



KHÓA HỌC

QUẢN TRỊ MARKETING

MỤC TIÊU

- ▶ Cung cấp những kiến thức và kỹ năng cơ bản và toàn diện về Quản trị Marketing của doanh nghiệp.
- ▶ Kiến thức thu được từ khóa học này sẽ được các nhà quản trị vận dụng để xây dựng một “Hệ thống Marketing hiệu quả” cho doanh nghiệp.
- ▶ Sau khi hoàn thành khóa học, học viên sẽ:
 - ✓ Hiểu bản chất và qui trình Marketing
 - ✓ Biết cách xây dựng chiến lược Marketing
 - ✓ Biết cách xây dựng các biến số Marketing căn bản (4Ps, 7Ps, ...)
 - ✓ Biết cách thiết lập và vận hành hệ thống thương mại điện tử

ĐỐI TƯỢNG

- ▶ Cấp lãnh đạo doanh nghiệp: Giám Đốc, Phó Giám đốc, Hội đồng Quản trị
- ▶ Đội ngũ quản trị cấp trung: Giám đốc Chức năng, Trưởng-Phó Phòng/Ban/Bộ phận Marketing, Bán hàng, Chăm sóc khách hàng
- ▶ Các đối tượng khác có quan tâm

NỘI DUNG

Chuyên đề 1: Tổng quan về Marketing

1. Bản chất và qui trình Marketing
2. Vai trò của Marketing
3. Đặc điểm của Marketing trong thời đại số

Chuyên đề 2: Xây dựng chiến lược Marketing

1. Phân tích môi trường Marketing
2. Hành vi khách hàng
3. Lập chiến lược Marketing
4. Xây dựng và phát triển thương hiệu

Chuyên đề 3: Xây dựng các chính sách Marketing hỗn hợp

1. Chính sách sản phẩm
2. Các phương pháp định giá
3. Quản trị bán hàng và phân phối sản phẩm
4. Quảng cáo, PR và bán hàng trực tiếp

Chuyên đề 4: Quản lý Quan hệ Khách hàng và Thương mại điện tử

1. Quản lý Quan hệ khách hàng – CRM
2. Thương mại điện tử

GIỚI THIỆU VỀ CBAS

Trung tâm Nghiên cứu Quản trị Kinh doanh (CBAS) thuộc Trường Đại học Kinh tế (UEB), Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU) hoạt động trong các lĩnh vực:

- ▶ Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ về quản trị kinh doanh
- ▶ Cung cấp các khóa đào tạo tập trung (Public Training) và các khóa đào tạo tại chỗ theo nhu cầu của đơn vị (In-house Training)
- ▶ Cung cấp dịch vụ tư vấn và chuyển giao công nghệ quản trị kinh doanh
- ▶ Trực tiếp và tham gia tổ chức các hội nghị, hội thảo khoa học trong nước và quốc tế





KHÓA HỌC

QUẢN TRỊ MARKETING

HỌC LIỆU

Nội dung khóa học được thiết kế theo chương trình “*Harvard ManageMentor*” thuộc *Trường Quản trị Kinh doanh Harvard Business School*

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Áp dụng phương pháp giảng dạy lấy học viên làm trung tâm *Hollywood Lesson Plan*: kết hợp 50% lý thuyết, 50% thực hành tạo ra sự say mê, hứng khởi cho học viên:

- ▶ Giảng dạy lý thuyết (Theory Presentation)
- ▶ Trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm (Experience Sharing)
- ▶ Trò chơi kinh doanh (Business Games)
- ▶ Bài tập tình huống (Case Studies)
- ▶ Bài tập tính toán (Practical Analysis Exercises)
- ▶ Thực hành trên máy tính (Computer Practising)

GIẢNG VIÊN

- ▶ Là các chuyên gia được đào tạo chuyên sâu về Quản trị Kinh doanh từ những trường danh tiếng tại Việt Nam và trên thế giới
- ▶ Có kinh nghiệm thực hành Quản trị Kinh doanh tại doanh nghiệp
- ▶ Có kinh nghiệm nhiều năm giảng dạy, tư vấn Quản trị Marketing cho các tổ chức, doanh nghiệp

TỔ CHỨC LỚP HỌC

- ▶ Thời lượng khóa học: 24 giờ
 - ✓ Lớp ban ngày: 4 ngày x 6 giờ/ngày, hoặc
 - ✓ Lớp buổi tối: 5 buổi x 3 giờ/buổi
- ▶ Chứng chỉ: Do Trường Đại học Kinh tế (UEB) – Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU) cấp

THÔNG TIN LIÊN HỆ

- ▶ Phòng 301, E4, Số 144, Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội
- ▶ Điện thoại: (+84)04 3754 7506-301 - Fax: (+84)04 3754 6765
- ▶ Email: cbas_ueb@vnu.edu.vn
- ▶ Website: <http://cbas.ueb.edu.vn/>

KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI TÁC

