



## KHÓA ĐÀO TẠO

### XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC BÁN LẺ - TĂNG DOANH SỐ THÀNH CÔNG

- Thời gian: 08:30-16:30 ngày 10 -11 tháng 10 năm 2023.
- Địa điểm: Hội trường Lầu 4 VCCI-HCM, số 171 Võ Thị Sáu, Quận 3, Tp. HCM

#### Giới thiệu

Kinh doanh bán lẻ là mô hình cung ứng hàng hóa tới người tiêu dùng cuối cùng nhanh nhất đem lại sự hài lòng cho khách hàng, đồng thời là kênh tạo doanh thu cho Nhà bán lẻ hiệu quả nhất. Với cơ cấu mật độ dân số tốt và nhu cầu tiêu dùng phát triển ổn định, Việt Nam đang là “*miếng bánh thơm*” cho thị trường bán lẻ. Khóa học được thiết kế trên nền tảng lý thuyết cơ bản và cập nhật nhất để giúp các Nhà bán lẻ tăng năng lực cạnh tranh trong tiếp cận thị trường, cung ứng sản phẩm/dịch vụ và tăng doanh số thành công.

#### Giảng viên

Ths. Nguyễn Thị Mỹ Châu, Giảng viên cao cấp Tổ chức Lao động Quốc tế ILO – Cơ quan của Liên Hiệp Quốc (UN), Nguyên Phó Viện trưởng Viện PISHUD, đã từng tu nghiệp về Quản trị Kinh doanh tại Hoa Kỳ, các nước Châu Âu, Nhật bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, ASEAN..., có kinh nghiệm gần 20 năm về giảng và tư vấn cho hàng trăm doanh nghiệp trên toàn quốc về Phát triển ngành hàng, kênh phân phối, tiếp thị hiện đại. Đã từng là Giám Đốc các Dự án hỗ trợ doanh nghiệp do VCCI, ILO, UN, ĐH Ngoại Thương (FTU) quản lý.

#### Đối tượng người học

Lãnh đạo doanh nghiệp, trưởng các bộ phận kinh doanh, marketing, bán hàng và chăm sóc khách hàng, ... và các doanh chủ.

#### Phương pháp đào tạo

Khóa đào tạo chú trọng việc ứng dụng các kiến thức và kỹ năng vào thực tiễn, nhấn mạnh sự tham gia tích cực của học viên trong quá trình học. Phương pháp đào tạo sẽ là sự kết hợp giữa việc giới thiệu các khái niệm, kỹ năng và việc thảo luận nhóm, bài tập tình huống và trò chơi thực hành. Học viên được khuyến khích chia sẻ những kinh nghiệm thực tiễn và những ý tưởng với các học viên khác, đồng thời, có cơ hội để trao đổi với giảng viên về những vấn đề thực tiễn liên quan đến khó khăn trong việc “*xây dựng chiến lược bán lẻ*” đang gặp phải và từ đó tìm ra nguyên nhân cũng như giải pháp hữu hiệu.

Khóa đào tạo được tiến hành với sự kết hợp giữa các phương pháp:

- Thuyết giảng
- Thảo luận nhóm - Thuyết trình
- Nghiên cứu tình huống - Đóng vai
- Giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm thực tế
- Trò chơi khởi động - Trò chơi kinh doanh và ứng dụng

## **NỘI DUNG CHÍNH**

### **Buổi 1**

- Xu hướng phát triển tất yếu của Kinh doanh bán lẻ tại thị trường Việt Nam và các loại hình bán lẻ phổ biến hiện nay;
- Thế mạnh của ngành bán lẻ trong sự phát triển của Chuyển đổi số và Đòn bẩy phát triển ngành bán lẻ;
- Chiến lược Tăng doanh số từ Kinh doanh bán lẻ: 7 tuyệt chiêu hiệu quả nhất dành cho các Nhà bán lẻ.

### **Buổi 2**

- Lựa chọn Tuyệt chiêu tăng doanh số phù hợp và Hoàn thành Bài toán kinh tế của chính bạn và doanh nghiệp;
- Chiến lược Upsale và Gia tăng giá trị vòng đời khách hàng (Customer Lifetime Value – CLV);
- Đồng thời thực hiện Cross Sale để gia tăng lợi nhuận cho Nhà bán lẻ và lòng trung thành của khách hàng.

### **Buổi 3**

- Phân tích mô hình 5 lực lượng của Michael Porter để Đánh giá tình hình, lập Kế hoạch hành động, tăng sức cạnh tranh cho Nhà Bán lẻ;
- Thực hiện Mô hình chuyển đổi Khách hàng và Nhân viên để tăng tốc đạt mục tiêu doanh thu;
- Chiến lược Chốt Sales hiệu quả dành cho Nhà bán lẻ - Thực tiễn và Ứng dụng.

### **Buổi 4**

- Chia sẻ, thảo luận Bài học kinh nghiệm từ các Tập đoàn kinh tế toàn cầu và của Việt Nam;
- Vấn đề nhân sự trong Kinh doanh bán lẻ: Đào tạo nhân viên Tư vấn – Không phải nhân viên Bán hàng;
- Phân tích SWOT và Kế hoạch hành động STARS của bạn và doanh nghiệp.