



Chương trình đào tạo do Phòng Thương Mại Hoa Kỳ giới thiệu đang rất cần thiết cho bạn.



Chương trình đào tạo quốc tế

**NHỮNG BÍ QUYẾT  
và HỆ THỐNG PHƯƠNG PHÁP**

**NHẤT ĐỊNH CÓ** để

**PHÁT TRIỂN** chiến lược

**KINH DOANH CHUỖI**

(21 triggers for success of retail chain businesses)

Nếu doanh nghiệp của bạn xác định chiến lược bán hàng và phân phối theo phương thức chuỗi cửa hàng, và cho dù hoạt động trong bất kỳ lĩnh vực gì như: bán lẻ, khách sạn, ngân hàng, nhà hàng, thức ăn nhanh, phân phối hàng phi thực phẩm... luôn phải đối mặt những vấn đề sau:

- Chưa xác định được chiến lược cụ thể khi phát triển theo chuỗi.
- Khó khăn trong việc thiết lập hệ thống và phương thức quản trị hiệu quả.
- Chưa xác định được cách thức vận hành theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Không có chiến lược vị trí rõ ràng.
- Không có hệ thống tài liệu và quy trình đào tạo.
- Gặp khó khăn trong việc xác định và thiết lập tiêu chuẩn dịch vụ khách hàng để cạnh tranh với các thương hiệu toàn cầu.
- Đối diện với áp lực mở rộng hệ thống và thiếu nguồn lực tài chính...



# 1 Những vấn đề cốt lõi của “chương trình không thể bỏ qua này”

Có rất nhiều góc độ và chỉ số để đo lường hiệu quả của từng chuỗi cửa hàng hay sự thành công của một thương hiệu phát triển theo chuỗi. Nhưng giá trị của một hệ thống chuỗi trước tiên được đánh giá phương thức quản lý của đội ngũ lãnh đạo.

Điều thiết yếu của một mô hình kinh doanh theo chiến lược này là cần phát triển nhanh và ổn định để đạt được một quy mô phù hợp có lợi nhuận.

Quản trị, vận hành và mở rộng nhanh chóng với một tiêu chuẩn chất lượng ổn định là một nghệ thuật kết hợp các chi tiết thiết yếu để trở thành cảm nang hay còn gọi là bí quyết kinh doanh có tính đặc trưng cho mỗi thương hiệu.

Chương trình đào tạo sẽ hệ thống các bước chiến lược và các quy trình thực tế để thiết lập và vận hành một công ty kinh doanh chuỗi theo đúng tiêu chuẩn quốc tế.

# 2 Các nội dung chính sẽ được học trong khoá đào tạo này

- Xác định tầm nhìn và xây dựng 4 TRỤ CỘT cho một mô hình kinh doanh thành công.
- Hiểu rõ vòng đời của mô hình kinh doanh của bạn.
- Xây dựng kế hoạch và điều chỉnh mô hình tài chính khả thi.
- 21 bí quyết cốt lõi các thương hiệu toàn cầu đang ứng dụng.
- Chiến lược bảo vệ thương hiệu.
- Bí quyết phát triển hệ thống tài liệu đào tạo về vận hành (Operations Manual).
- Nghệ thuật đào tạo nhân viên trong toàn chuỗi cửa hàng.
- Nhận định và xây dựng văn hoá phù hợp cho từng ngành kinh doanh.
- Định vị và xây dựng “Eco-System” cho toàn hệ thống.
- Những bí quyết về dịch vụ khách hàng.
- Các bước cụ thể để chọn và xây dựng một cửa hàng thành công theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Chiến lược duy trì và phát triển hệ thống theo từng ngành kinh doanh.
- Xem xét nhượng quyền thương mại như một chiến lược đột phá và phương pháp cụ thể để thực hiện.
- Các điển cứu (Case Study) của các chuỗi thương hiệu quốc tế.
- Và nhiều nội dung khác...

# 3 Về chuyên gia đào tạo



Harish Babla là một doanh nhân và là một nhà quản lý thành đạt và rất kinh nghiệm về chiến lược quản lý chuỗi tại Mỹ. Ông đã từng phát triển và xây dựng hệ thống cửa hàng Copy Club nổi tiếng của Mỹ trị giá 500 triệu USD.

Hiện nay, Harish Babla là chuyên gia huấn luyện đào tạo chuyên nghiệp về quản lý chuỗi và phát triển nhượng quyền. Học viên của ông từng là những cấp quản lý của các thương hiệu nổi tiếng như Subway, 7-Eleven USA, Watson, Espresso Coffee shops by lavazza, Pingu English Centers...

Ông tin rằng: “Tiếp nhận phương pháp huấn luyện, đào tạo chuyên về thực tiễn và thực thi có phương pháp, doanh nghiệp sẽ nâng cao tính cạnh tranh mạnh mẽ, xây dựng xuất sắc hệ thống khách hàng trung thành, phát triển vượt bậc trên nền tảng có tính hệ thống vững chắc”.

# 4 Kinh nghiệm từ những thương hiệu lớn



“Xây dựng một tiêu chuẩn chất lượng và duy trì nó cho toàn chuỗi là yếu tố quyết định thành công”

Lee Vala, Vice President



“Nhà bán lẻ ngày nay nên ý tưởng hoá mô hình kinh doanh của mình theo phương thức “Eco-System”. Cách tiếp cận này sẽ đảm bảo cho họ một chiến lược vận hành chuỗi cửa hàng hiệu quả, mang lại tỷ suất lợi nhuận cao với nguồn đầu tư giới hạn”

Krish Iyer, CEO AS.Watson- Taiwan



“Không gì tuyệt vời hơn khi toàn bộ kinh nghiệm thực tiễn được hệ thống hoá thành một bí quyết vận hành kinh doanh”

Beth Solomon, Vice President



“Cám ơn thầy Harish đã mang đến cho Thế giới di động một năng lực chăm sóc khách hàng cao nhất. Đó là tài sản quan trọng hấp dẫn nhiều nhà đầu tư”

Nguyễn Đức Tài, CEO

# 5 Đối tượng cần tham gia

Các cấp quản lý điều hành, đội ngũ vận hành kinh doanh... của các công ty kinh doanh hoặc dự định kinh doanh theo chuỗi trong các ngành: bán lẻ, dược phẩm, hàng phi thực phẩm, nhà hàng, cửa hàng thức ăn nhanh, trung tâm đào tạo, Spa, khách sạn...

Liên hệ đăng ký chương trình:  
**FRANCHISE MIND CORPORATION**  
Address: 6809 Corintia Street  
Carlsbad, CA 92009, USA  
Tel: 1-858-779-4712  
Email: Harish@FranchiseMind.com

Đại diện tại Việt Nam:  
**MS. HÀNG ÁI MỸ**  
**BEST FORTUNE CO., LTD**  
Email: my@vietnamfranmart.com  
Cell: 0918 168 788  
Tel: [08] 3701 0298  
Website: www.nhuongquyenvietnam.com



Chương trình đào tạo quốc tế

# NHỮNG BÍ QUYẾT và HỆ THỐNG PHƯƠNG PHÁP

# NHẤT ĐỊNH CÓ để PHÁT TRIỂN chiến lược KINH DOANH CHUỖI

(21 triggers for success of retail chain businesses)

Tại khách sạn **Duxton Hotel Saigon** - 63 Nguyễn Huệ, Q. 1, TP. HCM  
Thời gian: ngày 8-9 và buổi sáng ngày 10 tháng 8 năm 2013

## THÔNG TIN ĐĂNG KÝ

Tên công ty	
Địa chỉ	
Mã số thuế	
Tên người tham dự	
Chức vụ	
Email	
Điện thoại	
Fax	
<b>Phí cho mỗi người:</b>	<b>9.500.000 VND</b> (phí này chưa bao gồm VAT) Đăng ký trước ngày 25 tháng 7: <b>8.200.000 VND</b>
<b>Thông tin chuyển khoản:</b>	Tên tài khoản: <b>Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thịnh Vương Nhất</b> Tại: <b>Vietcombank - TP. HCM</b> Số tài khoản: <b>0721 000 537 125</b>
<b>Phương thức thanh toán:</b>	<input type="checkbox"/> Tiền mặt <input type="checkbox"/> Chuyển khoản