PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT



Chương Trình Đào Tạo

CCO

CHIEF CUSTOMER OFFICER

GIÁM ĐỐC KINH DOANH

Giải pháp Quản trị Bán hàng để không chỉ bứt phá doanh số mà còn kiến tạo khách hàng trung thành

Vì sao các Giám đốc Kinh doanh ngày nay đang đứng trước áp lực chưa từng có?

Thị trường đang thay đổi nhanh hơn khả năng thích ứng của nhiều doanh nghiệp.

Hành vi khách hàng thay đổi liên tục. Đối thủ cạnh tranh xuất hiện mọi nơi. Lợi nhuận bị siết chặt. Chi phí vận hành leo thang không điểm dừng.

Trong bối cảnh đó, **Giám đốc Kinh doanh (CCO)** đứng ở tuyến đầu và chịu sức ép trực diện nhất từ thị trường, đội ngũ và kỳ vọng tăng trưởng của doanh nghiệp.

86%

doanh nghiệp không tạo được khác biệt trên thị trường vì **chiến lược** bán hàng thiếu rõ ràng và nhất quán *(theo Sales Xceleration).*

86%

đội ngũ bán hàng dưới sự dẫn dắt của lãnh đạo giỏi đạt kết quả vượt trội so với mức trung bình của doanh nghiệp *(theo Kapable).*



CCO thời nay không chỉ dẫn dắt đội ngũ đi nhanh, mà còn phải định hình chiến lược để doanh nghiệp đi đúng hướng và thích ứng với mọi biến động thị trường.



NÂNG TẦM QUẢN TRỊ BÁN HÀNG THỜI ĐẠI MỚI

Với hơn 25 năm nghiên cứu và đào tạo các nhà lãnh đạo kinh doanh tại Việt Nam, Học viện Quản lý PACE đã phát triển **Chương trình "Giám đốc Kinh doanh - CCO"** như một hệ giải pháp toàn diện cho những người đứng đầu kinh doanh, không chỉ chinh phục mục tiêu doanh số, mà còn kiến tạo tăng trưởng bền vững và lợi thế cạnh tranh dài hạn cho doanh nghiệp.

Thách thức của Quản trị Kinh doanh ngày nay

- **Thị trường biến động** nhanh hơn khả năng doanh nghiệp thích ứng; áp lực cạnh tranh ngày càng lớn.
- **Hành vi khách hàng thay đổi**, chi phí tiếp cận khách hàng mới tăng mạnh.
- **Quy trình bán hàng thiếu chuẩn hóa,** dự báo doanh thu thiếu chính xác.
- **Đội ngũ kinh doanh áp lực lớn**, thiếu động lực và khó duy trì hiệu suất ổn định.
- **Mô hình kinh doanh chậm đổi mới,** đội ngũ khó thích ứng với thay đổi liên tục.

Giải pháp toàn diện từ chương trình CCO của PACE

- **Cập nhật tư duy kinh doanh hiện đại** và làm chủ các mô hình tăng trưởng linh hoạt, phù hợp bối cảnh cạnh tranh.
- **Xây dựng chiến lược quản trị khách hàng toàn diện,** chăm sóc & phát triển khách hàng trung thành.
- **Ứng dụng dữ liệu & công nghệ** để tối ưu hóa quy trình và quản trị bán hàng.
- **Trang bị năng lực dẫn dắt và lãnh đạo đội ngũ kinh doanh** và quản trị hiệu suất khoa học.
- **Phát triển khả năng thích ứng & dẫn dắt thay đổi**, chủ động nắm bắt xu hướng và định hướng tương lai.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CCO HÀNG ĐẦU DÀNH CHO LÃNH ĐẠO

1 BỀ DÀY ĐÀO TẠO 25 NĂM

Đơn vị tiên phong và dẫn đầu về đào tạo Giám đốc Kinh doanh, tạo dựng tầm ảnh hưởng sâu rộng trong cộng đồng doanh nghiệp.

2 ĐƯỢC TIN TƯỞNG LỰA CHỌN BỞI HÀNG NGHÌN CCO

Được tin chọn và đánh giá cao bởi đông đảo các nhà quản lý và lãnh đạo kinh doanh, góp phần kiến tạo thế hệ doanh nhân mới tại Việt Nam.

3 TOÀN DIỆN, KHAI PHÓNG, THỰC CHIẾN & TRƯỜNG TỒN

Kết hợp hài hòa giữa tư duy chiến lược và công cụ thực thi, đã chứng minh hiệu quả tại các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh.

4 GIẢNG DẠY BỞI CÁC CHUYÊN GIA HÀNG ĐẦU CỦA PACE

Đội ngũ chuyên gia vừa có bề dày học thuật, vừa có kinh nghiệm thực chiến, vừa cộng lực về chuyên môn từ các tổ chức toàn cầu là những đối tác độc quyền của PACE.

95%+

Học viên hài lòng và sẵn sàng giới thiệu khóa học đến cộng đồng

25+

năm tiên phong trong lĩnh vực phát triển lãnh đạo & đào tạo chuyên gia tại Việt Nam

100k+

Doanh nghiệp đã và đang đặt niềm tin vào PACE để đồng hành cùng sự học

THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

- Tổng thời lượng: **26** buổi (78 giờ học thực tiễn).
- Khai giảng: Lịch học linh hoạt, có thể học tối hoặc cuối tuần với đa dạng hình thức đào tạo.
- Chứng nhận hoàn thành chương trình đào tạo **"Giám đốc Kinh doanh – Chief Customer Officer"** do Học viện Quản lý PACE cấp.

CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO



Lãnh đạo kinh doanh cấp cao

Giám đốc Kinh doanh hay Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh, Trưởng/ Phó Phòng Kinh doanh, Trưởng/ Phó Phòng Tiếp thị & Bán hàng của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.



Các cấp quản lý bán hàng

Giám đốc Bán hàng khu vực (ASM), Giám đốc Bán hàng vùng (RSM), Giám đốc Bán hàng toàn quốc (NSM) đang làm việc cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.



Đội ngũ nhân sự tiềm năng

Chuyên viên mong muốn trở thành một "Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp" (CCO) trong tương lai, muốn phát triển năng lực quản trị bán hàng để không chỉ bứt phá doanh số mà còn kiến tạo khách hàng trung thành.

KẾT QUẢ HỌC VIÊN NHẬN ĐƯỢC



Hiểu rõ vị thế và năng lực cốt lõi của một CCO thời đại mới

Giám đốc Kinh doanh ngày nay không chỉ có vai trò dẫn dắt doanh số, mà còn kiến tạo tăng trưởng bền vững cho doanh nghiệp.



Làm chủ tư duy chiến lược kinh doanh và quản trị khách hàng

Nắm bắt xu hướng mới trong quản trị kinh doanh và bán hàng toàn cầu; biết cách quản trị "khách hàng" chứ không chỉ "quản trị đội ngũ bán hàng".



Nâng cao năng lực lãnh đạo và quản lý đội ngũ kinh doanh

Dẫn dắt đội ngũ bán hàng đạt hiệu suất vượt trội; điều phối, truyền cảm hứng và thực thi mục tiêu chiến lược của Bộ phận Kinh doanh và toàn doanh nghiệp.



Cập nhật mô hình quản trị và công cụ kinh doanh hiện đại

Nắm vững các mô hình tăng trưởng, chiến lược mở rộng thị trường, ứng dụng công nghệ và dữ liệu để tối ưu quy trình bán hàng & chăm sóc khách hàng.



Xây dựng năng lực thích ứng và dẫn dắt thay đổi

Chủ động trước các biến động của thị trường, linh hoạt điều chỉnh chiến lược kinh doanh và dẫn dắt đội ngũ thích ứng nhanh để duy trì tăng trưởng bền vững.

NỘI DUNG CHI TIẾT CHƯƠNG TRÌNH

#	NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH	BUỔI	GIỜ
1	**Chân dung CCO Chuyên nghiệp** *Professional CCO in New Era*	1	3
2	**Nghiên cứu & Phân tích Thị trường** *Market Research & Analysis*	2	6
3	**Chiến lược Phát triển Kinh doanh** *Business Development Strategy*	4	12
4	**Quản trị Bán hàng Đa kênh trong Kỷ nguyên số** *OmniChannel Sales Management in the Digital Era*	4	12
5	**Quản trị Trải nghiệm & Quản trị Thành công Khách hàng** *Customer Experience (CX) & Customer Success Manegement (CSM)*	2	6
6	**Nghệ thuật Đàm phán trong Kinh doanh** *Business Negotiation Skills*	2	6
7	**Quản trị & Huấn luyện Đội ngũ Bán hàng** *Leading, Training & Coaching Sales Force*	4	12
8	**Quản trị Marketing trong Kinh doanh** *Business Marketing Management*	2	6
9	**Pháp luật Kinh doanh & Quản trị Rủi ro** *Laws on Business & Risk Management*	2	6
10	**Quản trị Cuộc đời** *Life Management Program (LMP)* *(Chuyên đề Hội thảo, tham gia chung)*	2	6
11	**Thu hoạch & Ứng dụng** *Summary & Reflection*	1	3
*	**Lễ Tốt Nghiệp / Graduation Ceremony**	*	*

Tổng cộng: **26 buổi - 78 giờ**

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

NÂNG TẦM DOANH TRÍ
BẰNG THỰC HỌC, KHAI PHÓNG & DUNG HỢP

Ra đời vào 2001, với tôn chỉ "Thực học vì Doanh trí" và với bề dày hơn 25 năm hoạt động, PACE là học viện quản lý có ảnh hưởng sâu rộng tại Việt Nam, tiên phong trong việc giúp các doanh nghiệp phát triển lãnh đạo và nâng tầm quản trị. Tiền thân của Học viện Quản lý PACE là Trường Doanh Nhân PACE - "trường doanh nhân" đầu tiên trong lịch sử kinh thương Việt Nam.

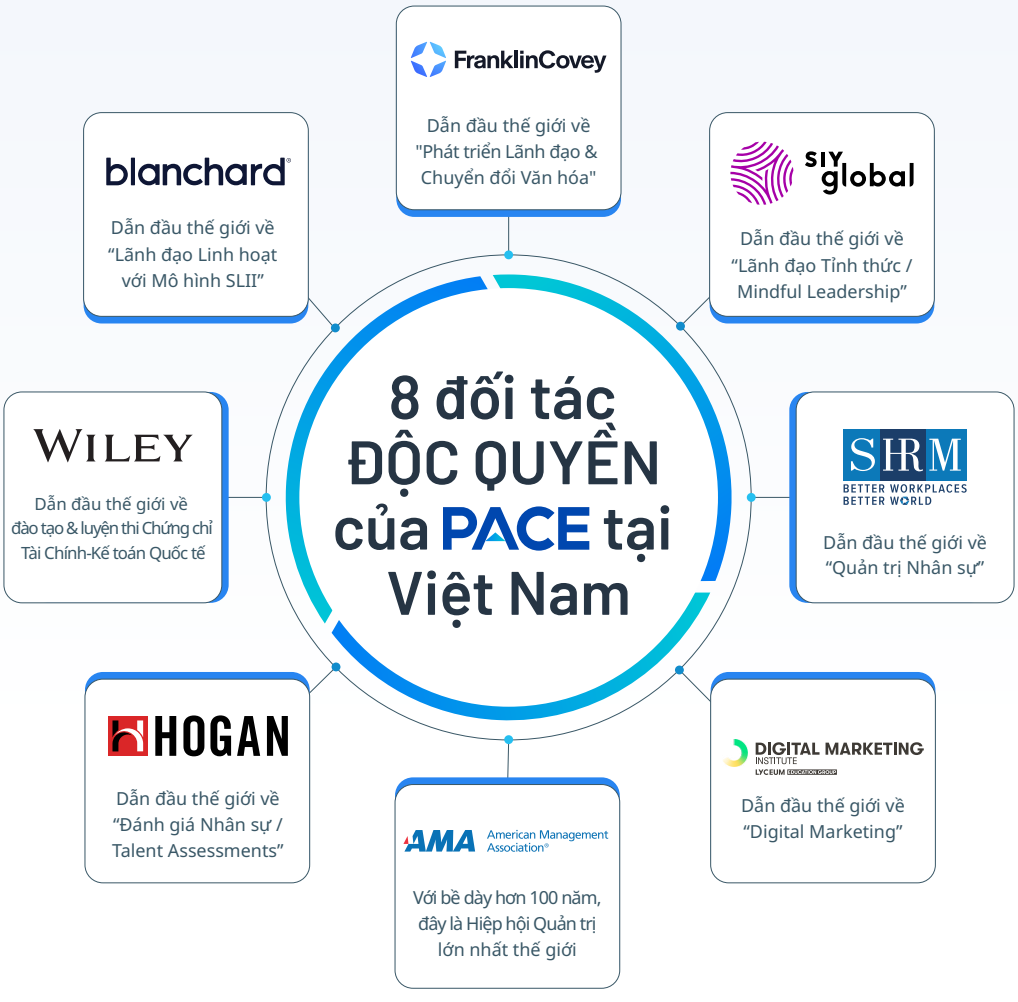
Với hệ sinh thái quản trị toàn cầu tiên phong tại Việt Nam, sứ mệnh của PACE là góp phần nâng tầm Doanh trí bằng giá trị Thực học, tinh thần Khai phóng và tư duy Dung hợp, vì một thế hệ doanh nhân mới, một nền quản trị mới cho một kỷ nguyên phát triển mới, đồng thời góp phần giải quyết những vấn đề thiết yếu về lãnh đạo và quản trị của các doanh nghiệp ở mọi quy mô.

3 Hoạt động chính của PACE

1. PACE Training / Đào tạo Doanh nghiệp
2. PACE Consulting / Tư vấn Quản trị
3. PACE Books / Xuất bản Quản trị

Hệ sinh thái Quản trị Toàn cầu của PACE hiện có **8 trường trực thuộc, 8 công ty thành viên** và **8 đối tác toàn cầu** (là những tổ chức dẫn đầu thế giới trong từng lĩnh vực chuyên môn sâu về quản trị). Tất cả đều xoay quanh **3 hoạt động chính** (Đào tạo, Tư vấn & Xuất bản) về **8 chuyên ngành trọng yếu** trong lĩnh vực quản trị: Quản trị Tổng quát, Quản trị Nhân sự, Quản trị Tài chính, Quản trị Marketing, Quản trị Bán hàng, Quản trị Sản xuất, Quản trị Chuỗi cung ứng, và Quản trị Dự án.

Đồng thời, PACE còn có **PACE NPO** gồm **05 tổ chức giáo dục phi lợi nhuận** được triển khai liên tục kể từ năm 2007 đến nay để góp phần hiện thực hóa sứ mệnh một cách tổng thể, đa chiều và đầy đủ nhất.



Doanh trí là đích đến. Thực học, Khai phóng & Dung hợp chính là con đường để đến đích.

**“Chỉ có học thực, mới có thể làm thực;
chỉ có làm thực, mới có thể sống thực;
Tất cả, bắt đầu từ THỰC HỌC.”**

Học Viện Quản Lý PACE

Trụ sở chính: Tòa nhà PACE, 181-183 Cô Giang, Phường Cầu Ông Lãnh, TP.HCM *(thuộc Quận 1, TP.HCM cũ)*
VP Hà Nội: Tầng 2, Coalimex Building, 33 Tràng Thi, Phường Cửa Nam, Hà Nội *(thuộc Quận Hoàn Kiếm cũ)*

Điện thoại: (028) 3837.0208 *(TP.HCM)* | (024) 3646.2828 *(Hà Nội)* | contact@PACE.edu.vn | www.PACE.edu.vn