



SỞ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ
TP. HỒ CHÍ MINH



CHỦ ĐỀ

QUẢN LÝ NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG TRONG QUẢN TRỊ, PHÁT TRIỂN VÀ ĐỔI MỚI THƯƠNG HIỆU SẢN PHẨM HÀNG HÓA VÀ THƯƠNG HIỆU DOANH NGHIỆP.

MỖI THƯƠNG HIỆU ĐỀU PHẢI CÓ
CÂU CHUYỆN RIÊNG

HỆ THỐNG TÀI LIỆU
ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN

NÂNG CAO
NĂNG SUẤT
CHẤT LƯỢNG
VÀ ĐỔI MỚI
SÁNG TẠO

Chương trình

**"Quản lý năng suất chất lượng
trong quản trị, phát triển & đổi mới
thương hiệu sản phẩm hàng hóa
và thương hiệu Doanh Nghiệp"**

được phối hợp thực hiện bởi

Sở Khoa Học Công Nghệ
Thành Phố Hồ Chí Minh &
Học viện đào tạo quốc tế
Smart Way.

Giảng Viên Đặng Quốc Hưng Là Ai?



Nhà huấn luyện quốc tế về Bán Hàng & Lãnh Đạo được Vua Bán Hàng Blair Singer đào tạo trực tiếp.



Giám đốc điều hành và đồng sở hữu Doanh Nghiệp Dược Phẩm Công Nghệ Sinh Học Livespo Global.



Đồng sáng lập Hệ thống Fitness - Yoga - Spa Queensbay.

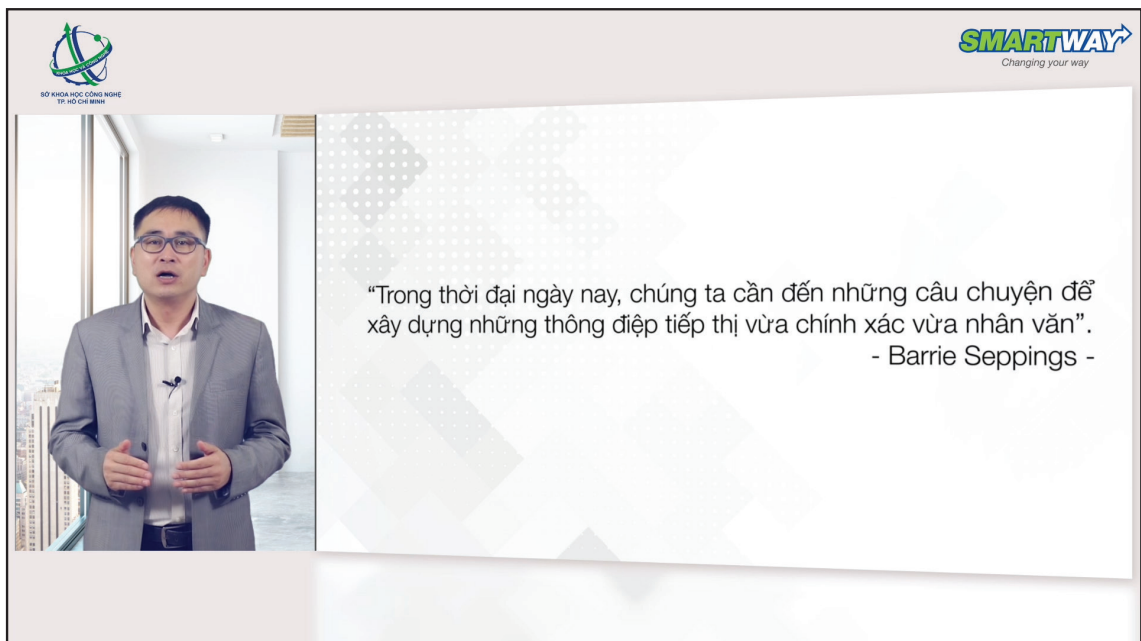


Ứng dụng nhuần nhuyễn kiến thức bán hàng của Blair Singer, kinh nghiệm marketing của Alex Mandosian, Jay Abraham, Peng Joon vào thực tế.

MỖI THƯƠNG HIỆU ĐỀU PHẢI CÓ CÂU CHUYỆN RIÊNG

LÀM CÁCH NÀO ĐỂ TẠO NÊN MỘT CÂU CHUYỆN ẤN TƯỢNG?

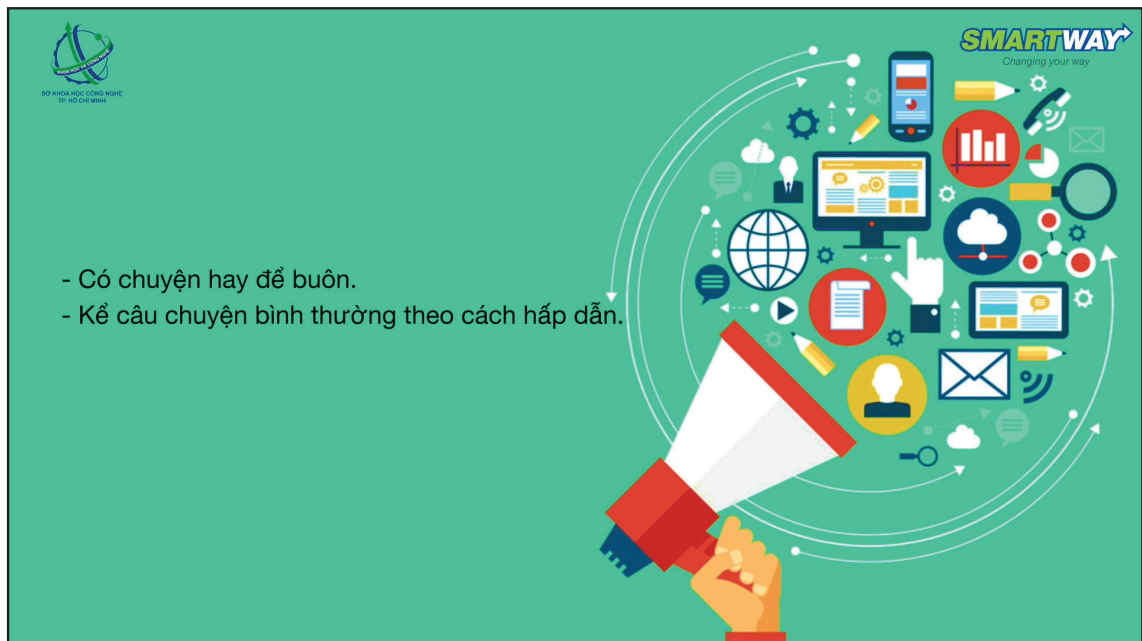
- ❖ Một sứ mệnh để hoàn thành một điều gì đó mang bản sắc đặc biệt.
- ❖ Vươn lên từ khó khăn để trở nên giàu có.
- ❖ Cái tốt chống lại cái ác.
- ❖ Sự trả thù.
- ❖ Tình yêu.
- ❖ Sự sinh tồn trong một môi trường mới.
- ❖ Một cá nhân đi ngược lại với xã hội.



The video frame shows a man in a grey suit and glasses speaking. The quote overlay reads: "Trong thời đại ngày nay, chúng ta cần đến những câu chuyện để xây dựng những thông điệp tiếp thị vừa chính xác vừa nhân văn". - Barrie Seppings -

4 YẾU TỐ CHO 1 CÂU CHUYỆN THƯƠNG HIỆU:

- ❖ **Sự tin cậy:** Tại sao bạn đủ năng lực để bán sản phẩm này?
- ❖ **Sự khác biệt:** Tại sao bạn KHÁC BIỆT với những đơn vị khác cùng bán loại sản phẩm này? (Hãy tích cực và trung thực khi trả lời câu hỏi này).
- ❖ **Mục đích:** Tại sao bạn lại làm công việc này, ngoài lý do tài chính Bạn khát khao tạo ra sự khác biệt hoặc tác động gì cho xã hội? (Hãy thêm vào nhiều cảm xúc nhất có thể. Mọi người muốn biết bạn quan tâm tới điều gì).
- ❖ **Cốt truyện và tính cách:** Điều gì làm cho câu chuyện của bạn đáng để được lắng nghe? Điều gì sẽ thu hút khách hàng ở mức độ cá nhân?



BÀI TẬP

-  Nêu các chủ đề hấp dẫn cho câu chuyện thương hiệu?
- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
 - 5.
 - 6.
-  DN bạn đã có câu chuyện thương hiệu chưa?
-  Câu chuyện thương hiệu của bạn dựa vào chủ đề nào?
Nó có để lại ấn tượng rõ nét với KH không?



Viết lại câu chuyện thương hiệu cho DN bạn.

DANH MỤC SÁCH - TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Branding 4.0 – **Philip Kotler.**
2. Quản Trị Thương Hiệu Trực Tuyến – **Charlie Pownall.**
3. Hành Trình Biến Thương Hiệu Thành Biểu Tượng – **Douglas B. Holt.**
4. Thế Giới Mới Làm Thương Hiệu – **Max Lenderman.**
5. Bán Niềm Tin – **Dan S. Kennedy.**
6. Đánh Lừa Cho Thương Hiệu – **Jonathan Cahill.**
7. Thương Hiệu Cảm Xúc – **Marc Gobé.**
8. Bí Quyết Thành Công 100 Thương Hiệu Hàng Đầu Thế Giới – **Matt Haig.**
9. Kiến Tạo Thương Hiệu Từ Không Đến Có – **Jacky Tai.**
10. 22 Quy Luật Bất Biến Trong Xây Dựng Thương Hiệu – **Al Ries & Laura Ries.**



CÔNG TY TNHH QUỐC TẾ SMART WAY

📍 Phòng 1901, Tòa nhà Saigon Trade Center,
số 37 Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1, TP. HCM

☎ 028 2220 2211

✉ info@smartway.com.vn

🌐 www.smartway.com.vn