

Khóa học CSO (Chief Strategy Officer)-Giám đốc chiến lược

Bối cảnh

- Trong quá trình lập kế hoạch và thực thi chiến lược của doanh nghiệp, vai trò của CSO (Giám đốc chiến lược) là vô cùng quan trọng.
 - Nhiệm vụ chính của CSO là hỗ trợ CEO, phụ trách xây dựng chiến lược kinh doanh và thiết lập cơ cấu tổ chức.
 - CSO cũng đóng góp lớn vào việc đẩy nhanh quá trình ra quyết định chiến lược và đào tạo CEO kế nhiệm.
- Ngoài ra, tầm quan trọng của CSO - người đảm nhận vai trò lập kế hoạch và thực thi chiến lược - được kỳ vọng sẽ tăng lên trong các công ty tại Việt Nam.
- Vì vậy, khóa học về chiến lược cạnh tranh do giáo sư Kinoshita thực hiện vào năm 2024 sẽ được nâng cấp thành khóa học CSO và dự kiến khai giảng vào năm 2025. Chúng tôi muốn thảo luận về chương trình giảng dạy của khóa học này.

Lịch trình:

- Giáo sư Kinoshita (Chiến lược cạnh tranh): 3 ngày: 16-18/7/2025
- Giảng viên Ngô Đình Đức (Chiến lược kinh doanh): 3 ngày: 12-14/8/2025

Đối tượng học viên

- Những người muốn trang bị kiến thức về chiến lược kinh doanh và chiến lược cạnh tranh để áp dụng vào công việc.
- Những người muốn học phương pháp lập chiến lược từ góc độ quản trị.
- Những người đảm nhận trách nhiệm lập chiến lược cho tổ chức, CSO.

Mục tiêu

- Trang bị kỹ năng cần thiết cho CSO, đảm nhận trách nhiệm xây dựng chiến lược cho doanh nghiệp.
- Nắm vững kiến thức nền tảng, trọng tâm về chiến lược cạnh tranh và các trường hợp doanh nghiệp Nhật Bản áp dụng thành công.
 - Học lý thuyết về khởi sự kinh doanh và xây dựng lợi thế cạnh tranh qua các cuốn sách nổi tiếng.
 - Nghiên cứu các điểm cốt lõi để xây dựng chiến lược cạnh tranh dựa trên các trường hợp thực tế của doanh nghiệp Nhật Bản.
 - Xây dựng chiến lược cạnh tranh cho doanh nghiệp của mình dựa trên những kiến thức đã học.
- Hiểu rõ về các chiến lược kinh doanh quan trọng để xây dựng chiến lược tổng thể.
 - Nắm vững kiến thức nền tảng về chiến lược kinh doanh.
 - Vai trò của chiến lược kinh doanh trong chiến lược doanh nghiệp.
 - Các công cụ phân tích (Phân tích PEST, 5 Forces, v.v.).
 - Học về chiến lược tài chính và quản lý nguồn lực.
 - Hiểu về việc xây dựng văn hóa tổ chức và phương pháp thiết lập cơ cấu tổ chức cần thiết để thực thi chiến lược.

Nội dung

Chiến lược cạnh tranh

Giảng viên: KINOSHITA Tadahiro

■ Mục tiêu khóa học:

- Hiểu rõ vai trò và trách nhiệm của một CSO
- Nắm được các yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp thành công và những nguyên nhân dẫn đến thất bại dựa trên kinh nghiệm thực tế của giảng viên
- Học hỏi những yếu tố cốt lõi để tạo lợi thế cạnh tranh bền vững từ các doanh nghiệp Nhật Bản thành công trong những năm gần đây
- Thảo luận về cách áp dụng thực tiễn các bài học vào doanh nghiệp của học viên

■ Nội dung khóa học:

Ngày 1: TỔNG QUAN VỀ CSO, CHIA SẺ KINH NGHIỆM THỰC TẾ & THUYẾT GIẢNG VỀ CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH

1. Tổng quan về CSO

Tìm hiểu về vai trò của CSO và sự khác biệt giữa chiến lược công ty và chiến lược cạnh tranh

2. Thảo luận nhóm dựa trên kinh nghiệm thực tế của giảng viên

Học viên sẽ cùng thảo luận và trình bày về các yếu tố dẫn đến thành công và thất bại của hai doanh nghiệp mà giảng viên từng điều hành khi làm việc tại Tập đoàn Sojitz

3. Cốt lõi của Chiến lược cạnh tranh dưới dạng câu chuyện

Dựa trên cuốn sách của Giáo sư Kusunoki, học những nguyên lý cốt lõi để tạo dựng doanh nghiệp và xây dựng lợi thế cạnh tranh

Tầm quan trọng của việc xây dựng câu chuyện trong chiến lược cạnh tranh

Phương pháp xây dựng lợi thế cạnh tranh giúp doanh nghiệp đạt lợi nhuận dài hạn

Ý nghĩa của các yếu tố SP, OC và 5C trong chiến lược cạnh tranh

Phân tích khuôn khổ xây dựng lợi thế cạnh tranh thông qua ví dụ của Starbucks

Ngày 2: NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG VỀ CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH

4. Phân tích các trường hợp doanh nghiệp thành công

Nắm bắt rõ các yếu tố cốt lõi từ những câu chuyện thành công của doanh nghiệp Nhật Bản trong thời gian gần đây

Các ví dụ doanh nghiệp dự kiến:

- Mabuchi (Sản xuất)
- Tokai Rubber Industry (Sản xuất)
- Southwest Airlines (Dịch vụ)
- Uniqlo (Sản xuất & bán lẻ)
- Sojitz – Dự án thang máy tại Mỹ (Đại lý phân phối)

Thảo luận nhóm & thuyết trình về các trường hợp thành công

Ngày 3: NGHIÊN CỨU TÌNH HUỐNG & THẢO LUẬN ỨNG DỤNG VÀO DOANH NGHIỆP (HÌNH THỨC LÀM NHÓM)

Dựa trên những kiến thức đã học về lợi thế cạnh tranh và các yếu tố cốt lõi của doanh nghiệp, các nhóm sẽ cùng thảo luận về cách áp dụng vào doanh nghiệp của mình và trình bày kết quả

CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Giảng viên: Ngô Đình Đức

□ Mục tiêu khóa học

Cung cấp cho học viên những kiến thức cơ bản để phát triển văn hóa tổ chức cho công việc tương lai của họ.

Giúp học viên hiểu được tầm quan trọng và tác động của văn hóa tổ chức

Giúp học viên cải thiện giao tiếp trong tổ chức và cải cách cơ cấu tổ chức

Giúp học viên hiểu được cấu trúc của văn hóa tổ chức và quy trình xây dựng văn hóa tổ chức hiệu quả.

□ Nội dung khóa học

Phần I: Giới thiệu về văn hóa và văn hóa doanh nghiệp

- Văn hóa doanh nghiệp là gì?
- Văn hóa doanh nghiệp là 'nhân cách' của doanh nghiệp
- Văn hóa doanh nghiệp là 'DNA' của doanh nghiệp.
- Cấu trúc của văn hóa doanh nghiệp
- Chiến lược kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp
- Vai trò của văn hóa doanh nghiệp
 - o Văn hóa tổ chức ảnh hưởng đến chiến lược cho bữa sáng, bữa trưa và bữa tối (Peter Drucker)

Phần II: Cấu trúc của văn hóa doanh nghiệp

- Văn hóa doanh nghiệp – Chiến lược và cấu trúc tổ chức
- Giá trị hữu hình / Giá trị vô hình
- Hệ thống giá trị
- Khái niệm & niềm tin
- Phần III: Mô hình văn hóa doanh nghiệp

• Các loại văn hóa doanh nghiệp

- o Văn hóa sáng tạo
- o Văn hóa hợp tác (Gia đình) - Gia tộc
- o Văn hóa phân cấp/Kiểm soát (Hierbarchy)
- o Văn hóa thị trường/Cạnh tranh
- Thảo luận: Văn hóa công ty tại Việt Nam.

Phần IV: Nội dung xây dựng văn hóa doanh nghiệp

- Tầm nhìn, sứ mạng & giá trị cốt lõi
- Xây dựng bộ quy tắc ứng xử

🚩 **Học phí: 7.600.000 VNĐ/học viên**

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

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)

*** Thông tin sơ lược về chuyên gia ***



Ông KINOSHITA Tadahiro

Tổng giám đốc Công ty Sojitz Việt Nam, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Nhật Bản tại Việt Nam (kiêm nhiệm), Cố vấn cấp cao của Công ty Dream Incubator Inc.



Ông Ngô Đình Đức

UVBCH – Hội Các Nhà Quản Trị Việt Nam (VACD), PCT – Hội Thành Viên Độc Lập Hội Đồng Quản Trị Việt Nam (VNIDA), Founder & CEO – Công ty CP Tư Vấn POCD, Cố vấn – Công ty TNHH The Liner Việt Nam, Thành viên HĐQT Saki Group

ĐĂNG KÝ: <https://forms.gle/YdaQBXgwoJSgiKS28>

Liên hệ: Email: bchcmc@vjcc.org.vn / HOTLINE: 038.8699.8610