SỞ TÀI CHÍNH TỈNH VĨNH LONG **TTXT ĐẦU TƯ VÀ DV TÀI CHÍNH**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**
Số: 53/TB-TTXT	*Vĩnh Long, ngày 30 tháng 6 năm 2025*

THÔNG BÁO

Chiêu sinh khóa đào tạo Khởi sự kinh doanh dành cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long năm 2025

Kính gửi:

- Các Hội, Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh Vĩnh Long;
- Các Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long.

Căn cứ Kế hoạch số 48/KH-TTXT ngày 26/6/2025 của Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Dịch vụ tài chính về việc tổ chức các khóa đào tạo Quản trị doanh nghiệp cơ bản, chuyên sâu và Khởi sự kinh doanh dành cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long năm 2025, Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Dịch vụ tài chính thông báo chiêu sinh Khóa đào tạo Khởi sự kinh doanh dành cho Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long năm 2025, cụ thể như sau:

1. Các khóa đào tạo và thời gian tổ chức:

1) Khóa đào tạo Khởi sự kinh doanh trong lĩnh vực thương mại điện tử (Dự kiến tổ chức từ ngày 04 – 05/10/2025).

2) Khóa đào tạo Phương pháp lập kế hoạch kinh doanh (Dự kiến tổ chức từ ngày 11 – 12/10/2025).

3) Khóa đào tạo Kỹ năng bán hàng thực chiến và online hiệu quả (Dự kiến tổ chức từ ngày 18 – 19/10/2025).

(*) Thời gian học (ngày, giờ) và địa điểm học cụ thể Trung tâm sẽ gửi thông báo sớm nhất đến các học viên đã đăng ký.

2. Đơn vị đào tạo: Công ty Cổ phần Trường Doanh nhân Top Olympia.

3. Đối tượng học viên: Người quản lý điều hành; người quản lý các bộ phận chuyên môn và nhân sự các phòng, ban trong DNNVV chuyển đổi từ Hộ kinh doanh hoặc doanh nghiệp mới thành lập trong thời gian 5 năm tính đến tháng 06/2025.

4. Hình thức, thời lượng đào tạo: Học trực tiếp 04 buổi, học vào thứ bảy, chủ nhật hàng tuần.

5. Học phí: 3.075.333 đồng/Học viên.

6. Chính sách hỗ trợ học phí

Hỗ trợ 100% từ nguồn Ngân sách tỉnh (theo Nghị định số 80/2021/ NĐ-CP).

(*) Chính sách hỗ trợ học phí chỉ áp dụng đối với học viên thuộc DNNVV trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long, học viên ngoài tỉnh tham dự khóa đạo tạo đóng 100% học phí.

7. Chương trình đào tạo và Hồ sơ đăng ký

Hồ sơ đăng ký gồm Phiếu đăng ký tham gia khóa đào tạo và Tờ khai xác định quy mô doanh nghiệp *(theo Mẫu)*.

Quý Doanh nghiệp vui lòng tải Mẫu Hồ sơ đăng ký và xem chi tiết chương trình đào tạo tại đường link:

https://tinyurl.com/22qyk4us Hoặc quét mã QR Code:

8. Hình thức đăng ký

Quý Doanh nghiệp quan tâm, vui lòng đăng ký tham gia khóa đào tạo trước tại đường link:

https://forms.gle/8sfEXCLyATGnz7Pu7 Hoặc quét mã QR Code:

Lưu ý: Tiêu chí xác định quy mô doanh nghiệp nhỏ và vừa được xác định theo Điều 5 Nghị định số 80/2021/NĐ-CP ngày 26/8/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Hỗ trợ DNNVV

- Khóa đào tạo khai giảng khi có đủ số lượng học viên đăng ký. Học viên nộp học phí và hồ sơ đăng ký sau khi nhận được thông báo nhập học.

- Học viên thuộc DNNVV trên địa bàn tỉnh Vĩnh Long nộp đầy đủ Hồ sơ đăng ký để được hưởng chính sách hỗ trợ học phí.

Mọi thông tin chi tiết xin liên hệ:

Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Dịch vụ tài chính (Số 88B-88C, đường Võ Văn Kiệt, phường Long Châu, tỉnh Vĩnh Long).

+ Đ/c: Nguyễn Lệ Quyền, Chuyên viên, SĐT/Zalo: 0932.778.677;

+ Đ/c: Dương Huỳnh Thanh Nguyên, Chuyên viên, SĐT/Zalo: 0778.821.855.

Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Dịch vụ tài chính trân trọng thông báo./.

Nơi nhận:
- Như kính gửi;
- Lưu: VT.

KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC

TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

Huỳnh Quang Vinh

PHỤ LỤC 1. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
KHỞI SỰ KINH DOANH TRONG LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

(Kèm theo Thông báo số 53 / TB-TTXT ngày 30/6/2025 của TTXTĐT&DVTC)

Chuyên đề	Nội dung chính
1. TỔNG QUÁT VỀ KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP THỜI CÔNG NGHỆ SỐ *(01 buổi)*	- Cách mạng 4.0 – Cơ hội khởi nghiệp - Khởi nghiệp thời đại CNS cần chuẩn bị những gì? - Các phẩm chất cần có để khởi nghiệp thành công - Những thách thức khi khởi sự doanh nghiệp thời CNS
2. TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ *(01 buổi)*	- Xu hướng và tiềm năng của TMĐT tại Việt Nam và thế giới - Các mô hình kinh doanh TMĐT phổ biến: B2C; B2B; C2C - Những yếu tố cần chuẩn bị trước khi khởi nghiệp TMĐT
3. XÂY DỰNG MÔ HÌNH KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ *(01 buổi)*	**Lựa chọn sản phẩm và thị trường mục tiêu** - Nghiên cứu thị trường và phân tích khách hàng - Kỹ năng tìm kiếm nguồn hàng chất lượng **Phương pháp Lập kế hoạch kinh doanh** - Xây dựng mô hình kinh doanh - Định giá sản phẩm và chiến lược lợi nhuận **Lựa chọn nền tảng bán hàng phù hợp** - Bán hàng trên các sàn TMĐT (Shopee, Lazada, Tiki, Amazon...) - Xây dựng website bán hàng riêng - Bán hàng qua mạng xã hội (Facebook, TikTok, Instagram, Zalo...)
4. TRIỂN KHAI VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ *(01 buổi)*	**1. Marketing và bán hàng trong TMĐT** **Chiến lược Digital Marketing cho TMĐT** - SEO & Content Marketing: Cách viết bài thu hút và tối ưu hóa tìm kiếm - Quảng cáo Facebook, Google Ads, TikTok Ads hiệu quả - Email Marketing và Chatbot Automation **Quản lý kênh bán hàng đa nền tảng (Omni channel)** - Cách đồng bộ dữ liệu giữa các kênh - Sử dụng phần mềm quản lý bán hàng **2. Vận hành, Quản lý & Phát triển TMĐT** **Quản lý đơn hàng, kho bãi và vận chuyển** - Các mô hình fulfillment (FBA, Dropshipping...) - Cách làm việc với đơn vị vận chuyển

	Chăm sóc khách hàng và xây dựng thương hiệu - Xây dựng uy tín và lòng tin khách hàng - Kỹ năng chăm sóc khách hàng trực tuyến **Pháp lý & Tài chính trong TMĐT** - Đăng ký kinh doanh, thuế và hợp đồng - Quản lý tài chính và dòng tiền

TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

PHỤ LỤC 3. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

(Kèm theo Thông báo số 53 / TB-TTXT ngày 30/6/2025 của TTXTĐT&DVTC)

Chuyên đề	Nội dung chính
1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG - CHÂN DUNG NGƯỜI BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP VỚI TINH THẦN CHIẾN BINH *(01 buổi)*	- Giới thiệu chung về bán hàng và nghề bán hàng - Những tố chất/phẩm chất người bán hàng chuyên nghiệp cần có - Những kiến thức, kỹ năng người bán hàng cần chuẩn bị. - Bản lĩnh – yếu tố quyết định để thành công trong nghề bán hàng. - Mô hình 6B trong xây dựng mối quan hệ với khách hàng - Tinh thần chiến binh của Leader(Sale Sup.)/Sale Rep.
2. QUY TRÌNH BÁN HÀNG HIỆU QUẢ *(01 buổi)*	- Các bước xây dựng và phát triển đội ngũ bán hàng hiệu quả - "Tuyệt chiêu" để đạt doanh số **Chuẩn bị bán hàng (tiền tiếp cận khách hàng)** - Kế hoạch bán hàng và các thông tin chuẩn bị cần thiết - Các mẫu biểu thông dụng: kế hoạch, báo cáo, mẫu biểu đính kèm - Các thông tin cơ bản cần thiết trong hoạt động bán hàng **Bán hàng** - Chuẩn bị thái độ và cách thức tiếp cận phù hợp - Tiến hành tiếp cận đúng phương pháp - Các phương pháp trình bày và giới thiệu sản phẩm - Những điều nên tránh gây phản cảm với khách hàng - 11 dạng tính cách khách hàng thường gặp. - Thực hành **Kết thúc bán hàng** - Kết thúc thương vụ thành công - Lưu ý cần thiết trong hoạt động bán hàng hiệu quả - Kỹ năng phân tích và phân loại nhu cầu khách hàng - Kỹ năng ghi chép và tổng hợp vấn đề
3. BÁN HÀNG ONLINE - XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN HIỆU QUẢ TRÊN MẠNG XÃ HỘI. *(01 buổi)*	- Áp dụng Marketing Online trong bán hàng - Cách xây dựng thương hiệu cá nhân qua FB chuyên nghiệp - Tuyệt chiêu "hút sỉ" (hút CTV) - Trụ cột trong kinh doanh online thành công - Công thức viết content vạn người mê - Thực hành cách livestream bán hàng hiệu quả với trang Facebook chuyên nghiệp - Thực hành làm tiktok với các trending đang thu hút người xem

4. **TUYỆT CHIÊU CHỐT SALE THỰC CHIẾN.** ***(01 buổi)***	- Câu hỏi giúp bạn chốt sale - Các chiến thuật và cách "tiếp chiêu" khi khách hàng từ chối. - Thực hành

TRUNG TÂM XÚC TIẾN ĐẦU TƯ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH TỈNH VĨNH LONG

PHỤ LỤC 2. CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO PHƯƠNG PHÁP LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

(Kèm theo Thông báo số 53 / TB-TTXT ngày 30/6/2025 của TTXTĐT&DVTC)

Chuyên đề	Nội dung chính
1. KHÁI QUÁT VỀ KẾ HOẠCH KINH DOANH *(01 buổi)*	- Tại sao cần có kế hoạch kinh doanh? - Các thành phần quan trọng của một bản kế hoạch kinh doanh - Phác thảo kế hoạch kinh doanh - Các yếu tố cơ bản để thiết lập một kế hoạch kinh doanh - Các phương pháp lập kế hoạch kinh doanh phổ biến
2. PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC (SWOT) *(01 buổi)*	- Phân tích môi trường vĩ mô - Phân tích môi trường ngành - Phương pháp và công cụ Phân tích và dự báo môi trường; - Đánh giá nội bộ xác định điểm mạnh, điểm yếu (Văn hóa doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức, Nhân lực, Tài chính, công nghệ, năng lực cốt lõi. - Phân tích lợi thế cạnh tranh/năng lực cốt lõi - Phân tích Chiến lược sử dụng Ma trận
3. LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH *(02 buổi)*	**Kế hoạch sản phẩm, dịch vụ** - Phân tích, lựa chọn sản phẩm dịch vụ - Phân tích lợi thế cạnh tranh - Lựa chọn công nghệ sản xuất phù hợp **Kế hoạch marketing, thương hiệu** - Phân tích thị trường mục tiêu - Xây dựng chiến lược marketing, thương hiệu - Thực thi chiến dịch marketing và truyền thông thương hiệu **Kế hoạch nhân sự** - Hoạch định nguồn nhân lực cho kế hoạch kinh doanh - Tuyển dụng, đào tạo và quản lý nhân sự - Phân công nhiệm vụ thực thi công việc **Kế hoạch tài chính** - Lập kế hoạch tài chính cơ bản: chi phí, doanh thu, lợi nhuận - Dự báo tài chính và quản lý dòng tiền - Gọi vốn và huy động tài chính từ nhà đầu tư - Thực hành xây dựng kế hoạch kinh doanh