

NEWING

NIM

Danh mục chương trình NIM

Newing Institute for Management

8 chương trình
2 phần: thiết kế riêng cho
doanh nghiệp, mở cho cộng
đồng lãnh đạo



Khơi dậy tiềm năng lãnh đạo — đồng hành cùng các nhà lãnh đạo tương lai trong hành trình phát triển bản thân và doanh nghiệp

Newing, NIM

Cấu trúc ấn phẩm

Ấn phẩm đi từ định vị và cách học, qua điểm khác biệt, đến hai phần chương trình và đầu mối liên hệ.

Giới thiệu

Lời mở đầu	2
Newing và NIM	4
Triết lý học	5
Bản đồ chương trình	6
Cách học được triển khai	7
Điểm khác biệt của NIM	8
Chứng nhận và cộng đồng	9

Chương trình bổ sung

Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng, chi tiết	22-23
Tổng quan chương trình	24

Liên hệ

Liên hệ tư vấn	25
Pháp lý và ghi nhận	26

A Thiết kế riêng cho doanh nghiệp

A1 Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm, Tổ chức	11
A2 Mô hình tạo ảnh hưởng (Influencing Model)	12
A3 Leading Change & Innovation	13
A4 Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng	14

B Mở cho cộng đồng lãnh đạo

B1 Culture Tour Bangkok	16
B2 Alibaba Study Tour	19
B3 WMI — The Family Business	20
B4 Workshop Supply Chain	21



Newing và NIM

NIM là danh mục chương trình của Newing dành cho lãnh đạo và quản lý doanh nghiệp Việt Nam.

Newing — Newing Institute for Management: 8 chương trình trong hai phần, gồm các chương trình thiết kế riêng cho doanh nghiệp và các chương trình mở cho cộng đồng lãnh đạo.

Mỗi chương trình ghi rõ nội dung, kết quả đạt được và người dẫn dắt, để doanh nghiệp chọn đúng chương trình cho đúng người. Chương trình in-house tối thiểu 20 người.

Chương trình thiết kế riêng được xây dựng theo yêu cầu của từng doanh nghiệp.

Dành cho

CEO và lãnh đạo cấp cao, ban lãnh đạo, quản lý cấp trung, lãnh đạo HR và L&D.

500+

Cựu học viên lãnh đạo

60+

Doanh nghiệp Việt Nam

8

Chương trình huấn luyện



Học để triển khai

Mỗi chương trình NIM đi qua ba bước và kết thúc bằng một sản phẩm đầu ra cụ thể.

1

Chẩn đoán và thiết kế

Chẩn đoán nhu cầu và thiết kế chương trình theo bối cảnh doanh nghiệp.

2

Triển khai cùng chuyên gia

Triển khai cùng chuyên gia, có coaching và bài tập áp dụng sau chương trình.

3

Đo lường và gia tăng giá trị

Đo lường kết quả thực hiện và đề xuất giá trị gia tăng ngoài phạm vi cam kết.

Sản phẩm đầu ra trong danh mục

A2 Kế hoạch áp dụng 6 nguồn ảnh hưởng vào công việc hàng ngày

B1 Kế hoạch hành động 90 ngày cho ban điều hành

B3 Chuẩn bị chuyển giao thể hệ

A4 Bài giảng demo 30 phút, có video và phản hồi

B2 Kế hoạch tăng trưởng của doanh nghiệp

Bản đồ chương trình

8 chương trình trong 2 phần. Số bên phải là trang của từng chương trình.

A

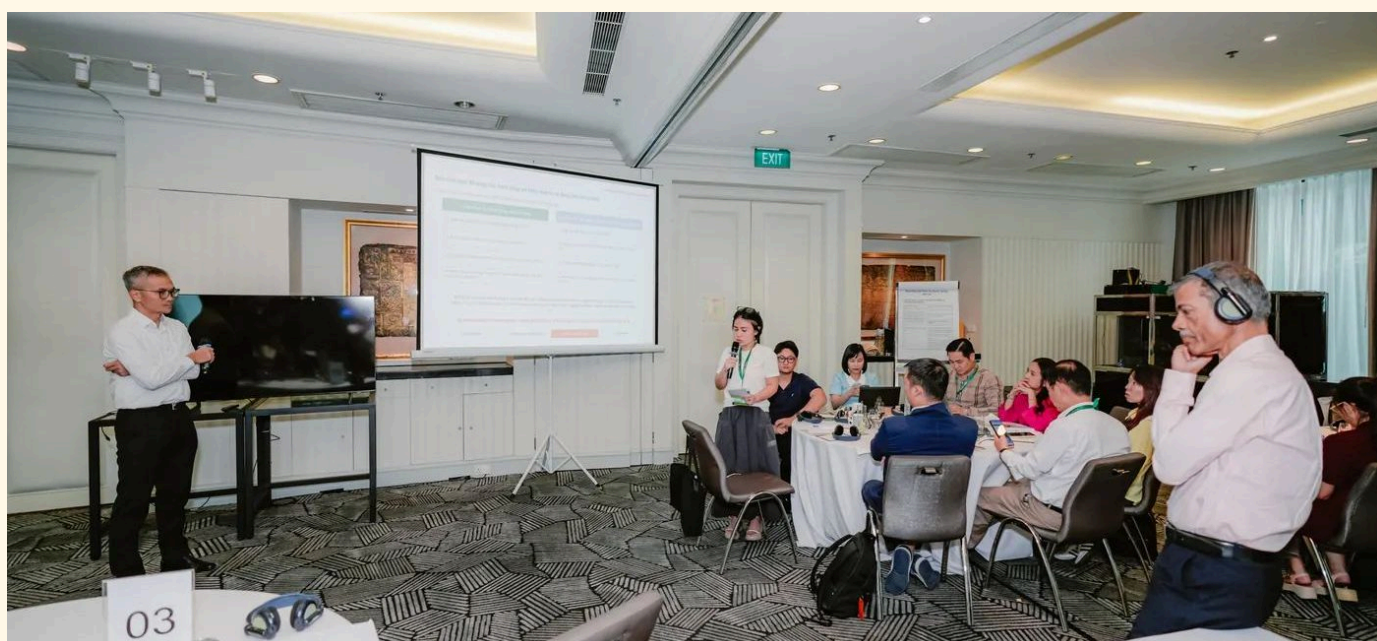
Thiết kế riêng cho doanh nghiệp

A1	Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm, Tổ chức	11
A2	Mô hình tạo ảnh hưởng (Influencing Model)	12
A3	Leading Change & Innovation	13
A4	Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng	14

B

Mở cho cộng đồng lãnh đạo

B1	Culture Tour Bangkok	16
B2	Alibaba Study Tour	19
B3	WMI — The Family Business	20
B4	Workshop Supply Chain	21



Cách học được triển khai

Bốn hình thức học trong danh mục, thuộc hai phần: thiết kế riêng cho doanh nghiệp và mở cho cộng đồng lãnh đạo.

Thiết kế riêng cho doanh nghiệp

Triển khai theo bối cảnh và yêu cầu riêng của từng doanh nghiệp.

- A1** Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm, Tổ chức 11
- A2** Mô hình tạo ảnh hưởng (Influencing Model) 12
- A3** Leading Change & Innovation 13

Lớp tập trung có coaching

Học trực tiếp cùng chuyên gia, có coaching sau đào tạo và giới hạn thành viên.

- A4** Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng 14

Chuyến đi học tập

Học tại nơi mô hình được vận hành, cùng đối tác và chuyên gia.

- B1** Culture Tour Bangkok 16
- B2** Alibaba Study Tour 19

Mở cho cộng đồng lãnh đạo

Học cùng lãnh đạo nhiều doanh nghiệp, trong chương trình quốc tế và workshop chuyên đề.

- B3** WMI — The Family Business 20
- B4** Workshop Supply Chain 21



Điểm khác biệt của NIM

So với cách làm thường gặp khi doanh nghiệp tự tìm một khoá đào tạo.

	NIM	Cách làm thường gặp
Thiết kế	Chẩn đoán nhu cầu, thiết kế theo bối cảnh doanh nghiệp	Nội dung chuẩn hoá, dùng chung cho mọi doanh nghiệp
Sau chương trình	Coaching và bài tập áp dụng sau chương trình	Kết thúc khi buổi học kết thúc
Kết quả	Đo lường kết quả thực hiện; giá trị gia tăng ngoài phạm vi cam kết	Không gắn với đo lường kết quả thực hiện
Đầu ra	Sản phẩm đầu ra cụ thể: lộ trình, kế hoạch hành động	Kiến thức chung, chưa chuyển thành kế hoạch
Hình thức	Thiết kế riêng cho doanh nghiệp, chuyển đi học tập, chương trình mở cho cộng đồng lãnh đạo	Một hình thức lớp mở
Chuyên gia	Chuyên gia Newing, chuyên gia trong nước và quốc tế dẫn dắt	Giảng viên chung cho nhiều chương trình

Chứng nhận và cộng đồng

Kết quả học được ghi nhận bằng chứng nhận và một cộng đồng cựu học viên lãnh đạo.

Chứng nhận

A3

Chứng chỉ SOC

Leading Change & Innovation: chứng chỉ SOC dành cho 6 khách tham dự.

A4

Chứng nhận giảng viên nội bộ

2 ngày đào tạo và 2 buổi coaching, hoàn thành bài giảng demo trước khi nhận chứng nhận.

Cộng đồng

500+

Cựu học viên lãnh đạo

60+

Doanh nghiệp Việt Nam

Mạng lưới chuyên gia và đối tác của danh mục: Ngern Tid Lor tại Bangkok (B1); hệ sinh thái Alibaba, Ant Group, Hema và Cainiao (B2); WMI (B3).

Nội dung được phát triển bởi Newing, dựa trên nền tảng Foundation of Change của Kotter.





Thiết kế riêng cho doanh nghiệp

A1	Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm, Tổ chức	11
A2	Mô hình tạo ảnh hưởng (Influencing Model)	12
A3	Leading Change & Innovation	13
A4	Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng	14

In-house: tối thiểu 20 người.

Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm và Tổ chức



Thời lượng: 2 ngày · Số suất: 5 suất cho 5 công ty · In-house: tối thiểu 20 người tham dự

Nội Dung Huấn Luyện

- Đi sâu vào việc lãnh đạo bản thân, tháo bỏ những giới hạn cố hữu (Fixed mindset), thay bằng tư duy tăng trưởng (Growth mindset) để bắt đầu hành trình chuyển hoá, làm mới bản thân.
- Ứng dụng Khoa học Não bộ (Neuroscience) lãnh đạo bản thân, đội nhóm và tổ chức
- Khôi phục lại sự tin tưởng trong đội nhóm. Gỡ bỏ những rào cản, chia sẻ, thấu hiểu nhau và cùng cam kết vì mục tiêu lớn hơn của tổ chức.
- Đội nhóm cùng nhau kiến tạo nên bức tranh tầm nhìn chung cho dự án đột phá (mục tiêu đột phá), cùng những giá trị cốt lõi, hành vi để đạt được mục tiêu đó.

Kết Quả Đạt Được

- Mỗi cá nhân thoát khỏi giới hạn niềm tin cũ, bắt đầu hành trình làm mới chính mình và nâng tầm khả năng lãnh đạo.
- Đội nhóm gắn kết – niềm tin được tái tạo: Không còn rào cản, thay vào đó là sự thấu hiểu và đồng hành, tạo nên tảng cho những cam kết lớn hơn.
- Đội ngũ đồng thuận vào một bức tranh tầm nhìn thay đổi (Change Vision) rõ ràng, gắn liền với giá trị cốt lõi và hành vi mới cho tổ chức.
- Bước khởi đầu cho dự án đột phá: Một tập thể thống nhất, tin tưởng và cùng hướng tới mục tiêu đột phá, sẵn sàng bước vào hành trình thay đổi tiếp theo.

Lưu ý: Nội dung và tiến trình huấn luyện có thể được điều chỉnh linh hoạt tùy theo tình hình thực tế và yêu cầu cụ thể từ doanh nghiệp.

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

In-house: tối thiểu 20 người

Mô hình tạo ảnh hưởng và thay đổi hành vi (Influencing Model)



Nội Dung Huấn Luyện

- Cung cấp các framework về Mô hình tạo ảnh hưởng để đội nhóm, các lãnh đạo áp dụng ngay vào thực tế kế hoạch triển khai dự án cho đội nhóm, phòng ban và tổ chức.
- Xác định các hành vi then chốt để đạt được mục tiêu đường dẫn và 6 nguồn ảnh hưởng để giúp các hành vi đó sống trong tổ chức.
- Huấn luyện và xây dựng kế hoạch làm 6 nguồn động lực để thúc đẩy hành vi then chốt quan trọng nhất để công ty đạt được mục tiêu và tạo ra các chiến thắng nhỏ để ăn mừng.

Kết Quả Đạt Được

- Đội nhóm hiểu rõ nguyên tắc, chiến lược của sự thay đổi, vận dụng thành thạo cho môi trường kinh doanh cụ thể của công ty và tham gia tích cực vào quá trình thay đổi.
- Tìm được hành vi then chốt tạo ra kết quả và có kế hoạch đưa hành vi này trở thành hành vi sống còn trong tổ chức, mọi người cùng hiểu, tin và thực hành hành vi này liên tục để tạo kết quả đột phá cho doanh nghiệp.
- Có kế hoạch áp dụng 6 nguồn ảnh hưởng vào công việc hàng ngày để thúc đẩy năng lực và động lực cho đội nhóm.

Lưu ý: Nội dung và tiến trình huấn luyện có thể được điều chỉnh linh hoạt tùy theo tình hình thực tế và yêu cầu cụ thể từ doanh nghiệp.

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

In-house: tối thiểu 20 người



Leading Change & Innovation

Chương trình gồm hai phần liên tiếp: FOC và Leading Innovation, mỗi phần 1 ngày.

Thời lượng, hình thức

2 ngày

FOC 1 ngày + Leading Innovation 1 ngày

Đối tượng

Liên hệ tư vấn

Người dẫn dắt

Minh Giang

Dẫn dắt phần Leading Innovation

Cấu trúc chương trình: hai phần liên tiếp

PHẦN 1

FOC

1 ngày

Ngày SOC. Chỉ 6 khách tham dự nhận chứng chỉ SOC.

>

PHẦN 2

Leading Innovation

1 ngày

Do Minh Giang dẫn dắt.

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

In-house: tối thiểu 20 người

Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng — Train the Trainer Excellence



Xây dựng đội ngũ kế cận và giảng viên nội bộ chuyên nghiệp.

Thời lượng, hình thức

2 ngày đào tạo + 2 buổi coaching + chứng nhận
8:30–17:00
Hà Nội
giới hạn 25 thành viên

Đối tượng

Đội ngũ kế cận được CEO tin tưởng lựa chọn; trưởng/phó bộ phận chuyên môn (kỹ thuật, CSKH, tư vấn); quản lý cấp trung và chuyên gia nghiệp vụ tiềm năng; L&D.

Người dẫn dắt

Yến Anh

Coach & Consultant

Kết quả đạt được

- Hiểu 4 nguyên tắc học của người trưởng thành.
- Ứng dụng cấu trúc bài giảng GLOSS–EASE–OFF.
- Triển khai nội dung theo công thức EASE.
- Tổ chức hoạt động học theo kỹ thuật MEDIC.
- Nắm 9 nguyên tắc tiếp thu và 4 chiều tương tác.
- Đúng lớp tự tin, đúng quy trình dịch vụ.

Coaching sau đào tạo

Hai buổi coaching 2–3 tuần và 5–6 tuần sau đào tạo: review bài giảng, feedback video dạy thử 30 phút, định hướng phong cách dẫn giảng.

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

In-house: tối thiểu 20 người

B



Mở cho cộng đồng lãnh đạo

B1	Culture Tour Bangkok	16
B2	Alibaba Study Tour	19
B3	WMI — The Family Business	20
B4	Workshop Supply Chain	21

Chương trình NTL 2 ngày · Văn hoá và AI

Culture Tour Bangkok — Khám phá bí quyết xây dựng văn hoá hiệu suất cao



Chương trình học tập quốc tế do Newing tổ chức, dành cho lãnh đạo và chuyên gia nhân sự Việt Nam. Trực tiếp bước vào bên trong Ngern Tidlor (Ngern Tid Lor) – doanh nghiệp tài chính tiêu dùng hàng đầu Thái Lan, với 15.000 nhân sự và 1.500+ chi nhánh.

15.000 nhân sự

1.500+ chi nhánh

35 lãnh đạo, giới hạn

NGÀY 1

Văn hóa là nền móng

Buổi sáng · Tại NTL

Hành trình văn hóa của NTL

- Workshop từng bước về cách xây dựng và vận hành giá trị cốt lõi
- Cách NTL đo lường văn hóa và mức độ gắn kết của nhân viên

MANG VỀ

khung vận hành giá trị cốt lõi như một hệ thống quản trị

Buổi chiều · Tham quan

Thấy văn hóa trong vận hành

- Tham quan quy trình làm việc thực tế
- Trò chuyện với ban điều hành và đội Culture Gangster
- Đối chiếu với bài toán văn hóa của doanh nghiệp tham gia

MANG VỀ

thực hành văn hóa áp dụng ngay

NGÀY 2

Văn hóa thúc đẩy AI

Buổi sáng · Tại NTL

Từ giá trị cốt lõi đến agentic AI

- Kết quả kinh doanh và mức độ trưởng thành AI của toàn tổ chức
- So sánh mức độ ứng dụng AI từ hội sở đến chi nhánh
- Câu chuyện thật về cách giá trị cốt lõi dẫn dắt các sáng kiến AI
- Hỏi đáp với Khun Bernard Tso

MANG VỀ

cách đo AI ở cấp tổ chức và mô hình AI Gangster

Buổi chiều · Tham quan

Đang xác nhận

AI trong một doanh nghiệp thật

- heygoody, nền tảng bảo hiểm số kết nối 15 hãng bảo hiểm, hoặc một doanh nghiệp phù hợp ngành của đoàn
- Tổng kết và cam kết hành động trong 90 ngày của từng lãnh đạo

MANG VỀ

kế hoạch hành động 90 ngày cho ban điều hành



NEWING



Culture Tour Bangkok: vì sao là Ngern Tid Lor, và lịch trình Ngày 1



Vì sao là Ngern Tid Lor?

2016-2019

hành trình xây dựng văn hóa doanh nghiệp

2021

đạt giá trị vốn hóa 2,5 tỷ đô.

2024

phát triển nhờ ứng dụng công nghệ số & phân tích dữ liệu

Chuyến “du học” hot nhất: chuyến đi trải nghiệm văn hóa tại Ngern Tidlor luôn nhận được sự quan tâm đông đảo của cộng đồng doanh nghiệp

03

năm

05

chuyến tham quan

181

lãnh đạo

47

doanh nghiệp

Lịch trình Ngày 1 tại Ngern Tidlor (dự kiến)

Buổi sáng		
01	08:30 – 09:00	Đón tiếp và đăng ký
02	09:00 – 09:40	Tìm hiểu về Ngern Tidlor
03	09:40 – 10:00	Hỏi & Đáp cùng Tổng Giám đốc
04	10:00 – 11:15	Mục tiêu, lý do tồn tại & 7 giá trị cốt lõi
05	11:15 – 12:15	Các yếu tố xây dựng văn hoá vững mạnh
	12:15 – 13:15	Ăn trưa
Buổi chiều		
06	13:15 – 14:05	Giá trị cốt lõi trong thực tiễn
07	14:05 – 15:30	Tham quan văn phòng
08	15:30 – 16:00	Giới thiệu về Lean Start-up
09	16:00 – 16:40	Khoảnh khắc “Aha”
10	16:40 – 17:00	Hỏi & đáp

Lịch trình có thể thay đổi tùy theo điều kiện thực tế và sự sắp xếp của Ngern Tidlor.

Culture Tour Bangkok: đối tượng tham gia và lãnh đạo nói gì



Ai nên tham gia?

Lãnh đạo cấp cao

CEO, Founder, Ban Giám Đốc như Giám Đốc Nhân Sự, Giám Đốc Marketing, v.v..

Quản lý cấp trung

Trưởng phòng Nhân sự, phòng Truyền thông nội bộ, phòng Đào tạo..

Quy mô đoàn

Thông thường các đoàn tham gia từ 5–10 người để có trải nghiệm trọn vẹn, cùng góc nhìn, để ứng dụng sau chương trình.

Các lãnh đạo nói gì về chương trình

“Cảm ơn NEWING đã dắt tụi chị đi một ngày đáng học được 10 sàng khôn. KPI năm 2023 của DGW là áp dụng tốt 70% những gì học được từ NTL thôi là đủ số rồi!”

Ms. Tô Hồng Trang

Founder / Deputy General Director · DigiWorld

Chuyến đi tuyệt vời, được học nhiều bài học mới về cách xây dựng văn hoá doanh nghiệp, làm sao để từng thành viên trong công ty đều thấm nhuần và hạnh phúc mỗi buổi sáng thức dậy. Không dưới 10 lần phải thốt lên 1 câu “wow” với chuyến đi này.

Ms. Nguyễn Thị Kim Thanh

Phó TGĐ · Yody

“Đi để học, để tiếp tục hành động và để thấy mình vẫn luôn là một tâm hồn háo hức luôn cảm thấy rần rần khi gặp những tấm gương lao động nghiêm túc, tâm huyết, kỷ luật.” “Not come this far to only come this far.”

Ms. Hoàng Thị Minh Ngọc

COO · Chợ Tốt

“Xách nón đi học - Vì học hỏi là không ngừng...Tidlor Culture Wow - Hôm nay mình có cơ hội tham gia đoàn các doanh nghiệp Việt Nam đi cùng NEWING, sang tận Thái Lan học tập kinh nghiệm về cách triển khai các hoạt động về văn hoá doanh nghiệp.”

Ms. Thảo Trần

Board Member · PNJ



Piyasak Ukritnukun

CEO, Ngern Tid Lor



Thẻ Tidlor Academy: “Culture by design, not by default!”

Alibaba Study Tour — Tham quan và học tập hệ sinh thái Alibaba



Hành trình học tập điều hành được tùy chỉnh riêng, dành nhiều thời gian cho workshop, Q&A và dự án riêng của từng doanh nghiệp; kiến thức nền tảng hoàn thành qua e-learning trước chuyến đi.

Thời lượng, hình thức

3 ngày

Trung Quốc

Đối tượng

Ban lãnh đạo và quản lý cấp cao.

Chuyên gia

Ba chuyên gia dưới đây có mặt trong mọi chuyến đi.

Kết quả đạt được

- Đối thoại trực tiếp với chuyên gia và đơn vị kinh doanh trong hệ sinh thái Alibaba, Ant Group, Hema và Cainiao.
- Chuyển hoá mô hình tăng trưởng thành kế hoạch của doanh nghiệp.

Chandee Zhuang

Senior Advisor, eWTP, Alibaba Group

Summer Xia

Cựu Giám đốc Freshippo

Dongye Yang

Giám đốc cấp cao, Trung tâm Phát triển Chiến lược Toàn cầu, Ant International

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

WMI — The Family Business

B3

Chương trình quốc tế về quản trị và chuyển giao doanh nghiệp gia đình.

Thời lượng, hình thức

Chương trình quốc tế

Đối tượng

Chủ doanh nghiệp gia đình và thế hệ kế nghiệp.

Người dẫn dắt

Đối tác WMI

Kết quả đạt được

- Khung quản trị doanh nghiệp gia đình.
- Chuẩn bị chuyển giao thế hệ.
- Tách bạch quản trị và sở hữu.



Liên hệ tư vấn

Thông tin tham gia và hình thức triển khai được trao đổi qua Zalo OA Linh Nguyễn (Thùy Linh, Coach & Consultant). Quét mã QR bằng Zalo để nhắn tin.

Workshop Supply Chain

B4

Các lãnh đạo chuỗi cung ứng đã trực tiếp vận hành mạng lưới — kho, mạng lưới phân phối, ERP và P&L tại các tập đoàn đa quốc gia và các hệ thống bán lẻ lớn nhất Việt Nam — cùng một chuyên gia AI đưa AI thành kết quả P&L đo được: chuyển đổi chuỗi cung ứng và vận hành bằng AI.

Chuyên gia dẫn dắt: Newing Senior Experts



Vũ Minh Nhật 20+ yrs

Founder & CEO, Active Partner Solutions
· Head of Service, Phong Vũ

SERVICE OPS · SUPPLY CHAIN

Turned B2X Vietnam's P&L from negative to positive in six months.



Đậu Hoàng Minh 20+ yrs

Chief of Operation, TSL Group – Ocimi ·
Former CEO, Seedcom Logistics

END-TO-END SUPPLY CHAIN

Cut out-of-stock rate from 16% to 2.8%
at a GSP/GDP pharma DC.



Lê Minh Bằng 25+ yrs

COO, EZBOOK Vietnam · Former Head
of Global MDM, Masan Consumer

OPERATIONS · DATA MANAGEMENT

Led the supply chain information stream
of Unilever's U2K2 ERP.



Lê Viết Hà 15+ yrs

Director of Product Strategy, Trusting
Social · Former CEO, Nova Commerce

DEEP TECH · AI STRATEGY · P&L

113% EBIT improvement for an FMCG
maker in four months.



Liên hệ tư vấn

Thông tin tham gia và hình thức triển khai được trao đổi qua Zalo OA
Linh Nguyễn (Thùy Linh, Coach & Consultant). Quét mã QR bằng Zalo
để nhận tin.



Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng: nội dung chương trình

Phần 1

Ngày 1 · 8 giờ

Nền tảng dẫn giảng và cấu trúc bài học

- 4 đặc điểm học của người trưởng thành
- 4 nguyên tắc thích ứng khi dạy người lớn
- 4 chiều tương tác trong lớp học
- Cấu trúc dàn bài chuẩn GLOSS – EASE – OFF
- Mở bài GLOSS: Gây chú ý, Liên kết, Giới thiệu mục đích, Nội dung, Khuyến khích
- Kết bài OFF: đúc kết, hành động, cam kết
- Thực hành GLOSS

Kết quả đạt được. Học viên nắm nguyên lý học của người trưởng thành, ứng dụng cấu trúc bài giảng chuẩn và hoàn thành phần mở bài GLOSS cho bài giảng của mình.

Phần 2

Ngày 2 · 8 giờ

Hoạt động học và kỹ thuật dẫn giảng

- 9 nguyên tắc tiếp thu của học viên tại lớp
- Vai trò và lợi ích của hoạt động học; phân loại: tăng hiểu biết, ghi nhớ, thực hành kỹ năng
- Kỹ thuật MEDIC: Motivate, Explain, Demonstrate, Implement, Consolidate
- Hoạt động học phổ biến: Brainstorm, Fill-in, Role-play, Matching, Case Study
- Công thức EASE triển khai nội dung bài giảng
- Kỹ thuật đặt câu hỏi hiệu quả
- Thực hành dẫn giảng và lập kế hoạch phát triển

Kết quả đạt được. Học viên thiết kế và tổ chức hoạt động học phù hợp, triển khai trọn vẹn bài giảng theo công thức EASE, hoàn thành mini teach-back và có kế hoạch phát triển cá nhân.



Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng: coaching sau đào tạo

Sau 2 ngày đào tạo, học viên trải qua 2 buổi coaching để ứng dụng kỹ năng vào bài giảng nội bộ thực tế, qua bài dạy thử có video và phản hồi.

Thời điểm	Nội dung coaching	Bài tập sau buổi
Coaching 1 2–3 tuần sau đào tạo	Review bài giảng học viên chuẩn bị; feedback kỹ thuật mở bài GLOSS; điều chỉnh hoạt động học phù hợp phòng ban; luyện xử lý tình huống lớp học khó.	Dạy thử 30 phút cho đội nhóm; quay video gửi lại Coach.
Coaching 2 5–6 tuần sau đào tạo	Xem xét video dạy thử; feedback chi tiết theo bộ tiêu chí đánh giá; hỗ trợ hoàn thiện bài giảng demo; định hướng phong cách dẫn giảng cá nhân.	Chuẩn bị bài giảng demo 30 phút.

Người dẫn dắt: Yến Anh, Coach & Consultant

Hơn 20 năm làm việc cho các công ty bảo hiểm nhân thọ quốc tế (AIA, Chubb Life và Prudential Việt Nam) về đào tạo kỹ năng bán hàng, phát triển năng lực con người và năng lực lãnh đạo. Đã phát triển hơn 100 khóa học về quản lý sự thay đổi, giao tiếp kinh doanh, kỹ năng lãnh đạo, diễn thuyết trước công chúng và nâng cao hiệu suất bán hàng.

8:30–17:00 · Hà Nội · giới hạn 25 thành viên.

Thông tin tham gia và hình thức triển khai: liên hệ tư vấn qua **Zalo OA Linh Nguyễn** (Thùy Linh, Coach & Consultant).

In-house: tối thiểu 20 người

Tổng quan chương trình

Tám chương trình trong hai phần. Cột bên phải là trang chi tiết của từng chương trình.

Chương trình	Thời lượng, hình thức	Trang
A Thiết kế riêng cho doanh nghiệp		
A1 Lãnh đạo ở 3 cấp độ: Bản thân, Đội nhóm, Tổ chức	2 ngày · Thiết kế riêng cho doanh nghiệp	11
A2 Mô hình tạo ảnh hưởng (Influencing Model)	Thiết kế riêng cho doanh nghiệp	12
A3 Leading Change & Innovation	2 ngày · FOC 1 ngày + Leading Innovation 1 ngày	13
A4 Tuyệt Đỉnh Dẫn Giảng	2 ngày đào tạo + 2 buổi coaching + chứng nhận · 8:30–17:00	14
B Mở cho cộng đồng lãnh đạo		
B1 Culture Tour Bangkok	Chương trình 2 ngày · Bangkok, Thái Lan	16
B2 Alibaba Study Tour	3 ngày · Trung Quốc	19
B3 WMI — The Family Business	Chương trình quốc tế	20
B4 Workshop Supply Chain	1 ngày · Mở cho cộng đồng lãnh đạo	21



Liên hệ tư vấn

Thùy Linh

Coach & Consultant



Zalo OA Linh Nguyễn

Quét mã QR bằng Zalo để nhận tin tư vấn.

In-house: tối thiểu 20 người.

Chương trình thiết kế riêng được xây dựng theo yêu cầu của từng doanh nghiệp.





Pháp lý và ghi nhận

Điều kiện in-house. Chương trình in-house tối thiểu 20 người. Thông tin chi tiết về chương trình được trao đổi khi liên hệ tư vấn qua Zalo OA.

Ghi nhận nội dung. Nội dung được phát triển bởi Newing, dựa trên nền tảng Foundation of Change của Kotter. Tên Kotter và Foundation of Change thuộc quyền của chủ sở hữu tương ứng, được nhắc trong ấn phẩm này để nêu nguồn nền tảng của nội dung được phát triển trong danh mục này.

Phạm vi thông tin. Thông tin trong ấn phẩm có thể được điều chỉnh. Nội dung chính thức và hình thức triển khai được xác nhận khi liên hệ tư vấn.

Đơn vị phát hành. Newing — Newing Institute for Management.

Liên hệ. Zalo OA Linh Nguyễn · Thùy Linh · Coach & Consultant