

HỒ SƠ NĂNG LỰC



“Đào tạo để dẫn đầu”

CÔNG TY TNHH HỌC VIỆN TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO LEADERSHIP

Số điện thoại: 038 273 9191

Địa chỉ: Phòng 710, nhà nơ 4A, Bán đảo Linh Đàm, phường Hoàng Liệt, quận
Hoàng Mai, TP Hà Nội

MST: 0109301622

Email: info@lpk.edu.vn

Website: lpk.edu.vn

I. GIỚI THIỆU CÔNG TY

1. Giới thiệu chung:

- ✓ **Tên doanh nghiệp:** Học viện đào tạo và tư vấn Leadership
- ✓ **Tên quốc tế:** LEADERSHIP TRAINING AND CONSULTING ACADEMY
- ✓ **Trụ sở chính:** Phòng 710, nhà nơ 4A, Bán đảo Linh Đàm, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, TP Hà Nội
- ✓ **Địa chỉ liên hệ :** Phòng 710, nhà nơ 4A, Bán đảo Linh Đàm, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, TP Hà Nội
- ✓ **Điện thoại:** 038 273 9191
- ✓ **Giấy CNĐKKD:** 0109301622
- ✓ **Mã số thuế:** 0109301622
- ✓ **Người đại diện theo pháp luật:** Giám đốc Bùi Viết Phong

2. LPK là gì ?

Học viện đào tạo và tư vấn Leadership là đơn vị chuyên tư vấn và cung cấp các chương trình đào tạo theo yêu cầu (inhouse training) cho đội ngũ nhân sự các khối cơ quan, doanh nghiệp và tổ chức kinh tế tại Việt Nam.

3. Tầm nhìn LPK

Dem lại giá trị đích thực cho khách hàng thông qua việc cung cấp dịch vụ đào tạo – tư vấn chất lượng cao.

Chúng tôi dựa trên các mục tiêu mà khách hàng muốn đào tạo để xây dựng nên một chương trình với thời gian, địa điểm phù hợp với khách hàng, nội dung và hình thức đúng theo nhu cầu và chọn ra những chuyên gia, giảng viên đào tạo hay nhất để khách hàng có một trải nghiệm tốt nhất với chúng tôi.

4. Sứ mệnh LPK

Tối ưu hóa ưu thế cạnh tranh của các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp dễ dàng nắm bắt các cơ hội mới và đạt được thành công.

Đào tạo để các khách hàng thay đổi văn hóa thái độ trong công việc, nâng cao năng lực chuyên môn và kỹ năng công việc cho nhân viên và giúp phát triển khả năng lãnh đạo trong doanh nghiệp.

5. Giá trị cốt lõi LPK

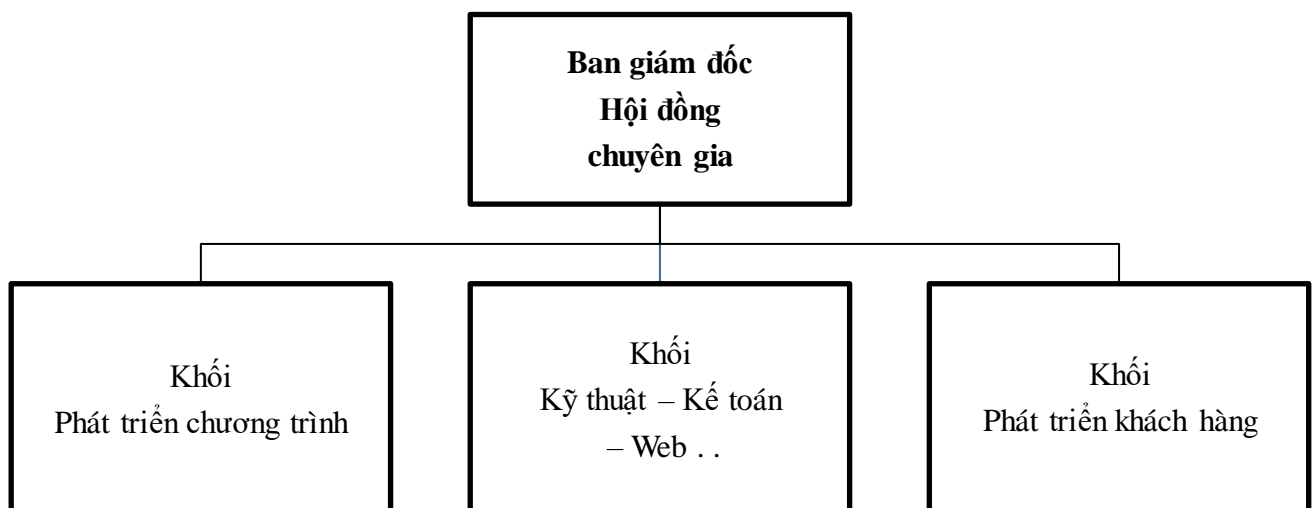
Khách hàng:

Vì khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm và làm hết sức có thể để thỏa mãn nhu cầu khách hàng, mang lại những giá trị thiết thực để đào tạo các đội ngũ có tư duy và kỹ năng làm việc.

Chất lượng:

LPK luôn muốn đem tới cho khách hàng những khóa đào tạo chất lượng và bổ ích nhất để doanh nghiệp có thể áp dụng và phát triển cho doanh nghiệp của mình. Với bất cứ lí do gì, chất lượng của khóa học luôn được đưa lên hàng đầu để các khóa học đạt được hiệu quả nhất.

6. Cơ cấu tổ chức



7. Hội đồng chuyên gia

Hội đồng chuyên gia của Học viện tư vấn và đào tạo LPK gồm những chuyên gia nhiều năm trong công tác điều hành, quản lí và cung cấp dịch vụ đào tạo doanh nghiệp chất lượng cao

TS. ĐÀO XUÂN KHƯƠNG

Cố vấn và phụ trách chuyên môn



Quá trình học tập

- Tiến sĩ về bán lẻ hiện đại
- Nghiên cứu bán lẻ tại Đức
- Nghiên cứu Marketing tại Mỹ
- Thạc sĩ quản trị kinh doanh

Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp

- Chủ tịch Công ty KCP Việt Nam
- GD Điều hành – Công ty thời trang Kowil
- GD Điều hành – Công ty MeLinh Plaza
- GD Kinh doanh – Tập đoàn Phú Thái
- GD Bán hàng khu vực – Công ty P&G VN

TH.S : BÙI VIỆT PHONG

Giám đốc điều hành



Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp

1. Giám đốc Chi Nhánh Tập đoàn Hapaco – Hà Nội
2. Giám đốc điều hành Công ty XNK Hapaco
3. Tổng giám đốc công ty Golden Star
4. Chủ tịch HĐQT Công ty KT Viva
5. Chủ Tịch Công ty Hafood

II. GIẢNG VIÊN CỦA CÔNG TY

1. Lê Minh Tuấn

- Giám đốc hỗ trợ BNI Hà Nội 6 (Tổ chức kết nối doanh nhân toàn cầu)
- Tham gia chương trình CEO “Chìa khóa thành công” trên VTV 3 năm 2013
- Là Trainer truyền cảm hứng mạnh mẽ giúp hơn 5000 người thay đổi thành công.
- Đã từng học trực tiếp từ những bậc thầy trên thế về bán hàng như Blair Singer, Jordan Belfort, T. Harv Eker...vv

2. Nguyễn Ngọc Tùng

- Thạc sĩ Quản trị Tài chính - Đại học tổng hợp Akron, Akron, Ohio, USA.
- Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh chuyên ngành Marketing - Đại học tổng hợp Akron, Akron, Ohio, USA.
- Cử nhân Luật - Đại học Mở Hà Nội
- Cử nhân Ngoại Ngữ- Đại học Ngoại Ngữ
- Cử nhân Kinh tế - Đại học Kinh tế quốc dân

3. Phan Thanh Tùng

- Thạc sỹ chuyên ngành Quản trị Kinh doanh
- Từng giữ vị trí CEO Công ty Golden Highway Media Việt Nam.
- Ông có kinh nghiệm nhiều năm giảng dạy cho các khối Kinh doanh dịch vụ, Khối Ngân hàng, Khối Sản xuất như: Công ty Cổ phần Style Stone, Ngân hàng Kỹ thương Việt Nam, Petro Việt Nam, Vietnam Airlines, Tổng Công ty Bia rượu, nước giải khát Hà Nội ...

4. Nguyễn Văn Bền

- 18 năm kinh nghiệm điều hành các công ty quốc tế: Sheraton, Somerset, Eurowindow
- Đào tạo về quản trị doanh nghiệp cho hàng trăm cấp lãnh đạo
- Giám đốc Công ty BENMARK Việt Nam - Chuyên Tư vấn quản trị doanh nghiệp, tái cấu trúc doanh nghiệp.
- Đào tạo về quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính, Quản trị nhân sự, quản lý bán hàng, cũng như phát triển bản thân cho hàng 1000 lãnh đạo doanh nghiệp

5. Nguyễn Thanh Bình

- o Giám đốc Nhà máy – VietNam TNT Fibers Co
- o Nguyên Kỹ sư trưởng – Công ty nước giải khát SP
- o Nguyên Quản đốc phân xưởng – Design International CO
- o Chuyên gia giảng dạy các chương trình về Quản lý sản xuất

6. Lê Đại Ngọc

- o Là một chuyên gia có trình độ học vấn cao với hơn 20 văn bản/ chứng chỉ trong nước và quốc tế
- o Nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các công ty quốc tế
- o Am hiểu sâu sắc về ngành hàng tiêu dung nhanh, hàng công nghiệp, sản phẩm kỹ thuật
- o Có khả năng phát triển/ quản lí/ chăm sóc và xây dựng hệ thống cao cấp

7. Tạ Bảo Lưu

- o 6 năm làm kế toán cao cấp tại tập đoàn FPT
- o 7 năm giữ chức vụ trưởng ban kiểm toán nội bộ tại FPT
- o Kinh nghiệm giảng dạy và kiến thức thực tế tại FTMS, CRV, AFC
- o Chủ trì nhiều dự án như: Dự án đánh giá , soát xét năng suất lao động của FPT IS

8. Nguyễn Thanh Bình

- o Giảng viên cao cấp về Kỹ năng quản lí, quản trị sản xuất
- o Một giảng viên giàu kinh nghiệm thực tế
- o Là thạc sĩ quản trị kinh doanh – trường đào tạo Pháp Việt

9. Mai Ngọc Anh

- o Trưởng khoa kế toán tại Học viện tài chính
- o Giảng dạy, tư vấn về kế toán tài chính, kế toán quản trị và tài chính cho các Tập Đoàn, Tổng công ty Nhà Nước như: Tập đoàn Dầu Khí Việt Nam, Tập đoàn công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam, Tổng công ty Sông Đà,...
- o Là báo cáo viên tại nhiều hội thảo cấp Quốc gia do các cơ sở giáo dục, viện nghiên cứu và Bộ Tài chính tổ chức về kế toán, kiểm toán và tài chính.
- o Tư vấn độc lập của World bank cho Bộ Tài chính về đề án áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính tại Việt Nam năm 2018 - 2019.
- o Thành viên Ban soạn thảo chuẩn mực kế toán Việt Nam; Thành viên tổ biên dịch chuẩn mực kế toán quốc tế 2019; Chuyên gia của World Bank soát xét bản dịch Bộ chuẩn mực kế toán quốc tế năm 2020

10. Vũ Huy Thông

- Giảng viên cao cấp tại Đại học Kinh tế quốc dân
- Trưởng khoa bộ môn Marketing
- Nghiên cứu thạc sĩ tại Mĩ, tiến sĩ về Marketing và tham gia vào nhiều nghiên cứu về Marketing tại nhiều nước trên thế giới như: Mĩ, Nhật, Ý, Úc
- Giảng dạy và đào tạo cho các đại học trên thế giới như CSU, Mĩ; CSUS, Úc

11. Vũ Trí Dũng

- Là chuyên gia marketing hàng đầu Việt Nam hiện nay
- Giảng viên cao cấp về Marketing tại trường Đại học Kinh tế quốc dân và trung tâm cao học Việt Pháp CFVG
- Xuất bản cuốn sách “ giáo trình Marketing quốc tế ” giúp cho các học viên có hiểu biết chuyên sâu hơn về marketing trên thế giới
- Để lại nhiều ấn tượng sâu sắc về phong cách giảng dạy và sự nhiệt tình của bản thân

12. Vũ Văn Ninh

- Giảng dạy các lớp bồi dưỡng giám đốc tài chính cho Tập đoàn Bưu chính viễn thông, Tập đoàn công nghiệp Than và khoáng sản, Tập đoàn Dầu khí Quốc gia VN, Tập đoàn Điện lực VN, Tổng công ty Sông đà, Tổng công Ty vận tải Hà Nội, Tổng công ty Cơ khí và thủy lợi Hà Nội, Tổng công ty bia rượu nước giải khát Hà Nội, Tổng công ty dệt may VN, Tổng công ty Xi măng Việt Nam..., các lớp bồi dưỡng Tín dụng viên của Ngân hàng Vietcombank, Ngân hàng công thương VN, ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam...

13. Nguyễn Đăng Minh

- Phó Chủ nhiệm Khoa, Giảng viên Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế - ĐHQGHN
- Nghiên cứu về phát triển bền vững các ngành công nghiệp và dịch vụ dựa trên các tiêu chí về chất lượng và môi trường.

- Phân tích và vận dụng sáng tạo các mô hình quản trị hiện đại (Toyota Production System, Risk Management, Total Quality Management, Lean manufacturing, Six Sigma) vào các doanh nghiệp Việt Nam.
- Nghiên cứu, đề xuất các chính sách, các mô hình quản trị mới, tạo động lực phát triển nền kinh tế.
- Nghiên cứu về phát triển hệ thống công nghiệp phụ trợ (Supporting Industry), cụm ngành công nghiệp (industrial cluster) phục vụ cho ngành sản xuất và dịch vụ tại Việt Nam.

14. Phạm Hoàng Ngân

- Hơn 25 năm kinh nghiệm làm việc trong các công ty đa quốc gia và công ty Việt nam, với những lãnh vực khác nhau như hóa chất, hương liệu, hóa mỹ phẩm, vật liệu xây dựng, thực phẩm. Đã từng giữ các chức danh quản lý cấp cao như Phó Tổng GD Điều hành & Cung ứng (ICP Group), Giám đốc Điều hành (AkzoNobel, ICI), phụ trách Kỹ thuật (SC Johnson & Sons), phụ trách Nghiên Cứu & Phát triển (Unilever).
- Đã tham gia giảng dạy cho các chương trình đào tạo về quản trị doanh nghiệp, như Business Edge thuộc IFC, các đối tác về đào tạo cho các Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ Việt nam, các đối tác về đào tạo cho các Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

15. Đỗ Hoàng Toàn

- Nổi tiếng với hơn 20 cuốn sách về quản trị kinh doanh, tâm lý học, dịch học và phong thủy.
- Nguyên Trưởng khoa Khoa học Quản lý - Trường ĐH Kinh Tế Quốc Dân, ông có bằng Tiến sỹ tại Học viện Kinh tế Bukaret – Romania, được Nhà nước phong tặng danh hiệu Giáo sư, Nhà giáo ưu tú, Huân chương lao động hạng 2 cùng 35 năm kinh nghiệm nghiên cứu, đào tạo về khoa học quản lý, dịch học và phong thủy. GS.TS Đỗ Hoàng đã đào tạo giúp hàng ngàn người thay đổi có tài vận tốt, giúp hàng trăm Giám đốc thành đạt, cho nhiều tập đoàn như: Vietnam Airline, Viettel, Mobiphone, Hoà Phát, Bảo Việt, AAA, PVC...

III. PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

1. Học viên học các lí thuyết, định nghĩa và mô hình

- Giảng viên sẽ dạy các lí thuyết cần phải biết hiểu và định nghĩa chúng, sau đó cho ra các mô hình để học viên có thể dễ nhớ và áp dụng

2. Học viên áp dụng lí thuyết vào các bài tập thực tế

- Giảng viên sẽ đưa ra các bài tập luyện tập thực tế gắn liền với doanh nghiệp, các bài tập đều sẽ có các vấn đề liên quan đến ngành nghề của doanh nghiệp được đào tạo và có thể

3. Các hoạt động trong lớp

- Giảng viên sẽ có các hoạt động tăng sự thoải mái và gắn gũi giữa các học viên, tạo ra một môi trường học tập vui vẻ cho mọi người

4. Làm việc nhóm

- Giảng viên sẽ ra các vấn đề và bài tập để mỗi nhóm tự làm, dựa trên các kiến thức đã được dạy để áp dụng. Mỗi nhóm sẽ tự thuyết trình phần trả lời của nhóm và giảng viên sẽ chữa bài.

5. Vấn đề thực tế của học viên

- Học viên sẽ nêu các vấn đề thực tế đang gặp phải trong công việc và chia sẻ để cả lớp cùng bàn luận, sau đó giảng viên sẽ hướng dẫn các phương án được đưa ra là đúng/ sai và nêu các lời khuyên

IV. QUY TRÌNH ĐÀO TẠO

1. Tiếp nhận nhu cầu

- Khách hàng gọi điện đến văn phòng LPK hoặc gọi cho giảng viên, nhân viên LPK sẽ tiếp nhận nhu cầu khách hàng (được giao) và tiến hành làm chương trình với khách hàng.

2. Khảo sát và phân tích nhu cầu

- Nhân viên LPK sẽ khảo sát chi tiết nhu cầu khóa học của khách hàng qua điện thoại và đến tận nơi để hiểu rõ doanh nghiệp của khách hàng

3. Thiết kế và xây dựng đề cương

- Sau khi làm việc với khách hàng, nhân viên LPK sẽ làm đề cương dựa vào nhu cầu khách hàng

4. Điều chỉnh đề cương phù hợp với doanh nghiệp

- Chọn đề cương từ 3 đề cương chuẩn của LPK. Sau đó làm ra đề cương chuẩn dành riêng cho khách hàng với các kiến thức chuyên sâu và thực tế đúng với khách hàng

5. Xây dựng tài liệu học tập

- Sau khi chốt xong đề cương với khách hàng, nhân viên LPK dựa vào đề cương để làm tài liệu học viên, bám sát với mục tiêu khách hàng mong muốn và phù hợp với các học viên.

6. Tổ chức lớp học

- Nhân viên LPK sẽ đến nơi khách hàng đào tạo hoặc gọi điện, email để chuẩn bị lớp học trước 1 ngày khóa học diễn ra, nếu ở các địa điểm khách sẽ liên hệ khách hàng để chuẩn bị

7. Đánh giá kết quả và kết hoạch tiếp theo

- Sau khi kết thúc lớp học, nhân viên LPK sẽ làm Tổng kết đánh giá khóa học theo form của LPK và giảng viên sẽ đề xuất các khóa để đào tạo tiếp theo.

V. CÁC LĨNH VỰC ĐÀO TẠO

1. CHƯƠNG TRÌNH QUẢN LÝ CẤP CAO

XÂY DỰNG TẦM NHÌN, SỨ MỆNH, MỤC TIÊU, CHIẾN LƯỢC, HỆ THỐNG KINH DOANH

1. Xây dựng Tâm nhìn, Sứ mệnh, Triết lý kinh doanh, Giá trị cốt lõi doanh nghiệp
2. Xây dựng Mục tiêu & Chiến lược doanh nghiệp
3. Xây dựng Hệ thống quản trị doanh nghiệp
4. Xây dựng Văn hóa doanh nghiệp
5. Công cụ quản trị doanh nghiệp hiện đại – Thảo luận và ứng dụng

KIẾN THỨC NỀN TẢNG QUẢN TRỊ KINH DOANH DÀNH CHO LÃNH ĐẠO CẤP CAO

1. Quản trị Tài chính dành cho lãnh đạo cấp cao
2. Quản trị Nhân sự dành cho lãnh đạo cấp cao
3. Quản trị Marketing dành cho lãnh đạo cấp cao
4. Quản trị Kênh phân phối dành cho lãnh đạo cấp cao
5. Quản trị Sản xuất dành cho lãnh đạo cấp cao

XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ KINH DOANH BÊN NGOÀI DOANH NGHIỆP

1. Kiến thức và vận dụng chính sách thuế dành cho lãnh đạo cấp cao
2. Kiến thức và vận dụng luật thương mại cho lãnh đạo cấp cao
3. Quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả dành cho lãnh đạo cấp cao
4. Kỹ năng xây dựng mối quan hệ trong kinh doanh
5. Phát triển kỹ năng đàm phán và thương lượng trong kinh doanh

XÂY DỰNG HỆ THỐNG NỘI BỘ QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

1. Lập kế hoạch và triển khai công việc hiệu quả dành cho lãnh đạo cấp cao
2. Giám sát, đánh giá hiệu quả làm việc dành cho lãnh đạo cấp cao
3. Kỹ năng giao việc, ủy quyền dành cho lãnh đạo cấp cao
4. Kỹ năng tạo động lực và xây dựng hệ thống đánh giá nhân viên
5. Phát triển kỹ năng lãnh đạo dành cho lãnh đạo cấp cao

2. NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN LÝ CẤP TRUNG

HIỂU CHIẾN LƯỢC VÀ MỤC TIÊU CẤP CAO

1. Hiểu và thực thi chiến lược
2. Triển khai mục tiêu, triết lý kinh doanh
3. Quản trị mục tiêu và quy trình
4. Hiểu và xây dựng văn hóa doanh nghiệp
5. Hệ thống quản trị công ty

TRIỂN KHAI CÔNG VIỆC BẢN THÂN HIỆU QUẢ

1. Quản lý công việc hiệu quả
2. Quản lý thời gian hiệu quả
3. Giải quyết vấn đề và ra quyết định
4. Truyền thông nội bộ và giải quyết xung đột
5. Xây dựng hệ thống quản trị

PHỐI HỢP TỐT VỚI CÁC PHÒNG BAN KHÁC

1. Quản trị Nhân lực cho quản lý cấp trung
2. Quản trị Marketing cho quản lý cấp trung
3. Quản trị Bán hàng cho quản lý cấp trung
4. Quản trị Tài chính cho quản lý cấp trung
5. Quản trị Kế toán cho quản lý cấp trung

ĐIỀU HÀNH CẤP DƯỚI ĐẠT MỤC TIÊU

1. Lập kế hoạch tổ chức thực hiện
2. Giám sát, đánh giá hiệu quả làm việc
3. Tạo động lực cho nhân viên
4. Huấn luyện kèm cặp nhân viên
5. Kỹ năng giao việc, ủy quyền

3. CHƯƠNG TRÌNH TỐI ƯU HÓA HIỆU NĂNG LÀM VIỆC CỦA NHÂN VIÊN

NÂNG CAO NĂNG SUẤT LÀM VIỆC CÁ NHÂN

1. Kỹ năng nhận biết bản thân – định vị vị công việc
2. Kỹ năng quản lý thời gian cá nhân
3. Kỹ năng giải quyết vấn đề
4. Phát triển kỹ năng tư duy
5. Lập kế hoạch từ mục tiêu cấp cao

NÂNG CAO HIỆU NĂNG LÀM VIỆC ĐỒNG NGHIỆP, SẾP

1. Kỹ năng giao tiếp nội bộ hiệu quả
2. Kỹ năng giải quyết xung đột
3. Kỹ năng hợp tác với các cá nhân trong tổ chức
4. Kỹ năng đàm phán và thương lượng

NÂNG CAO NĂNG LỰC CHUYÊN MÔN VƯỢT TRỘI

1. Nhận thức và hành vi - lấy khách hàng làm trung tâm
2. Chăm sóc khách hàng tạo kết quả cho doanh nghiệp
3. Lập kế hoạch cá nhân đạt mục tiêu Sếp giao
4. Triển khai công việc bản thân hiệu quả đạt mục tiêu

Các khách hàng tiêu biểu

- Tổng Công ty Xi măng Việt Nam
- Viện công nghệ xi măng Vicem

Hình ảnh của các khóa học:



- Tổng công ty Giấy Việt Nam
 - Kỹ năng quản lí công việc – giải quyết vấn đề hiệu quả
 - Quản đốc sản xuất chuyên nghiệp

Hình ảnh của các khóa học:



- Công ty TNHH MTV Xi Măng Hoàng Thạch
- Tập đoàn Hapaco
- Tổng công ty Sơn Viva

Hình ảnh của các khóa học:



I. THÔNG TIN LIÊN HỆ



Địa chỉ: Phòng 710, nhà nơ 4, bán đảo Linh Đàm - Hoàng Liệt - Hoàng Mai - Hà Nội.

Website: lpk.edu.vn

Liên hệ: **Mr. Bùi Việt Phong** - Giám đốc điều hành

SĐT: 0981.32.52.68

Email: buivietphong@lpk.edu.vn

Học viện Đào tạo và Tư vấn **LEADERSHIP**