

CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP SME

I. MỤC TIÊU KHÓA HỌC

- **Xây dựng tầm nhìn chiến lược sắc bén:** Nắm bắt môi trường kinh doanh, định hình tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi, giúp doanh nghiệp sẵn sàng đối mặt với mọi thách thức.
- **Phát triển chiến lược cạnh tranh bền vững:** Thành thạo tư duy toàn cầu, thiết kế chiến lược cụ thể cho sản phẩm và thị trường, tạo lợi thế lâu dài trên thương trường.
- **Tổ chức hiệu quả để hiện thực hóa mục tiêu:** Lập kế hoạch kinh doanh chiến lược, xây dựng cấu trúc tổ chức tối ưu, biến tầm nhìn thành kết quả thực tế.

II. ĐỐI TƯỢNG

- **Lãnh đạo doanh nghiệp:** Chủ tịch, CEO, Giám đốc điều hành muốn xây dựng chiến lược dài hạn và hệ thống quản lý chuyên nghiệp cho công ty.
- **Quản lý cấp cao:** Giám đốc chiến lược, trưởng phòng kinh doanh, hoặc quản lý dự án cần hiểu rõ cách lập kế hoạch và triển khai chiến lược hiệu quả.
- **Chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ:** Những người đang tìm cách hệ thống hóa hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.
- **Cá nhân quan tâm đến quản trị chiến lược:** Những người đam mê lĩnh vực quản lý doanh nghiệp, muốn học hỏi tư duy chiến lược để áp dụng vào sự nghiệp hoặc khởi nghiệp.

III. THỜI GIAN & ĐỊA ĐIỂM ĐÀO TẠO

- Thời gian: 19,20/9/2025
- Địa điểm : Phân Viện phát triển nguồn nhân lực Việt Nam – Nhật Bản tại Tp. Hồ Chí Minh (VJCC-HCMC)
- Địa chỉ cũ: Số 15 Đường D5, Phường 25, quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh (mới: Phường Thạnh Mỹ Tây, TP. HCM)

IV. NỘI DUNG CHI TIẾT ※Nội dung có thể thay đổi tùy vào tình hình thực tế

Ngày thứ 1 : Chiến lược quản trị và Chiến lược kinh doanh

1 . Chiến lược quản trị

1.1. Chiến lược quản trị và BSC

1.2. Chiến lược quản trị và SWOT

“Phân tích môi trường kinh doanh bên ngoài” trước? Hay “Phân tích môi trường bên trong” trước?

Trực quan hoá môi trường kinh doanh trong và ngoài doanh nghiệp

Phân tích môi trường vĩ mô bên ngoài (phân tích PEST)

Phân tích môi trường vi mô

Chiến lược SWOT

Chiến lược SO dựa trên phân tích SWOT: Ngắn hạn

Bản đồ chiến lược - Strategy Map

2 . Chiến lược kinh doanh

- 2.1. Đại diện Business Model trong Chiến lược kinh doanh
- 2.2. Business Domain
- 2.3. STP (Segmentation-Phân khúc thị trường, Targeting-Xác định thị trường mục tiêu, Positioning-Định vị)
- 2.4. Xác định rõ cơ cấu lợi nhuận bằng Sơ đồ mô hình kinh doanh (Business Model Canvas)

Ngày thứ 2 : Ví dụ cụ thể về chiến lược kinh doanh

3. Chiến lược đa dạng hóa

- 3.1. Chiến lược đa dạng hóa là gì?
- 3.2. Mối tương quan giữa mảng kinh doanh cốt lõi và đa dạng hóa trong Chiến lược đa dạng hóa
- 3.3. Chiến lược đa dạng hóa theo chiều ngang
- 3.4. Chiến lược đa dạng hóa theo chiều dọc
- 3.5. Chiến lược đa dạng hóa với sản phẩm thay thế
- 3.6. Chiến lược đa dạng hóa tập trung
- 3.7. Chiến lược đa dạng hóa tổng hợp

4. Chiến lược khác biệt hóa

- 4.1. Tạo sự khác biệt với công ty khác: Chiến lược khác biệt hóa là gì?
- 4.2. "USP" - điểm quan trọng nhất trong Chiến lược khác biệt hóa

5. Chiến lược tiếp thị (Marketing)

- 5.1. Hoạt động marketing là nền tảng của chiến lược quản lý, hỗ trợ sự phát triển của DN
- 5.2. Chiến lược Marketing liên quan đến hoạt động kinh doanh

Câu chuyện thành công của các chiến lược tiếp thị phù hợp với SME

🚩 (Các Bài tập/thuyết trình nhóm Tham khảo về các trường hợp điển hình của doanh nghiệp Nhật

*** Thông tin sơ lược về TS. SHINICHIRO Kawaguchi ***



- Cố vấn cao cấp, tư vấn quản lý Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Châu Âu. Chuyên gia đào tạo doanh nghiệp, Giám đốc thuộc Hội đồng quản trị công ty MSC International; Là chuyên gia tư vấn của dự án EBRD (Tái cơ cấu & phát triển ngân hàng Châu Âu).
- Là một trong những chuyên gia hàng đầu về nguồn nhân lực, tư vấn quản lý tại Nhật Bản, Đông Nam Á, Trung Á...
- Thành viên Hội đồng Giáo sư Khoa Kinh tế Đại học Quốc lập Mông Cổ; Chuyên gia cao cấp JICA
- Trưởng phòng kỹ thuật, quản lý sản xuất cũng như đào tạo nguồn nhân lực công ty Nihon Musen
- Kinh nghiệm đào tạo, giảng dạy các khóa học về Chiến lược Kinh doanh, Điều hành doanh nghiệp tại nhiều nước trong khu vực
- Giảng viên môn học Định hướng và Kỹ năng nghề nghiệp, Hành vi tổ chức theo phong cách Nhật Bản

HỌC PHÍ: 2.750.000 VNĐ/học viên

(Ưu đãi: Giảm 5% học phí cho học viên của công ty là Hội viên của Hội doanh nhân Keiejuku miền Nam

- Giảm 5% học phí khi công ty cử từ 5 đến 9 học viên tham gia
- Giảm 10% học phí khi công ty cử từ 10 học viên trở lên tham gia
- Tổng mức giảm học phí không quá 10% cho mỗi học viên)

ĐĂNG KÝ: <https://forms.gle/8pFhos8EygKtHBme6>

Liên hệ: Email: bchcmc@vjcc.org.vn / HOTLINE: 038.869.8610

