

ĐÀO TẠO NGƯỜI HUẤN LUYỆN

HCM : 17-18-19/3/2027
HN : 22-23-24/3/2027

- Bạn chưa biết cách thiết kế nội dung bài giảng và chọn phương pháp huấn luyện phù hợp trong đào tạo nội bộ?
- Bạn có muốn nâng cao kĩ năng truyền đạt của mình?
- Bạn đã biết cách tạo ra môi trường huấn luyện thoải mái và năng động, đảm bảo mọi người tích cực tham gia, hiểu rõ và áp dụng được các kiến thức bạn truyền đạt vào thực tế công việc?

MỤC TIÊU

- Hiểu rõ vai trò, trách nhiệm và hình ảnh của giảng viên (nội bộ) khi đào tạo cho nhân viên và đối tác.
- Nắm vững nguyên tắc học tập của người trưởng thành và cách thiết kế bài giảng đào tạo phù hợp.
- Tăng cường khả năng truyền đạt bằng nhiều phương pháp dẫn giảng lôi cuốn.
- Tạo môi trường huấn luyện thoải mái và năng động, đảm bảo người tham gia tiếp thu và áp dụng các kiến thức cần thiết vào thực tế công việc.

ĐỐI TƯỢNG

- Nhân viên phụ trách đào tạo
- Quản lý sơ cấp & Quản lý cấp trung

KHÓA HỌC 3 NGÀY

Những yếu tố và kỹ năng cần thiết để trở thành người huấn luyện chuyên nghiệp

Phần 1: Tổng quan về đào tạo nội bộ

- Tầm quan trọng và ý nghĩa của công việc đào tạo
- Vai trò và trách nhiệm của giảng viên nội bộ trong tổ chức
- Những thách thức khi trở thành giảng viên chuyên nghiệp
- Các ngộ nhận trong việc đào tạo nội bộ
- Các yếu tố để trở thành giảng viên nội bộ thành công

Phần 2: Phương pháp đào tạo người trưởng thành hiệu quả

- Phong cách học tập của người trưởng thành
- Giải pháp dẫn giảng phù hợp với 9 nguyên tắc học tập của người trưởng thành theo mô hình RAMP2FARM
- Hiểu đúng về đào tạo hiện đại và phương pháp Action Learning
- Thực hành các phương pháp đào tạo phù hợp cho người trưởng thành

Phần 3: Quy trình thực hiện một buổi giảng thành công

3.1. Giai đoạn chuẩn bị:

- Xác định mục tiêu buổi giảng theo mô hình MST (Mindset – Skillset – Toolset)
- Thiết kế tài liệu giảng dạy
- Xây dựng giáo án và luồng kiến thức cần truyền tải (training flow)
- Chuẩn bị học liệu và diễn tập (rehearsal) trước khi lên lớp

3.2. Giai đoạn dẫn giảng:

- Mở đầu ấn tượng theo cấu trúc I-N-T-R-O
- Triển khai nội dung với mô hình E-A-S-E
- Kết thúc chương trình tạo cảm xúc và tính cam kết theo cấu trúc O-F-F
- Kỹ năng xử lý tình huống khó và câu hỏi thách thức từ học viên
- Các quy tắc Nên & Không nên (Do's & Don'ts) trong dẫn giảng

Phần 4: Thực hành các kỹ năng quan trọng trong đào tạo nội bộ

- Thực hành mô hình 3V trong thuyết trình (Voice Coaching):
  - Verbal: Cách sử dụng từ ngữ
  - Voice: Kiểm soát giọng nói
  - Visual: Ngôn ngữ hình thể có chủ đích
- Kỹ thuật trình bày lôi cuốn (Charismatic Presentation)

Phần 5: Thực hành thao giảng & đánh giá

Phần 6: Kế hoạch hành động

※ *Trình tự chi tiết và nội dung có thể thay đổi.*

AIMNEXT Professional Training & Consulting

Head office in HCMC:
Address: T floor, Nam Giao Bldg. 1, 261-263 Phan Xich Long, Cau Kieu Ward, HCMC
Tel : +84 (0)28 3995 8290
Representative office in Hanoi:
Address: 14 Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong, Thanh Xuan Ward, Hanoi
Tel : +84 (0)24 6685 0388
Mail: training-vn@aimnext.com

In charge Ms. Nga Do – Ms. Ha Ngo (English, Vietnamese)
Mr. Yasunaga Hiroto (Japanese)

THỜI GIAN ĐỊA ĐIỂM

Hồ Chí Minh **17-18-19/3/2027** (Thứ 4 – thứ 5 – thứ 6)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1,
261-263 Phan Xích Long, Phường Cầu Kiệu

Hà Nội **22-23-24/3/2027** (Thứ 2 – thứ 3 – thứ 4)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng 3, Tòa nhà 29T2,
Phố Hoàng Đạo Thúy, Phường Yên Hòa

GIẢNG VIÊN

Mr. L. D. QUANG

- Ứng cử Tiến sĩ nghiên cứu Chiến lược kinh doanh ĐH Tarlac
- Hơn 15 năm quản lý bán hàng và tiếp thị cho MNCs, 3 năm làm việc với công ty tư vấn hàng đầu trên thế giới – Boston Consulting Group (BCG). Từng đảm nhận những vị trí quản lý và điều hành cấp cao: Trưởng đại diện Bệnh viện Đa khoa Singapore, Đại sứ Thương hiệu Diageo - Johnnie Walker & Singleton, Phó Giám đốc Công ty Starprint Việt Nam, Trưởng Phòng Phát triển Năng lực Công ty Metro Cash & Carry VN
- Hơn 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo cho các tập đoàn đa quốc gia lớn và các công ty lớn tại Việt Nam
- Lĩnh vực chuyên sâu: Chiến lược kinh doanh và tiếp thị, Quản trị chiến lược, Quản trị phát triển kinh doanh, Dịch vụ khách hàng/ Quản lý quan hệ khách hàng, Quản trị bán sỉ và bán lẻ, Đào tạo giảng viên nội bộ, và các kỹ năng mềm khác.

THÔNG TIN CHUNG

[Ngôn ngữ] Tiếng Việt
[Học phí] **8,700,000 VNĐ/người**
(Bao gồm ăn trưa 3 ngày, chưa bao gồm thuế GTGT).
Đăng ký từ 2 người giảm 5%, từ 5 người giảm 10% học phí
(Áp dụng riêng biệt khóa học tại Hồ Chí Minh & Hà Nội)
[Hình thức] Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức.
[Học viên] HCM: 28 người – HN: 30 người
(Dừng nhận đơn đăng ký khi đủ số lượng học viên).
[Đăng ký] Điền vào "Application form" đính kèm và gửi qua email