

CHƯƠNG TRÌNH KHÓA ĐÀO TẠO
“ỨNG DỤNG AI TRONG KINH DOANH”

Thời gian: 04 buổi, sáng & chiều ngày 20/5 – 21/5/2025

STT	NỘI DUNG	Diễn giải chi tiết
NGÀY 01 TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG – CHIẾN LƯỢC KINH DOANH - CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỚI		
1	Câu giới thiệu doanh nghiệp cho từng nhân viên (Elevator pitch)	- Cách xây dựng một câu giới thiệu doanh nghiệp hiệu quả bằng phương pháp Elevator Pitch (công thức BSR), đặc biệt là với sự kết hợp của A.I để cùng thảo luận và ví dụ minh họa. - Hiểu vai trò của nhân sự trong Doanh Nghiệp và sẵn sàng giới thiệu về mình khi kết nối với khách hàng, bạn bè, đối tác...
2	Vai trò “bán hàng” đã thay đổi thế nào trong môi trường công nghệ?	- Các thay đổi trong hành vi khách hàng và yêu cầu mới trong kỷ nguyên số - Vai trò và ứng dụng công nghệ trong bán hàng - Thảo luận về môi trường công nghệ, mạng xã hội & ứng dụng AI hỗ trợ trong việc kinh doanh.
3	Tổng quan về Ứng dụng AI và cách khai thác ChatGPT hiệu quả	- Cách hoạt động và vận hành của A.I - Cách sử dụng câu lệnh Prompt chuẩn đạt hiệu quả cao khi sử dụng A.I - Hướng dẫn cách thực hành ứng dụng ChatGPT xuyên suốt trong thời gian học 2 ngày.
4	Ứng dụng A.I vào chiến lược kinh doanh, phân tích dữ liệu, báo cáo, tìm hiểu đối thủ, tối ưu sản phẩm	- Các câu lệnh và bài tập dùng để chiến lược kinh doanh, phân tích dữ liệu, làm báo cáo, tìm hiểu đối thủ... - Dùng A.I để phát triển và tối ưu sản phẩm. - Tìm hiểu các case-study về sự khác biệt U.S.P đem lại lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp. - Thực hành các ứng dụng AI: ChatGPT, Gemini, Grok, Perplexity, Notebooklm, Claude...
5	Chân dung khách hàng và các phương pháp tìm kiếm phân khúc khách hàng mới	- Phân tích đặc điểm của khách hàng hiện đại, - Phương pháp tìm kiếm và cách tiếp cận các tệp khách hàng mới trên các kênh offline & online - Giảng viên cho các bài tập thực hành phân tích chân dung khách hàng kết hợp sử dụng AI để hoàn

		thiện kênh bán hàng với khách hàng cũ và tìm kiếm thêm các phân khúc khách hàng mới
6	Kỹ năng tư vấn và thuyết phục khách hàng	- Kỹ năng tư vấn cho từng loại hình khách hàng khác nhau - Các kỹ thuật thuyết phục và gia tăng giá trị khi chào bán sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng. - Phân tích và xử lý những lời từ chối phổ biến trong quá trình bán hàng - Ứng dụng ChatGPT để xử lý từ chối của khách hàng hiệu quả.
NGÀY 02 CHIẾN LƯỢC BÁN HÀNG TRÊN MẠNG XÃ HỘI - TỐI ƯU TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG – THỰC HÀNH 10+ CÁC CÔNG CỤ AI HỖ TRỢ KINH DOANH		
7	Chiến lược bán hàng trên Mạng Xã Hội bằng Thương hiệu cá nhân kết hợp Thương hiệu công ty để bán hàng hiệu quả	- Định hướng và xây dựng thương hiệu cá nhân trên các trang mạng xã hội, vừa phát triển nhân hiệu cá nhân vừa phát triển thương hiệu theo đúng mục đích chung của Doanh Nghiệp. - Phân tích các nhóm bài viết content phù hợp với tính cách của từng nhân sự khác nhau. - Chia sẻ một số cách viết nội dung thu hút khách hàng bằng A.I trên các nền tảng Social Media (Facebook, Zalo...) - Ứng dụng AI viết bài content tự động trên MXH
8	Tối ưu dịch vụ khách hàng thông qua các điểm chạm trải nghiệm khách hàng và chăm sóc khách hàng hiệu quả	- Hiểu được tại sao Trải Nghiệm Khách Hàng là quan trọng. - Thảo luận các Case-study kinh điển về trải nghiệm khách hàng để tối ưu “điểm chạm” cho dịch vụ khách hàng và chăm sóc khách hàng sau bán hàng. - Thảo luận về cách sử dụng công nghệ để tối ưu hóa các điểm tiếp xúc trong trải nghiệm khách hàng, từ tiếp cận ban đầu đến hậu mãi sau khi mua hàng. - Bài tập thực hành phân tích các điểm chạm và chăm sóc khách hàng để các học viên thực hành.
9	Ứng dụng A.I trong soạn thảo văn bản, tài liệu, sáng tạo hình ảnh, thiết kế poster, video... phục vụ cho kinh doanh	Sử dụng các phần mềm A.I về soạn thảo văn bản, đồ họa, âm thanh, video: - Dùng A.I để tạo viết nội dung, soạn thảo slide trình bày, chương trình đào tạo nhân viên kinh doanh...

		- Tự thiết kế các ấn phẩm quảng cáo Marketing, thông báo, chương trình khuyến mãi, tổ chức sự kiện... trình bày một cách hấp dẫn và chuyên nghiệp. - Dùng AI để tạo hình ảnh và video quảng cáo dùng để: - o Sử dụng minh họa cho các bài viết bán hàng trên Mạng Xã Hội, - o Chia sẻ chuyên môn, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ... - o Giới thiệu doanh nghiệp, bán hàng, chốt sales... - Thực hành các công cụ A.I: Canva, Dreamina, Minimax, Faceswapper, Heygen, Invideo, Capcut...
10	Tổng kết khóa học	- Tóm tắt những điểm chính và bài học rút ra từ chương trình. - Tổng cộng thực hành hơn 10+ công cụ AI - Giảng viên cho các bài tập tổng hợp đề các học viên tự thực hành.
KÈM RIÊNG CHO HỌC VIÊN (OPTIONAL)		
11	KÈM THÊM 1 THÁNG TRONG GROUP ZALO	- Giảng viên cho các bài tập tổng hợp trong group Zalo để học viên thực hành trong 1 tháng tiếp tục sau 2 ngày đào tạo thực chiến: - o Học viên nộp bài để giảng viên sửa bài, góp ý điều chỉnh hoàn thiện bài tập - o Giảng viên giải đáp các thắc mắc và cập nhật các thông tin/ứng dụng A.I mới nhất để các học viên liên tục cập nhật.

Thông tin chuyển khoản học phí

- Tên tài khoản:
Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh tại ĐBSCL
- Số tài khoản: **011.100.0000.575** **Ngân hàng Vietcombank CN Cần Thơ**

Thông tin chuyển khoản, Quý Doanh nghiệp vui lòng soạn theo nội dung:
“Tên doanh nghiệp – mã số thuế – đóng học phí lớp Ứng dụng AI trong kinh doanh”

Thông tin liên hệ: VCCI ĐBSCL

- Địa chỉ: số 12 Hòa Bình, P.Thới Bình, Q.Ninh Kiều, TP.Cần Thơ
- Ms.Ngọc 0913.207.817 Email: bichngocvccimekong@gmail.com