lập các chiến lược và kế hoạch hành động.</i>
7.	Đào tạo đội ngũ thiết lập mục tiêu và kế hoạch hành động.	<i>Đội ngũ biết phân tích thời gian, xây dựng được các mục tiêu và kế hoạch hành động cho Bộ phận và cá nhân mình để thực hiện các mục tiêu Công ty.</i>
	CẤU TRÚC BỘ MÁY & LUẬT CHƠI	
8.	Xây dựng sơ đồ tổ chức, mô tả công việc, hợp đồng lao động với mỗi thành viên	<i>Xây dựng sơ đồ tổ chức doanh nghiệp cho kế hoạch ít nhất 3 năm. Xây dựng mô tả công việc các chức danh. Chuẩn hóa hợp đồng lao động được ký kết với mỗi thành viên</i>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ KỲ VỌNG
9.	Xây dựng bảng lương và chế độ chính sách	<i>Xây dựng, chuẩn hóa bảng lương & chế độ chính sách.</i>
10.	Xây dựng, chuẩn hóa Nội quy, quy chế Công ty	<i>Xây dựng hoàn thành, chuẩn hóa Nội quy, quy chế Công ty</i>
11.	Xây dựng Bộ quy tắc văn hóa ứng xử	<i>Văn bản hóa Bộ quy tắc ứng xử nội bộ và bên ngoài, đào tạo ứng dụng.</i>
HỆ THỐNG NHÂN SỰ		
12.	Hệ thống tuyển dụng & đào tạo	<i>Xây dựng hoàn thiện hệ thống tuyển dụng, đào tạo và các biểu mẫu.</i>
13.	Hệ thống đãi ngộ chính sách	<i>Xây dựng hoàn thiện bảng đãi ngộ chính sách và lộ trình công danh các vị trí</i>
14.	Hệ thống đánh giá nhân viên	<i>Quy trình đánh giá nhân viên và các tài liệu, biểu mẫu</i>
15.	Hệ thống khen thưởng, kỷ luật	<i>Quy trình khen thưởng, kỷ luật và tài liệu, biểu mẫu</i>
HỆ THỐNG SẢN XUẤT		
16.	Đào tạo, xây dựng quy trình, vận hành 5S tại văn phòng, nhà xưởng	<i>Nhận thức và thiết lập tiêu chuẩn 5s, kế hoạch 5s, duy trì 5s cho văn phòng, nhà xưởng (nếu có)</i>
17.	Hệ thống quản lý kho	<i>Quy trình quản lý kho và tài liệu, biểu mẫu</i>
18.	Hệ thống quản lý sản xuất	<i>Quy trình quản lý sản xuất và tài liệu, biểu mẫu.</i>
19.	Hệ thống quản lý chất lượng	<i>Quy trình quản lý chất lượng và tài liệu, biểu mẫu.</i>
20.	Chiến lược nhân sự dành cho sản xuất	<i>Các chiến lược nhân sự dành cho khối sản xuất</i>
HỆ THỐNG BÁN HÀNG		
21.	Phân tích các yếu tố làm chủ trong bán hàng	<i>Đảm bảo chất lượng, tính nhất quán, tính dễ mua, tính dịch vụ trong hệ thống bán hàng</i>
22.	Phân tích và xây dựng quy trình mua hàng	<i>Xây dựng được quy trình mua hàng và các tài liệu, biểu mẫu</i>
23.	Phân tích và xây dựng quy trình bán hàng	<i>Xây dựng được quy trình bán hàng, kịch bản, tài liệu, biểu mẫu</i>
24.	Phân tích và xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng	<i>Xây dựng được quy trình chăm sóc khách hàng và các tài liệu, biểu mẫu</i>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ KỲ VỌNG
25.	Phân tích và xây dựng quy trình xử lý phản hồi	<i>Quy trình xử lý phản hồi, kịch bản và tài liệu, biểu mẫu.</i>
USP VÀ GUARANTEE		
26.	Xây dựng lời đảm bảo, sự khác biệt và thông điệp truyền thông	<i>Xây dựng được điểm khác biệt, cam kết sản phẩm dịch vụ và truyền thông nhất quán trong hệ thống Công ty.</i>
MARKETING & SALES		
27.	Phân tích thị trường mục tiêu, phân khúc, mô tả chân dung khách hàng	<i>Mô tả và xác định rõ thị trường mục tiêu, phân khúc thị trường và xác định rõ chân dung khách hàng mục tiêu.</i>
28.	Đào tạo Marketing	<i>Thiết lập tư duy đúng về marketing</i>
29.	Chiến lược hệ thống hóa cơ hội kinh doanh (Referral).	<i>Xây dựng hệ thống hóa cơ hội kinh doanh.</i>
30.	Các chiến lược để tạo ra khách hàng tiềm năng cho Doanh nghiệp.	<i>Xác lập được các chiến lược marketing và kế hoạch marketing cụ thể cho từng chiến lược.</i>
31.	Các chiến lược tạo ra sự chuyển đổi khách hàng	<i>Xác lập được các chiến lược chuyển đổi khách hàng và kế hoạch chuyển đổi cho từng chiến lược.</i>
32.	Đào tạo về bán hàng	<i>Tư duy bán hàng thành công</i>
33.	Các chiến lược tăng doanh thu trung bình	<i>Xác lập các chiến lược tăng doanh thu trung bình và kế hoạch thành công cho từng chiến lược.</i>
34.	Các chiến lược tăng số lần mua lại	<i>Xác lập các chiến lược tăng số lần mua lại và kế hoạch thành công cho từng chiến lược.</i>
35.	Các chiến lược tăng khách hàng trung thành	<i>Các chiến lược tăng khách hàng trung thành và kế hoạch hành động cho từng chiến lược</i>
36.	Kế hoạch bán hàng, phân loại khách hàng A, B, C, D	<i>Thiết lập kế hoạch bán hàng, phân loại khách hàng, chọn lọc khách hàng lý tưởng để tăng trưởng dài hạn.</i>
TÀI CHÍNH		
37.	Phân tích các chỉ số tài chính	<i>Đọc, hiểu, phân tích các chỉ số tỷ suất sinh lời lãi gộp, lãi ròng, biến phí, định phí và chiến lược tăng lãi gộp, tăng lãi ròng</i>
38.	Xây dựng báo cáo kết quả kinh doanh	<i>Phân tích đánh giá báo cáo kết quả kinh doanh.</i>

STT	NỘI DUNG	KẾT QUẢ KỲ VỌNG
39.	Xây dựng báo cáo dòng tiền	<i>Phân tích lên kế hoạch dòng tiền, giúp chủ động về dòng tiền và kiểm soát dòng tiền</i>
40.	Xây dựng bảng cân đối kế toán	<i>Xác định tài sản, nợ và vốn chủ, xác định giá trị công ty và chiến lược tăng giá trị công ty.</i>
41.	Xây dựng bảng kế hoạch ngân sách	<i>Lập kế hoạch ngân sách cho kỳ kinh doanh hiệu quả.</i>
42.	Phân tích các chiến lược tài chính	<i>Các chiến lược tài chính trong ngắn hạn và dài hạn.</i>
ĐÒN BẮY		
43.	Đòn bẩy nhân sự & đào tạo	<i>Sử dụng các đòn bẩy trong tuyển dụng, sử dụng, đào tạo và phát triển nhân sự, phát triển tổ chức.</i>
44.	Đòn bẩy marketing & bán hàng	<i>Sử dụng các đòn bẩy để nâng cao hiệu quả hoạt động marketing và bán hàng.</i>
45.	Đòn bẩy hệ thống & công nghệ	<i>Sử dụng các đòn bẩy để xây dựng hoàn thiện hệ thống quản trị và ứng dụng công nghệ vào quản trị.</i>
46.	Đòn bẩy chuyển giao và phân phối	<i>Sử dụng các đòn bẩy ứng dụng vào việc chuyển giao, phân phối sản phẩm</i>
47.	Đòn bẩy đo lường & thử nghiệm	<i>Sử dụng các đòn bẩy vào đo lường và thử nghiệm sản phẩm, dịch vụ</i>
48.	Huấn luyện vận hành	<i>Nâng cao năng lực vận hành doanh nghiệp</i>
49.	Huấn luyện lãnh đạo	<i>Nâng cao năng lực lãnh đạo doanh nghiệp</i>
50.	Huấn luyện tự động hóa doanh nghiệp	<i>Nâng cao kỹ năng tổng thể của lãnh đạo để tự động hóa doanh nghiệp.</i>

CÔNG TY TNHH TOPCEO
Giám đốc

Nguyễn Văn Huy