

# YOU HAVE ENOUGH MANAGERS, CAN YOU MAKE THEM EFFECTIVE LEADERS?



*Executive Leadership Development Program*

- **The World Best Leadership Simulation Program Selected By Top World 500 Corporations**

*Chương trình mô phỏng lãnh đạo được 500 doanh nghiệp hàng đầu thế giới sử dụng*

- **The Leadership Certified Business Simulation-based Training by Celemi – Sweden**

*Chương trình huấn luyện 2.5 ngày Phát Triển Lãnh Đạo qua mô phỏng kinh doanh được chứng nhận bởi CELEMI AB – Thụy Điển*



Since 1985



# WORKSHOP OVERVIEW

## TỔNG QUAN

According to McKinsey's study, there are 03 ways the companies grow its business:

- increase effective competition (increase market share, geography expansion...)
- increase portfolio (make new products, new business ideas...)
- and/or thru merger and acquisition.

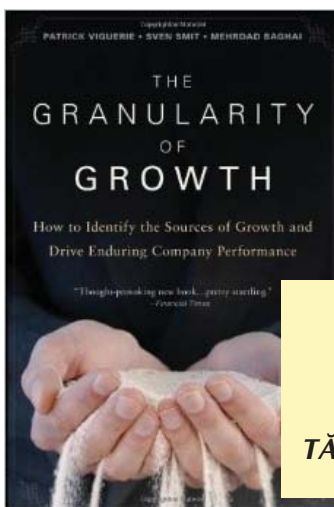
The successful companies are the ones leverage thru these 3 ways. However the problem is not about knowing them but doing them. Let's come to our 2.5-day workshop that can transform your team to better success. The workshop is only for the highly ambitious companies that want to grow their business to the next level. The workshop can help you and your team work together for planning the next growing stage of your company.

Theo một nghiên cứu của McKinsey, doanh nghiệp thành công là doanh nghiệp áp dụng tốt cả 03 cách thức phát triển sau:

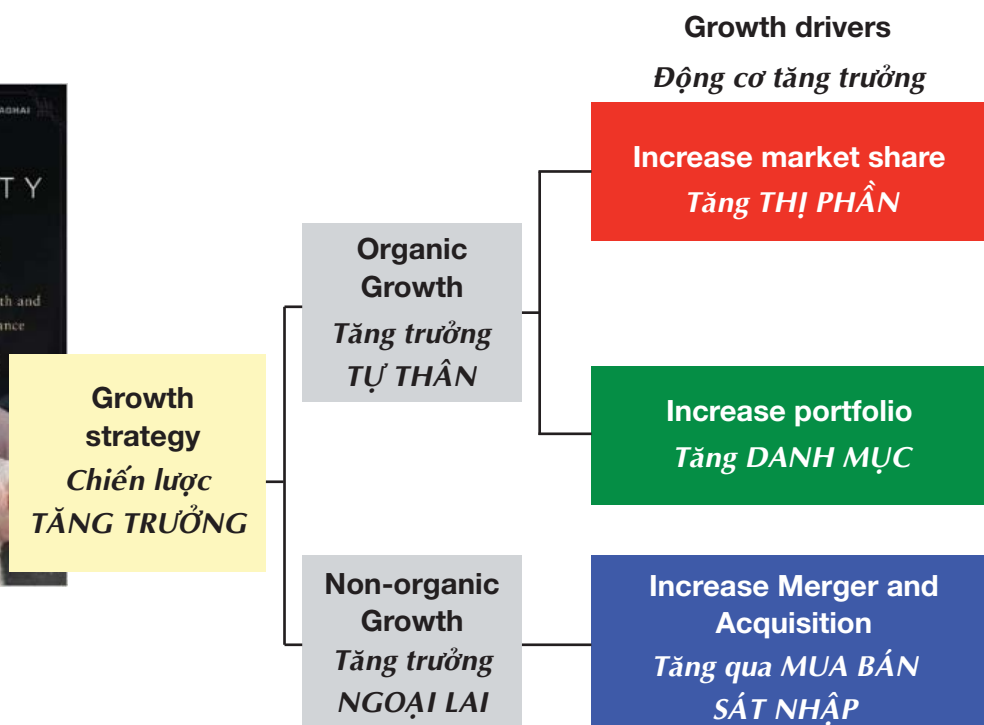
- cạnh tranh hiệu quả (tăng thị phần, qua mở rộng thị trường)
- mở rộng danh mục sản phẩm (phát triển sản phẩm mới, thay đổi mô hình kinh doanh...)
- mua bán sáp nhập công ty.

**Làm thế nào bạn và đội ngũ có thể hiểu rõ và hiện thực hóa điều này?**

Chương trình huấn luyện đặc biệt 2.5 ngày này, sẽ giúp đội ngũ của bạn thực thi chiến lược phát triển doanh nghiệp thành công. Đây là chương trình dành cho các doanh nghiệp có tham vọng phát triển lên tầm cao mới.



Nguồn: McKinsey





# WORKSHOP OBJECTIVES

## MỤC TIÊU

Develop a compelling strategy  
Phát triển chiến lược có tầm ảnh hưởng

Help you to set the direction of your business and craft its overarching strategy.

Giúp người học định hướng mô hình kinh doanh và xác lập chiến lược kinh doanh tổng thể.

Master the essentials of corporate financial management

Nắm vững các yếu tố thiết yếu về quản lý tài chính doanh nghiệp

Help you to understand the financial dimensions of a competitive strategy to manage more effectively in any economy.

Giúp người học hiểu các chức năng tài chính của chiến lược cạnh tranh nhằm quản lý chi phí hiệu quả hơn.

Lead your company and your career  
Lãnh đạo doanh nghiệp và sự nghiệp của bạn

Help you to enhance your personal leadership skills and accelerate your role in building and leading a high-performing organization.

Giúp người học nâng cao kỹ năng lãnh đạo bản thân và đẩy mạnh vai trò lãnh đạo trong việc xây dựng và quản lý một tổ chức có hiệu suất cao.

Leverage the power of marketing  
Thúc đẩy sức mạnh của marketing

Help you to address the challenges & solutions for marketing functions of a firm.

Giúp người học xác định những thách thức và giải pháp cho hoạt động marketing.

Create and conduct value-based management  
Tạo dựng và thực hiện mô hình gia tăng giá trị

Help managers to create valued-based program and implement them successfully.

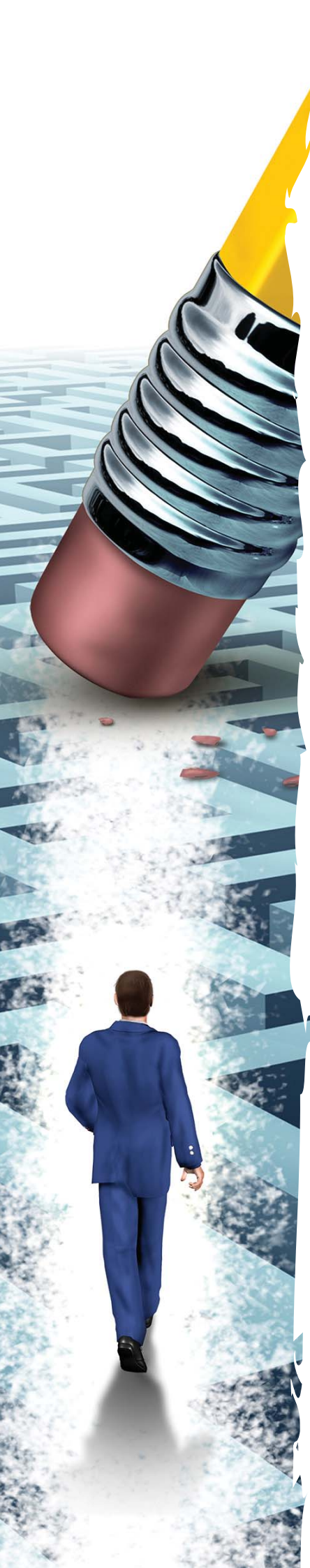
Giúp người học tạo dựng và thực hiện thành công mô hình gia tăng giá trị phù hợp với tình hình công ty.

Measure, analyze and drive corporate performance

Đo lường, phân tích và định hướng hiệu quả tổ chức

Help you to deepen your understanding of financial reporting, capital investment decision making, and driving firm performance.

Giúp người học thấu hiểu báo cáo tài chính, ra quyết định đầu tư vốn và định hướng kinh doanh.



## 1. Develop a compelling strategy

Help you to set the direction of your business and craft its overarching strategy. You will:

- Understand the competitive forces that distinguish highly profitable industries
- Examine the relationship between the competitive strategy of a business unit and the corporate strategy of an enterprise
- Explore what it takes to make a multi business firm more than the sum of its parts
- Review one company's many successes and failures, and consider what it takes to lead a company over time
- Be prepared to take actions today that put your firm in a good position tomorrow

## Phát triển chiến lược có tầm ảnh hưởng

Giúp người học định hướng mô hình kinh doanh và xác lập được chiến lược kinh doanh tổng thể. Bạn sẽ:

- Hiểu sức mạnh của cạnh tranh nhằm nhận diện các lĩnh vực có lợi nhuận cao.
- Đánh giá quan hệ giữa chiến lược cạnh tranh của đơn vị kinh doanh với chiến lược tập đoàn.
- Khám phá điều gì làm cho giá trị của một công ty đa ngành sẽ lớn hơn giá trị cộng lại của từng ngành.
- Đánh giá thành công lẫn thất bại của doanh nghiệp và xác định điều cần làm để lãnh đạo doanh nghiệp phát triển.
- Sẵn sàng hành động, đưa doanh nghiệp của bạn lên tầm cao mới.



# AN INTENSIVE LEARNING EXPERIENCE BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHUYÊN SÂU

## 2. Master the essentials of corporate financial management

Help you to understand the financial dimensions of a competitive strategy to manage more effectively in any economy. You will:

- Improve how you analyze business performance
- Understand your critical role in the valuation of your company
- Analyze the opportunities of adding value to your organization
- Evaluate the risks of your decisions in an uncertain and turbulent environment

## Nắm vững các yếu tố thiết yếu về quản lý tài chính doanh nghiệp

Giúp người học hiểu các chức năng tài chính của chiến lược cạnh tranh nhằm quản lý chi phí hiệu quả hơn. Bạn sẽ:

- Nâng cao kỹ năng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh.
- Hiểu vai trò quan trọng của bạn trong việc đánh giá công ty.
- Phân tích cơ hội gia tăng giá trị cho tổ chức.
- Đánh giá rủi ro của những quyết định trong môi trường bất ổn và thay đổi.



# AN INTENSIVE LEARNING EXPERIENCE BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHUYÊN SÂU

## 3. Lead your company and your career

Help you to enhance your personal leadership skills and accelerate your role in building and leading a high-performing organization. You will:

- Align the organization's culture, structure, systems, and people in order to effectively implement your corporate strategy
- An improved productivity through better teamwork, communication and coordination
- Become aligned around the "big picture" and a deeper level understanding of strategy and tactical initiatives
- Be able to take better decisions for optimal allocation of limited resources
- Become increasingly responsive to internal and external customer needs.
- Better understand how different functions of the company depend on each other
- Integrate the skills, talents, and resources of individuals and teams to achieve organizational goals
- Develop and communicate a vision for your organization and motivate people to fulfill it

## 4. Leverage the power of marketing

Help you to address the challenges & solutions for marketing functions of a firm. You will:

- Maximize marketing, sales, and service to create, communicate, deliver, and extract customer value
- Understand the importance of segmentation, targeting, and positioning in today's digital world
- Create value by engaging customers in the entire process—from product launch to product life cycle
- Develop effective marketing strategies by integrating new information and interactive technologies

## Lãnh đạo doanh nghiệp và sự nghiệp của bạn

Giúp người học nâng cao kỹ năng lãnh đạo bản thân và đẩy mạnh vai trò lãnh đạo trong việc xây dựng và quản lý một tổ chức có hiệu suất cao. Bạn sẽ:

- Kết nối văn hóa, cấu trúc, hệ thống và con người nhằm thực thi chiến lược công ty hiệu quả.
- Cải thiện năng suất thông qua làm việc đội nhóm hiệu quả hơn, phối hợp và truyền thông nội bộ tốt hơn.
- Liên kết tập thể với tầm nhìn tổng thể, thấu hiểu chiến lược và các sáng kiến mang tính chiến thuật.
- Có khả năng đưa ra quyết định phân bổ tối ưu các nguồn lực giới hạn tốt hơn.
- Gia tăng khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng nội bộ và bên ngoài.
- Hiểu rõ hơn sự khác biệt và sự phụ thuộc của các bộ phận chức năng của công ty.
- Tích hợp kỹ năng, tài năng, các nguồn lực cá nhân và tập thể nhằm đạt được mục tiêu tổ chức.
- Xây dựng, truyền thông tầm nhìn cho tổ chức và tạo động lực cho đội ngũ hoàn thành nhiệm vụ.

## Thúc đẩy sức mạnh của marketing

Giúp người học xác định được những thách thức và giải pháp cho bộ phận marketing. Bạn sẽ:

- Tối ưu hóa công tác marketing, bán hàng và dịch vụ khách hàng để xây dựng, truyền thông và cung cấp giá trị cho khách hàng.
- Hiểu tầm quan trọng của phân khúc khách hàng, khách hàng mục tiêu và vị thế công ty trong thế giới số ngày nay.
- Tạo ra giá trị bằng cách gắn kết khách hàng thông qua một quá trình toàn diện – từ sản phẩm đến vòng đời sản phẩm.
- Xây dựng chiến lược marketing hiệu quả qua hợp nhất thông tin với các kỹ thuật tương tác khách hàng.



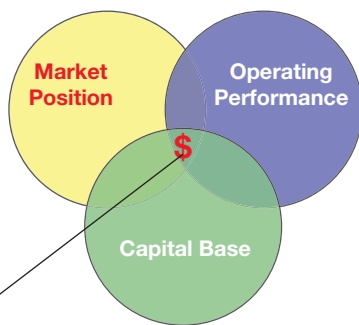
## 5. Create and conduct valued-base management

Help managers to create valued-based program and implement them successfully. You will:

- Understand why value-based management is the sustainable factors for your company
- Know 3 different value-based management models that most successful companies using
- Design and apply the models that fit to your companies

Growth potential  
Competitive edge  
Focused segmentation  
Market leadership  
= **MARKET SHARE**

Product portfolio  
Production capacity  
Lead times, cost and quality  
= **PRODUCTIVITY**



Strategic focus  
Cross-functional alignment  
Synergy  
Speed of decision making  
= **VALUE CREATION**

Cost base  
Focused capital expenditures  
Manage working capital  
= **COST OF CAPITAL**

## Tạo dựng và thực hiện mô hình gia tăng giá trị.

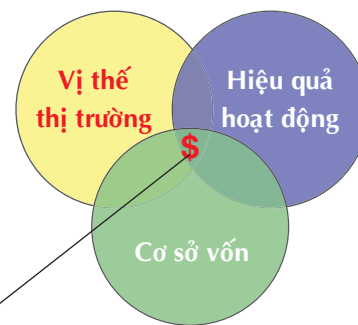
Giúp người học tạo dựng và thực hiện thành công mô hình gia tăng giá trị phù hợp với tình hình công ty.

Bạn sẽ:

- Hiểu tại sao quản lý giá trị nền tảng là yếu tố quan trọng giúp công ty phát triển bền vững.
- Biết 03 mô hình gia tăng giá trị các công ty thành công đang sử dụng.
- Thiết kế và ứng dụng các mô hình phù hợp với công ty.

Tiềm năng phát triển  
Lợi thế cạnh tranh  
Phân khúc lợi nhuận  
Vị thế thị trường  
= **THỊ PHẦN**

Danh mục sản phẩm  
Năng lực sản xuất  
Có hàng đúng thời điểm, chi phí và chất lượng  
= **HIỆU SUẤT**



Chiến lược tập trung  
Phối hợp phòng ban  
1+1>2  
Chất lượng & tốc độ ra quyết định  
= **TẠO GIÁ TRỊ**

Chi phí hiệu quả  
Tập trung vào vốn  
Quản lý dòng tiền  
= **CHI PHÍ VỐN**

## 6. Measure, analyze and drive corporate performance

Help you to deepen your understanding of financial reporting, capital investment decision making, and driving firm performance. You will:

- Evaluate financial statements and recognize important strengths and red flags
- Assess the reasonableness of a financial plan and your firm's financing needs
- Analyze the financial approaches used to evaluate capital investment decisions
- Examine ratio analysis, activity-based costing, the balanced scorecard, and risk management

## Đo lường, phân tích và định hướng hiệu quả tổ chức

Giúp người học thấu hiểu báo cáo tài chính, ra quyết định đầu tư vốn và định hướng kinh doanh. Bạn sẽ:

- Đánh giá bảng cân đối tài chính, nhận diện điểm mạnh và điểm "nóng".
- Đánh giá tính khả thi của một kế hoạch tài chính và nhu cầu tài chính của doanh nghiệp.
- Phân tích các phương thức tiếp cận tài chính dùng cho đánh giá các quyết định đầu tư.
- Kiểm tra và phân tích các chỉ số, dự toán kinh phí hoạt động dựa trên Thẻ điểm cân bằng (BSC) và quản lý rủi ro.

# WORKSHOP FORMAT PHƯƠNG PHÁP

Delivering a truly global experience in Vietnam setting practices.

- o No theory, no teaching
- o Learning-by-doing
- o Brain utilization > 120%
- o Fun and challenging

## Hands-on business strategy simulation

This workshop is fully designed on the concept of "learning by doing" and provides a 'safe' environment for reflecting and improving on management and leadership skills. During the workshop, participants will handle situations related to strategic planning, finance, sales, purchasing, production, product development and marketing and make decisions as a CEO to improve the overall value creation in the company for 09 years.

*According to Corporate Strategy Magazine, the business simulation is the important part for providing education for CEO development.*

Mang đến một trải nghiệm toàn cầu đích thực trong môi trường thực tế tại Việt Nam.

- o Không thuyết giảng
- o Học qua hành
- o Vận dụng trí não > 120%
- o Vui nhộn và nhiều thử thách

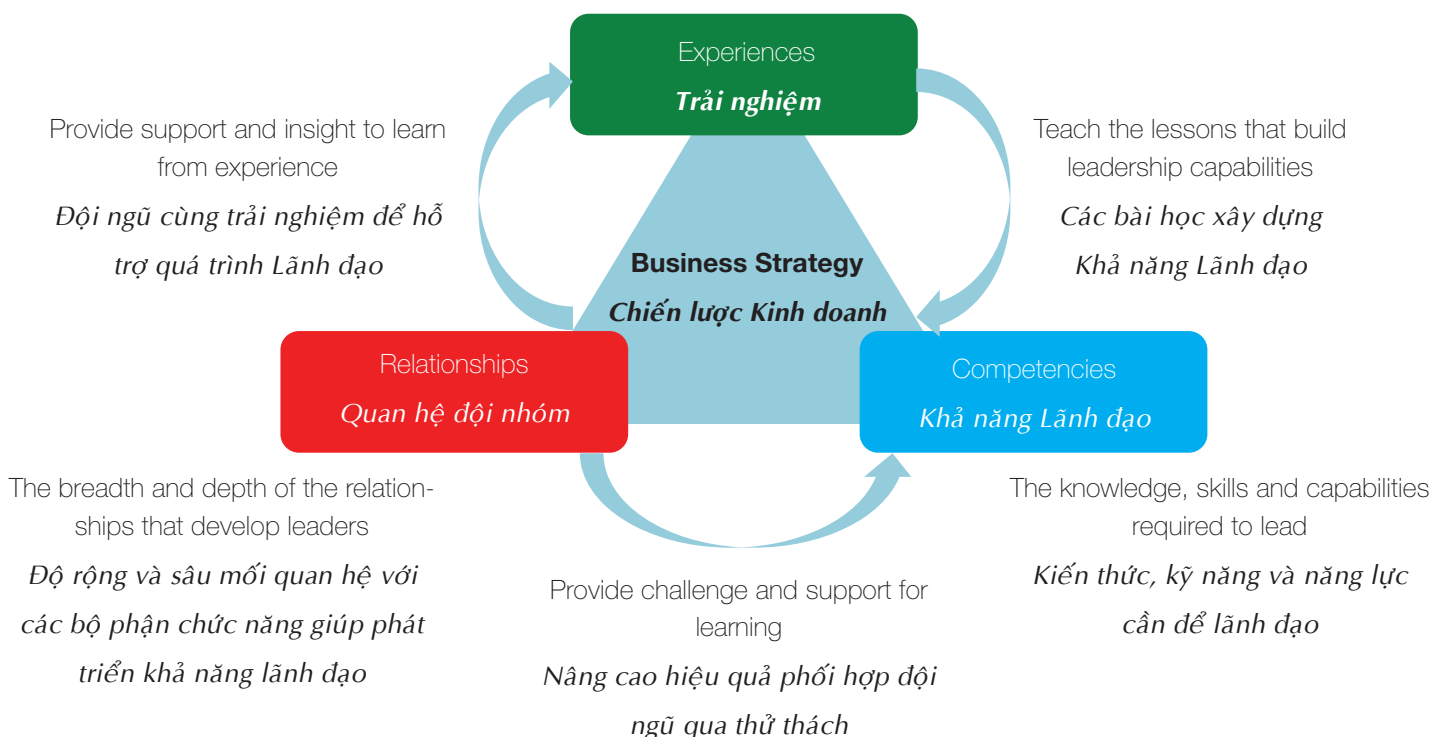
## Mô phỏng chiến lược kinh doanh

"Học qua trải nghiệm" là mục tiêu xuyên suốt chương trình. Mô hình kinh doanh giả lập được thiết kế như một thao trường kinh doanh nhằm phản chiếu mọi diễn biến hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, giúp người tham gia trải nghiệm nhằm nâng cao năng lực quản trị và lãnh đạo. Người tham dự sẽ đóng vai trò giám đốc điều hành, đương đầu với những thách thức cùng với trách nhiệm đưa ra những quyết định chiến lược để đưa doanh nghiệp phát triển bền vững và gia tăng lợi nhuận trong 09 năm.

*Theo tạp chí Chiến lược tập đoàn, phương pháp mô phỏng là thành tố quan trọng trong việc huấn luyện các giám đốc điều hành.*

The real classroom where leaders develop and grow

*Chương trình là nơi các nhà quản lý  
trải nghiệm và phát triển*







## KEY CHALLENGES IN THE SIMULATION

### NHỮNG THỬ THÁCH TRÊN THAO TRƯỜNG KINH DOANH

Like managing your business, in our simulation, you and your team have to make the strategic plan and be able to execute the plan to grow your business and make profit for 09 years. You are challenged to practice the followings:

1. Make your mission and vision
2. Analyze TOWS for the industry and your enterprise
3. Analyze BCG and Ansoft model for finding your portfolio's investment plan
4. Make strategic objectives
5. Build KPIs for monitoring your goals and progress
6. Focus investment
7. Define your competitive advantages and the competitors' advantages
8. Analyze company's value chain and supply chain
9. Make short and long term strategic plan
10. Alignment and Collaboration across all departments

Giống như vận hành một doanh nghiệp trong thực tế, bạn và đội ngũ sẽ hoạch định và thực thi chiến lược nhằm phát triển và đem lại lợi nhuận trong 09 năm điều hành.

Thách thức của bạn là:

1. Lên sứ mệnh và tầm nhìn cho doanh nghiệp
2. Phân tích TOWS cho ngành và doanh nghiệp
3. Phân tích BCG và phân tích Ansoft nhằm xác định đúng thị trường và đối thủ cạnh tranh
4. Thiết lập mục tiêu chiến lược
5. Xây dựng KPI quản lý mục tiêu và các quy trình
6. Tập trung đầu tư đúng thời điểm
7. Phân tích vị thế cạnh tranh của mình và đối thủ
8. Phân tích chuỗi giá trị công ty từ mua hàng, sản xuất, tiếp thị, bán hàng, và tài chính để thành công
9. Lên kế hoạch ngắn hạn và dài hạn
10. Phối hợp phòng ban hiệu quả

# WHAT CLIENTS SAY?

## Ý KIẾN KHÁCH HÀNG

### Sales manager, Oracle

"We found Celemi Decision Base™ to be profoundly valuable. By experiencing the positions of senior management, our sales people gained a newfound appreciation for what our customers experience in their jobs and developed a greater ability to talk the customer's language."

"We required every Oracle USA sales representative to take this training. It was exceptional."

### Giám đốc bán hàng, Oracle

"Chúng tôi tìm thấy ở chương trình này những giá trị rất sâu sắc. Qua trải nghiệm những vị trí quản lý cao cấp trên doanh nghiệp mô phỏng, đội ngũ bán hàng của chúng tôi khám phá ra những giá trị mới chính là sự trải nghiệm công việc hàng ngày của khách hàng từ đó chúng tôi phát triển thành công tiếng nói chung với khách hàng. Mỗi đại diện bán hàng của Oracle USA đều được yêu cầu tham gia chương trình huấn luyện này. Đây quả là một chương trình huấn luyện đặc biệt!"

### Vice President, SKF INC

"This program is truly a unique tool for teaching basic business concepts, from strategic planning through marketing, manufacturing and finance, including learning to measure results of various business decisions you make in the simulation."

### Phó chủ tịch, SKF INC

"Chương trình là một công cụ độc đáo dùng huấn luyện các khái niệm kinh doanh cơ bản từ việc hoạch định chiến lược đến hoạch định marketing, sản xuất và tài chính, bao gồm cả việc học cách thức đo lường hàng loạt các quyết định kinh doanh trong quá trình điều hành doanh nghiệp mô phỏng."

The program ideals for:

Chương trình lý tưởng cho:

- C-levels: senior manager, CEO, director, owner, talent...  
Quản lý cấp cao, giám đốc, nhân tài, chủ doanh nghiệp...
- All personnel with financial responsibilities in manufacturing, production or other capital-intensive companies can build cross-functional insight and align with a common vocabulary of performance measures.  
Các vị trí chịu trách nhiệm về tài chính trong công ty sản xuất, hay các công ty sử dụng nhiều vốn mong muốn hiểu biết sâu sắc về chức năng hoạt động của các phòng ban và liên kết chúng với các thước đo hiệu quả kinh doanh bằng ngôn ngữ đơn giản và dễ hiểu.
- Sales people, service providers and consultancies gain a better understanding of their clients' business conditions.  
Nhà cung cấp dịch vụ, đại diện bán hàng, và nhà tư vấn mong muốn hiểu biết tốt hơn về các tình huống kinh doanh của khách hàng.
- Companies that are implementing new IT architectures (such as business information, supply chain, or customer relationship management systems) can use Celemi Decision Base to identify hot buttons.  
Những công ty triển khai các ứng dụng quản lý (như hệ thống quản lý thông tin doanh nghiệp, nhà cung ứng, hay hệ thống quản lý khách hàng) có thể dùng chương trình này để xác định những điểm "nóng" cần quản lý.



# 85%

Estimate that it would have taken **weeks or longer** to learn what they learnt in the seminar if traditional teaching had been the method used.

Kết quả khảo sát cho rằng phải mất nhiều tuần hoặc lâu hơn để học những gì họ đã học qua chương trình huấn luyện này nếu học theo phương pháp truyền thống.

# 93%

Judge the Celemi simulations **very good or outstanding**.

Mô hình mô phỏng kinh doanh của Celemi được đánh giá rất tốt và trên cả tuyệt vời.

# 99%

Regard the Celemi materials to be of **high or very high quality**.

Tài liệu huấn luyện của Celemi được đánh giá có chất lượng cao và rất cao.

# 99.3%

**Recommend** the seminar to others.

Đã giới thiệu chương trình này đến những người khác.

Source: Gallup Malmö, Sweden

Nguồn: Công ty Nghiên cứu thị trường Gallup





## Celemi Decision Base Global Clients

### Financial Services

ACL  
Bank of Moscow  
American Express  
Barclays  
Credit Agricole  
Dun & Bradstreet  
Egyptian Banking  
Institute Emirates  
NBD Fitch  
Folksam  
GE Money Bank  
HSBC Lloyds  
TSB  
LRF Konsult  
Länsförsäkringar  
MassMutual  
MasterCard  
National Insurance  
NatWest  
Nordea  
Ping An  
Prudential  
Raiffeisen Bank  
SEB  
Swedbank  
Türkiye İş Bankası  
Unicredit Bank  
Wells Fargo  
Westpac  
World Bank

### Professional Services

Accenture  
Atos Origin  
Burson Marsteller  
Combitech  
Deloitte Touche Tohmatsu  
Ernst & Young  
GfK Group  
IBM Business Consulting Services  
KPMG  
PwC  
Siemens Business Services  
Young & Rubicam

### Retail, Consumer Products & Services

Accor  
Ahold  
Apoteket  
Asia Pacific Brewery  
Avon Cosmetics  
Axfod  
BRIO  
Carlsberg  
Club Corp International  
Carrefour  
Coca Cola  
Coop  
Danone  
Disney  
Dixie Cup  
Euronics  
Foster Brewing Group  
GAP  
IKEA  
InBev  
J Crew  
Kraft Foods  
Levi Strauss  
LVMH (Dior)  
Marks & Spencer  
Mars  
McCormick  
McDonald's  
Medicap  
Nestlé  
New Look  
Novotel  
Sharm  
Orkla  
Pepsi  
Phillips  
Philip Morris  
Red Wing Shoes  
Sainsbury's  
Sony  
Supervalu  
Zegna  
Wrigley

### Automotive, Transportation

Airbus Group  
Airbus Helicopters  
Boeing  
Chrysler  
Daimler  
Delphi  
Deutsche Post  
DHL  
Fiat  
General Motors  
Isuzu  
Kuehne + Nagel  
Lexus  
Mercedes Benz  
Peugeot-Citroën  
Renault  
SAS  
Schenker Logistics  
SJ  
Star Alliance  
TNT  
UPS  
Volkswagen  
Volvo

### Public Institutions and NGO's

AIESOC  
CIA  
Comax  
EADS DEFRA -UK  
Defence Science and Technology Laboratory  
DERA - UK HMRC  
UK ITC  
Pioneers of Change  
SIDA  
United Nations  
United Nations World Food Program

### Pharmaceutical & Healthcare

Abbott  
Actellion Pharmaceuticals  
AstraZeneca  
Bayer  
Baxter  
Boehringer Ingelheim  
Eli Lilly  
GE Healthcare  
HemoCue  
Janssen-Cilag  
Johnson & Johnson  
Novartis  
Novo Nordisk  
Roche  
Takeda  
GlaxoSmithKline  
Pfizer  
Pharmacia & Upjohn  
PPD  
Solvay

### Telecommunication Services

BT Broadcast Services Ericsson  
Mobini  
Mobistar  
Motorola  
MTN  
Nokia  
Orange  
Sprint  
Swisscom  
Telefonica  
Telenor  
TeliaSonera  
Vodafone

CELEMI SOLUTION PROVIDER IN VIET NAM

Beautiful Mind Consulting Co., Ltd.

Floor 5<sup>th</sup>, unit 5.2, 39 Nguyen Thi Dieu, Dist. 3, HCMC  
Tel: +84 08 3930 2242 - 3507 4299 - Hotline: +84 0903 70 80 84

Email: info@bemind.vn - Website: www.bemind.vn