

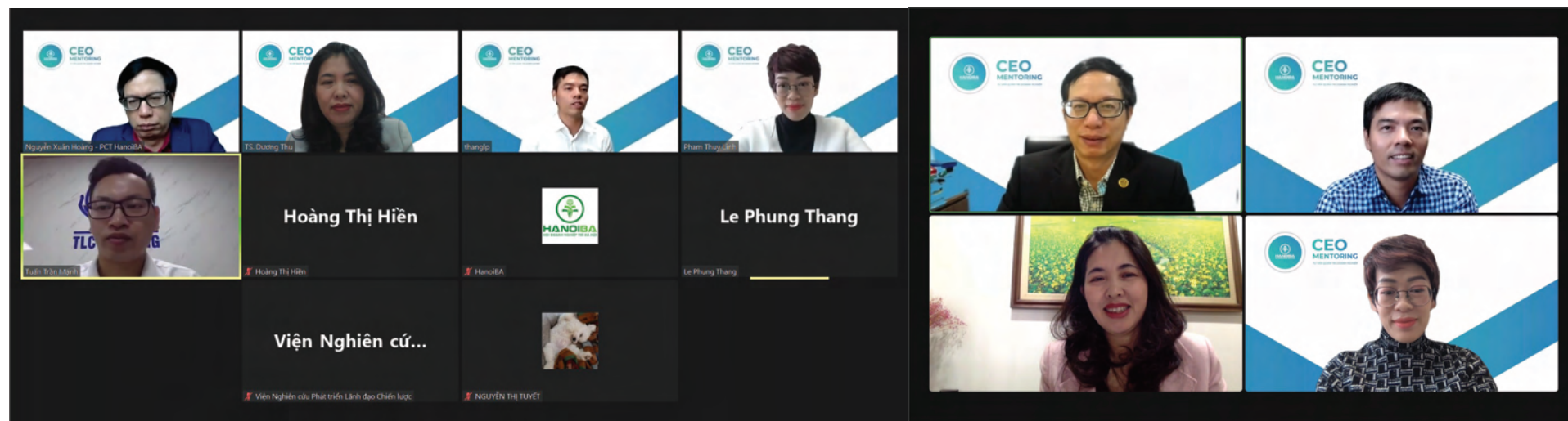


NEWSLETTER

Quý 1

2023

HANOIBA - VIỆN TRƯỞNG SLEADER THAM GIA HỘI ĐỒNG CỐ VẤN CEO MENTORING



“Những gì tôi nhận được từ Hội đồng cố vấn chương trình CEO Mentoring là rất hữu ích và thiết thực. Tôi có cái nhìn tổng quan và rõ nét hơn về các vấn đề doanh nghiệp đang gặp phải, và cũng phần nào hình dung ra cách tháo gỡ và định hướng cho sự phát triển tiếp theo của doanh nghiệp”

Sau hơn 2 năm bị tác động nặng nề bởi Covid-19, phần lớn các nước trên thế giới, trong đó có Việt Nam đã thực hiện chủ trương “sống chung với dịch”, khôi phục các hoạt động kinh tế. Đối với các doanh nghiệp, những hoạt động đang được ưu tiên tập trung bao gồm: chuyển dịch mô hình kinh doanh, tái cấu trúc chi phí để tăng tính linh hoạt, đào tạo nhân sự theo phương thức vận hành mới, ứng dụng chuyển đổi số để tối ưu hoá quy trình. Tuy nhiên trên thực tế, rất nhiều doanh nghiệp đang loay hoay trong việc tìm ra hướng đi phù hợp cũng như xác định lĩnh vực cần ưu tiên tập trung để tạo kết quả.

Nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp hội viên củng cố nền tảng quản trị vững chắc để vượt qua thách thức của môi trường kinh doanh đầy biến động, Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội (HANOIBA) tái khởi động chương trình CEO Mentoring (Tư vấn quản trị doanh nghiệp). Chương trình có sự tham gia của Hội đồng cố vấn là các doanh nhân thành đạt cùng đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm thực tiễn như: Ông Lê Phụng Thăng, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thương mại Citicom; Ông Trần Đăng Nam, Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Dolphin Sea Air Services; Ông Phạm Đình Đoàn, Chủ tịch Tập đoàn Phú Thái; Ông Nguyễn Xuân Hoàng, Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần MISA; Ông Nguyễn Đức Thuận, Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư sản xuất Bảo Ngọc; TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader); Ông Bùi Tuấn Minh, Phó Tổng Giám đốc Deloitte Việt Nam.

Thông qua việc khảo sát, đánh giá thực trạng, Hội đồng cố vấn giúp doanh nghiệp đánh giá một cách tổng thể về những vướng mắc, thách thức trong hệ thống quản trị, xác định rõ các vấn đề ưu tiên cốt lõi cần giải quyết, hỗ trợ tìm kiếm giải pháp cũng như xây dựng chương trình hành động nhằm giúp doanh nghiệp đạt được kết quả rõ rệt trong ngắn hạn. Sau hơn 1 tháng khởi động chương trình, Hội đồng cố vấn đã nhận được yêu cầu của 6 doanh nghiệp, và đã thực hiện các buổi tư vấn giải quyết những vấn đề rất cụ thể như: làm thế nào tăng doanh thu, tối ưu hoá lợi nhuận, phân bổ kinh phí hợp lý, tiếp cận thị trường mới, giữ chân nhân sự chất lượng cao, xây dựng văn hoá doanh nghiệp, chuyển đổi mô hình công ty, chuẩn bị cho việc IPO.

Là một trong số các chủ doanh nghiệp tham gia chương trình CEO, anh Nguyễn Huy Sơn, Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng Phong Sơn chia sẻ: “Những gì tôi nhận được từ Hội đồng cố vấn chương trình CEO Mentoring là rất hữu ích và thiết thực. Tôi có cái nhìn tổng quan và rõ nét hơn về các vấn đề doanh nghiệp đang gặp phải, và cũng phần nào hình dung ra cách tháo gỡ và định hướng cho sự phát triển tiếp theo của doanh nghiệp”. Cũng đồng tình với quan điểm đó, anh Trần Mạnh Tuấn, Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Công ty TLC Lighting nói: “Các anh chị trong Hội đồng cố vấn đều ở những doanh nghiệp lớn mà dành được thời gian chia sẻ cho thế hệ sau là rất quý giá, điều này giúp chúng tôi có thêm động lực và lường trước được rủi ro trong quá trình hoạt động doanh nghiệp”.

Sau khi nhận được những lời khuyên rất hữu ích từ các thành viên Hội đồng cố vấn, các doanh nghiệp tham gia chương trình CEO Mentoring đã xây dựng chương trình hành động cho năm 2023. Đối với doanh nghiệp có nhu cầu giải quyết vấn đề chuyên sâu hơn, chi tiết hơn, Hội đồng cố vấn sẽ tiếp tục dành thời gian chia sẻ cho các lãnh đạo doanh nghiệp để giúp họ có thể thành công vượt trội và bền vững.

I TIN TỨC NỘI BỘ

CEO TALK - VĂN HÓA LÀ SỨC MẠNH

“Nếu bạn đang có nền văn hóa tốt, hãy duy trì nó. Nếu văn hóa của doanh nghiệp bạn đang có là xấu, hãy giết nó, bằng không nó sẽ quay lại giết bạn, nó như một chứng bệnh.”

Dunlap JA, Cựu CEO của Scott Paper

CEO TALK là chương trình do Hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội HANOIBA triển khai với mục đích giúp cho Hội viên của HANOIBA có cơ hội tiếp cận những kiến thức có tính ứng dụng cao thông qua kinh nghiệm thực chiến từ các CEO xuất sắc trong nhiều lĩnh vực. Trong khuôn khổ chương trình, cuối tháng 12 vừa qua, TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Lãnh đạo Chiến lược Sleader đã có buổi chia sẻ với Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Cẩm Thạch về cách xây dựng chiến lược, đặc biệt là mối tương thích chặt chẽ giữa chiến lược và văn hóa, theo đúng nhu cầu cấp thiết hiện nay của Doanh nghiệp.

Theo Peter Ferdinand Drucker, cha đẻ của ngành Quản trị kinh doanh hiện đại: “Văn hóa đã nuốt chửng chiến lược như một bữa ăn sáng.” Tại sao nhiều doanh nghiệp xây dựng chiến lược rất hay nhưng thực thi lại thất bại? Có rất nhiều lí do để giải thích vấn đề trên, trong đó có sự phụ thuộc vào văn hóa. Thực tế, kết nối văn hóa của công ty với cách thức thực thi chiến lược là điều mà hầu hết ban điều hành thường bỏ quên. Văn hóa là nền tảng thực thi chiến lược.

Mối quan hệ chiến lược – văn hóa vô cùng chặt chẽ. Các nhà quản trị đã đúc kết ra rằng, nếu chiến lược được ví như Hạt thì văn hóa sẽ được xem là Đất. Nếu đất không tốt, dù cố gắng cách mấy, hạt cũng không thể nảy mầm và lớn mạnh được. Cụ thể là những niềm tin, mục tiêu và những thói quen được áp dụng trong một chiến lược có thể tương thích hoặc không tương thích với văn hóa doanh nghiệp.

Mỗi công ty vốn sẵn có một nền văn hóa đặc thù. Một chiến lược phù hợp với văn hóa sẽ tạo động lực cho mọi người thực hiện công việc, làm gia tăng sức mạnh của tổ chức và hiệu quả trong quá trình thực thi chiến lược.

Nếu tổ chức biết cách gắn kết và sử dụng văn hóa như một công cụ hỗ trợ thực thi chiến lược thì sẽ tạo nên công cụ cạnh tranh hữu hiệu và giá trị khác biệt của tổ chức.



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Lãnh đạo Chiến lược chụp ảnh cùng đội ngũ quản lý CTCP XNK Cẩm Thạch



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Lãnh đạo Chiến lược chụp ảnh cùng anh Nguyễn Việt Cường, Giám đốc CTCP XNK Cẩm Thạch



Đội ngũ quản lý CTCP XNK Cẩm Thạch lắng nghe và tích cực trao đổi với TS. Dương Thu

SLEADER VÀ VIỆN MALIK HỢP TÁC NGÀY CÀNG HIỆU QUẢ



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) chụp cùng TS. Nam Nguyễn, Giám đốc phụ trách Châu Úc và Đông Nam Á, Viện Malik, Thụy Sĩ

Ngày 11 tháng 1 vừa qua, TS. Nam Nguyễn, Giám đốc phụ trách Châu Úc và Đông Nam Á, Viện Malik, Thụy Sĩ đã thăm và làm việc với Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader).

Trong khuôn khổ chương trình công tác tại Việt Nam và Đông Nam Á, TS. Nam Nguyễn đã thăm và làm việc với Ban Lãnh đạo Viện Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) vào chiều ngày 11/1/2023. Tại buổi làm việc, sau khi nghe TS. Dương Thu - Viện trưởng Sleader thông báo về kết quả hợp tác giữa Viện Sleader và Viện Malik trong năm 2022, TS. Nam Nguyễn đã bày tỏ sự vui mừng và đánh giá cao về tính hiệu quả của sự hợp tác giữa hai bên trong năm qua, bất chấp ảnh hưởng của đại dịch Covid - 19. Đặc biệt, TS. Nam Nguyễn rất ấn tượng về việc các mô hình và công cụ quản lý hiện đại, thông minh của Viện Malik đã được Sleader ứng dụng thành công trong các dự án tư vấn cho các doanh nghiệp và địa phương ở Việt Nam, đặc biệt là Đồng hợp – một phát kiến độc quyền của Viện Malik đã được lan tỏa ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam.

TS. Nam Nguyễn cũng thông báo về những thành quả của Viện Malik, Thụy Sĩ đã đạt được trong năm 2022 và định hướng về hợp tác quốc tế trong năm 2023. Giáo sư F. Malik cùng Ban Lãnh đạo Tập đoàn Malik tiếp tục xác định Việt Nam là một thị trường chiến lược bởi sự năng động của nền kinh tế mới nổi với dân số gần 100 triệu người.

TS. Nam Nguyễn và TS. Dương Thu đã thống nhất cao chương trình hành động trong năm 2023, theo đó, Sleader và Viện Malik tiếp tục hợp tác sâu sắc và đa dạng hơn để lan tỏa các mô hình trong Hệ thống quản lý Malik, đặc biệt là công cụ Đồng hợp tới các doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế lớn tại Việt Nam. Các công cụ quản trị hiện đại của Malik đang là thế mạnh của Sleader, giúp những dự án tư vấn cho doanh nghiệp sẽ được thực hiện “nhanh nhất”, giúp tìm ra các giải pháp “khả thi nhất” nhưng với chi phí “tiết kiệm nhất”. Đồng thời, hai bên sẽ tổ chức các chương trình đào tạo chuyên biệt về hệ thống quản lý Malik cho các doanh nghiệp và khu vực công, tiếp tục biên dịch và xuất bản toàn bộ sáu cuốn sách của Giáo sư F. Malik về làm chủ sự phức hợp trong thế kỷ 21.

Nhân dịp Tết Quý Mão sắp đến, thay mặt cho Viện Malik, Thụy Sĩ, TS. Nam Nguyễn đã chúc mừng Ban Lãnh đạo Sleader và gửi lời chúc năm mới đến toàn thể các cán bộ nhân viên và chuyên gia của Viện.

Thay mặt Viện Lãnh đạo Chiến lược (Sleader), TS. Dương Thu cũng chúc TS. Nam Nguyễn có chuyến công tác thành công và trân trọng tặng ông 02 ấn phẩm bằng tiếng Việt của Giáo sư F. Malik: “Quản lý: Những điều cốt lõi” và “Đi trong thế giới mơ hồ: Cần phải quản lý, quản trị và lãnh đạo tổ chức như thế nào?” đã được Sleader biên dịch và phát hành rộng rãi ở Việt Nam.

HƯỞNG ỨNG “TẾT TRỒNG CÂY” VÀ KHỞI CÔNG “NHÀ NHÂN ÁI”



Nằm trong chuỗi hoạt động hưởng ứng lễ phát động Tết trồng cây “Đời đời nhớ ơn Bác Hồ” Xuân Quý Mão 2023, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh phối hợp với UBND tỉnh Hòa Bình tổ chức lễ khởi công công trình “Nhà nhân ái” vào sáng ngày 28 tháng 01 tại Xã Thạch Yên, huyện Cao Phong, tỉnh Hòa Bình. TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) đã tham dự chương trình.

Tại buổi lễ phát động, Chủ tịch Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam Đỗ Văn Chiến nhấn mạnh, trồng cây đã trở thành một hoạt động thường niên mỗi khi Tết đến Xuân về của người dân Việt Nam. Hành động này góp phần quan trọng trong việc chủ động phòng, chống thiên tai, điều hòa khí hậu, cải thiện môi trường sinh thái, làm đẹp cảnh quan thiên nhiên và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Chính vì vậy, chuỗi hoạt động Tết trồng cây “Đời đời nhớ ơn Bác Hồ” được tổ chức nhằm lan tỏa tinh thần này và giúp các đoàn viên, thanh thiếu niên hay rộng hơn là toàn dân nâng cao nhận thức về việc trồng cây, gây rừng.

Cũng nằm trong chuỗi hoạt động, Trung ương Đoàn tổ chức lễ khởi công công trình “Nhà nhân ái” tặng gia đình bà Bùi Thị Nan (xóm Um, xã Thạch Yên, huyện Cao Phong, tỉnh Hòa Bình). Công trình “Nhà nhân ái” là hoạt động thiết thực nhằm phát huy vai trò xung kích, tình nguyện và tinh thần “Tương thân tương ái” của cán bộ, đoàn viên, thanh niên cùng chung sức hỗ trợ người dân có hoàn cảnh khó khăn, vùng sâu, vùng xa.

Tham gia chương trình tặng “Nhà nhân ái” cùng các thành viên Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội (HANOIBA), TS. Dương Thu chia sẻ: “Tôi thích triết lý CHO LÀ NHẬN. Thông điệp này nhắc nhở chúng ta phải biết trao đi, đùm bọc và giúp đỡ những người kém may mắn hơn mình. Khi cho đi sự yêu thương, chúng ta sẽ nhận lại niềm hạnh phúc và có thể cả những sự giúp đỡ từ những người khác.”

NGÀY HỘI VĂN HÓA MÙA XUÂN HỌ DƯƠNG 2023

Từ 15h00 ngày 10/2/2023 đến 11h ngày 12/2/2023, Ngày hội văn hóa mùa xuân Họ Dương Việt Nam 2023 sẽ được tổ chức tại khu vực ngoài trời của Nhà Thi đấu đa năng tỉnh Bắc Ninh.

Hưởng ứng thông điệp “Kết nối tri thức – Chia sẻ yêu thương” của sự kiện, Viện Lãnh đạo Chiến lược Sleader sẽ có gian hàng để trưng bày bộ sách “Thực hành Quản lý hiệu quả” tại khu vực Đường sách. Bên cạnh đó, TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) cũng sẽ tham dự và chủ trì hoạt động giới thiệu sách “Những viên ngọc sáng Họ Dương”.

“Hãy chơi cùng nhau, hãy sáng tác cùng nhau, hãy lưu lại từng khoảnh khắc của mùa Xuân Họ Dương tại đường SÁCH, chiếu THƠ, sân CHỮ, góc TRANH.”

Không gian Đường sách gồm 3 hoạt động chính: Trưng bày sách, Giới thiệu sách và Góc chia sẻ. Hoạt động giới thiệu sách diễn ra từ 9h30 đến 16h00 ngày 11/02/2023 với sự chủ trì của TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) và nhà văn Dương Phượng Toại. Các khách mời sẽ lần lượt chia sẻ những cuốn sách hay đến với độc giả tham gia Ngày hội nhằm lan tỏa thông điệp “Kết nối tri thức – Chia sẻ yêu thương”.

Là món quà đầu Xuân dành cho những nhà quản lý, doanh nghiệp, người quan tâm đến quản trị trong cộng đồng Họ Dương, TS. Dương Thu sẽ chia sẻ trực tiếp về Bộ sách Thực hành Quản lý hiệu quả và ký tặng sách cho độc giả.

Quản lý: Những điều cốt lõi (2021)
Cung cấp mô hình quản lý hiệu quả chưa từng được biết đến ở Việt Nam, trong đó bao gồm 5 nhiệm vụ, 6 nguyên tắc và 7 công cụ

Giải mã Chiến lược Đông Tây (2020)
Giúp định hướng chiến lược phát triển doanh nghiệp một cách vượt trội và bền vững.

Đi trong thế giới mơ hồ
Cần phải quản lý, quản trị và lãnh đạo tổ chức như thế nào? (2022)
Giúp doanh nghiệp/tổ chức tìm hướng đi trong một thế giới đầy biến động, luôn thay đổi và không chắc chắn.



Cùng với Đường sách, Chiếu thơ, Nghệ thuật ký họa và Thư pháp cũng là những nét văn hóa độc đáo tại Ngày hội văn hóa. Hoạt động Xin chữ đầu năm và Hội họa trong khoảnh khắc mùa xuân Họ Dương hứa hẹn sẽ là một trong những hoạt động thu hút sự quan tâm của đông đảo người tham dự. Bên cạnh đó, các khách mời còn được thưởng thức nghệ thuật ký họa cùng góc Tranh, được trải nghiệm vẽ ký họa và viết thư pháp.

Đặc biệt, nguồn thu từ các hoạt động trải nghiệm sẽ được dành cho “Quỹ tương thân tương ái”

của Hội đồng Họ Dương Việt Nam.

Ngày hội văn hóa mùa xuân Họ Dương 2023 là một hoạt động có ý nghĩa, vừa thể hiện sự tri ân đối với các tác giả, tạo sự kết nối trong cộng đồng người yêu văn chương, nghệ thuật; vừa góp phần lan tỏa tình yêu thương, sự cảm thông, sẻ chia tới những người có hoàn cảnh khó khăn của Họ Dương Việt Nam.

Sleader tin rằng Tri thức là món quà vô giá, cùng Kết nối tri thức - Chia sẻ yêu thương cho một năm 2023 phát triển rực rỡ.

HANOIBA - XUÂN ĐOÀN VIÊN 2023



Xuân Đoàn Viên 2023



17-18/02/2023

Vườn Vua Resort & Villas
(Đồng Trung, Thanh Thủy, Phú Thọ)

17/02/2023

08h30 - 18h00 | Ngày hội Kết nối
14h30 - 17h30 | Tọa đàm
18h00 - 21h00 | Tiệc giao lưu

18/02/2023

Chuỗi hoạt động thể thao

Gian hàng

Viện Lãnh đạo Chiến lược
17/02/2023 (08h30 - 18h00)



“Kết nối vươn xa”

Gặp gỡ - Giao thương - Cùng thắng
Học hỏi - Kết nối - Vượt chông gai

Trong hai ngày 17 và 18 tháng 2 năm 2023, chương trình Xuân Đoàn viên 2023 của Hội Doanh nghiệp Trẻ Hà Nội (HanoiBA) sẽ được tổ chức tại Vườn Vua Resort & Villas (Phú Thọ). Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược Sleader sẽ tham gia sự kiện và có gian hàng trưng bày, giới thiệu các dịch vụ/sản phẩm.

2023 được dự báo là một năm có nhiều khó khăn thử thách đối với các doanh nhân nói chung và doanh nhân trẻ nói riêng. Tuy nhiên, với tinh thần tiên phong và quyết tâm vươn lên của sức trẻ, Chương trình thường niên của HanoiBA “Xuân Đoàn viên” năm 2023 sẽ xoay quanh các giá trị cơ bản: “HỘI TỰ - GẮN KẾT - TÌM KIẾM CƠ HỘI” hướng tới khẩu hiệu “KẾT NỐI VƯƠN XA”.

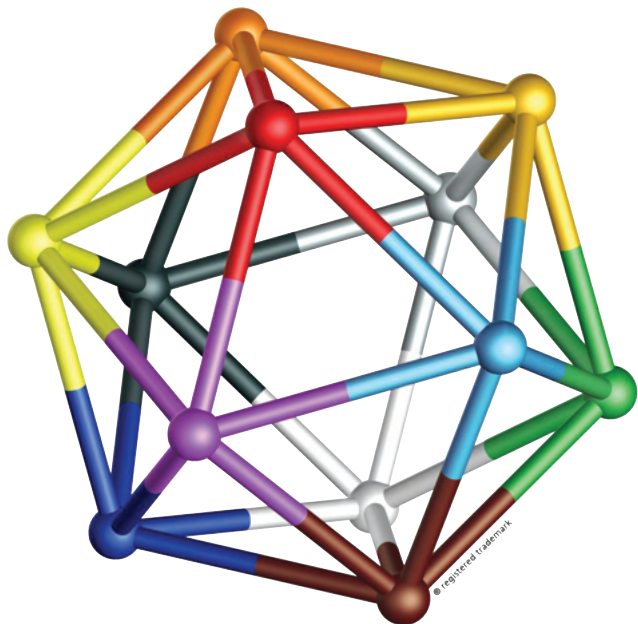
Đây là lần đầu tiên Chương trình mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp hội viên kết nối trực tiếp thông qua gian hàng trưng bày sản phẩm, dịch vụ có thể mạnh của doanh nghiệp.

Không gian trưng bày: “Ngày hội Kết nối HanoiBA” với hơn 300 doanh nghiệp tham dự sẽ diễn ra từ 8h30 đến 18h00 ngày 17/2/2023. Đây cũng là cơ hội giúp các doanh nghiệp tiếp cận các đối tác lớn đến từ Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội, Câu lạc bộ Sao Đỏ, Câu lạc bộ Sao vàng Đất Việt và các đối tác bên ngoài HanoiBA.

Đến với “Xuân Đoàn viên” năm nay, Viện Lãnh đạo Chiến lược sẽ giới thiệu đến cộng đồng các doanh nghiệp HanoiBA những dịch vụ tư vấn sử dụng các công cụ quản trị hiện đại bậc nhất thế giới được Viện Malik (Thụy Sĩ) chuyển giao.

Đặc biệt, các doanh nghiệp quan tâm sẽ có cơ hội tìm hiểu sâu hơn về Đồng hợp Malik - phương pháp quản lý thông minh giúp tìm ra giải pháp tối ưu để giải quyết được các vấn đề lớn, phức tạp, liên quan đến toàn bộ hệ thống chỉ trong vòng 2 đến 3 ngày.

TIN TỨC NỘI BỘ



Không chỉ dừng lại ở các nội dung hỗ trợ kinh doanh, xúc tiến giao thương, Xuân Đoàn Viên 2023 còn mang tới không khí sôi động với chuỗi các hoạt động như: Chương trình Gala “Xuân Đoàn Viên 2023 - Kết nối vươn xa”, bóng đá, golf, tennis, kéo co, cầu lông, bóng bàn...

ĐỒNG HỢP MALIK®

công cụ quản lý thông minh được Viện Malik, Thụy Sĩ chuyển giao độc quyền cho Sleader. Đồng hợp Malik® thể hiện sự vượt trội về cung cấp giải pháp để giải quyết mọi vấn đề ưu tiên cũng như thách thức lớn của mỗi một doanh nghiệp:

- Xây dựng và triển khai chiến lược phù hợp
- Tái cơ cấu doanh nghiệp kịp thời
- IPO đúng thời điểm
- Chuyển đổi số
- Tăng doanh thu
- Giảm chi phí
- Nâng cao chất lượng sản phẩm
- Cải tiến kỹ thuật/công nghệ



Hơn **1.000** lượt áp dụng tại nhiều quốc gia trên thế giới

Hơn **30.000** người tham gia

Hơn **90%** phản hồi tích cực



CTCP Tập đoàn GDC



Trung tâm
Đo kiểm và Sửa chữa
thiết bị viễn thông
MobiFone (TMC)



CTCP
Công Nông nghiệp
Tiên Nông



CTCP Xây dựng
DIC Holdings



Tập đoàn
Volkswagen
(Đức)



Tập đoàn tài chính
bảo hiểm Allianz
(Đức)



Thành phố FÜRTH
(Đức)



CTCP Halcom



Tập đoàn Daimler
(Đức)



Tập đoàn Airbus,
có trụ sở tại Pháp



Tập đoàn BMW
(Đức)

TẠI SAO NÊN LỰA CHỌN PHƯƠNG PHÁP ĐỒNG HỢP MALIK®

ĐỒNG HỢP MALIK®

NHANH NHẤT + THỰC TIỄN NHẤT + TIẾT KIỆM NHẤT

Tìm ra giải pháp khả thi với tốc độ nhanh nhất

Chỉ **2-3 ngày**, Đồng hợp Malik khai thác tối đa trí tuệ của tất cả những người tham gia, đưa ra các giải pháp sát với thực tiễn, mang tính khả thi, biến thách thức thành cơ hội

Đạt năng suất vượt trội trong thời gian ngắn nhất

Tạo ra hiệu quả **gấp 80 lần** so với phương pháp truyền thống

Thu được lượng dữ liệu khổng lồ chỉ với thời gian 2-3 ngày

Quy trình “**siêu tương tác**”, “**siêu kết nối**” được thực hiện dưới sự hướng dẫn của chuyên gia và các công cụ kỹ thuật số giúp xây dựng nhanh chóng bộ “**siêu dữ liệu**”

Đồng hợp Malik không chỉ tăng cường sự gắn kết và thấu hiểu giữa các thành viên trong tổ chức, mà còn tạo ra sự thống nhất cao, tinh thần trách nhiệm và ý chí kiên định để cùng thực thi các giải pháp một cách hiệu quả.

**Khai phá sự sáng tạo,
trí tuệ và tái tạo năng lượng**



HANOIBA - XUÂN ĐOÀN VIÊN 2023 - KẾT NỐI VƯỜN XA

Chương trình Xuân Đoàn viên 2023 của Hội Doanh nghiệp Trẻ Hà Nội (HanoiBA) với sự tham gia của hơn 350 doanh nghiệp và nhiều doanh nhân đến từ CLB Sao đỏ, Sao vàng Đất Việt... đã được tổ chức tại Vườn Vua Resort & Villas (Phú Thọ) trong hai ngày 17 và 18 tháng 2 năm 2023. Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược Sleader đã tham gia sự kiện và có gian hàng trưng bày, giới thiệu các dịch vụ/sản phẩm.

Là một trong những hoạt động nổi bật của chương trình Xuân Đoàn Viên 2023, Ngày hội Kết nối HanoiBA – Chào Xuân 2023 đã thành công mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp hội viên kết nối trực tiếp thông qua gian hàng trưng bày sản phẩm, dịch vụ có thể mạnh của doanh nghiệp. Với 108 gian hàng – hơn 130 nhu cầu mua bán, các doanh nghiệp Hội viên HanoiBA đã có cơ hội trực tiếp tìm hiểu đối tác, xây dựng chuỗi cung ứng, rút ngắn thời gian tìm kiếm bạn hàng mới. Nhiều ký kết hợp tác đã được thực hiện giữa các hội viên.

Ngoài Bộ sách Thực hành Quản lý Hiệu quả, đến với “Xuân Đoàn Viên” năm nay, Viện Lãnh đạo Chiến lược còn giới thiệu đến cộng đồng các doanh nghiệp HanoiBA những dịch vụ tư vấn sử dụng các công cụ quản trị hiện đại bậc nhất thế giới được Viện Malik (Thụy Sĩ) chuyển giao.

Điểm nhấn của Xuân Đoàn Viên 2023 là Tọa đàm “Kinh tế 2023 - Nhận diện và Hành động của Doanh nhân trẻ” với sự có mặt, chia sẻ của các Doanh nhân hàng đầu giàu kinh nghiệm. Các khách mời đã thẳng thắn trao đổi những câu chuyện cụ thể về quá trình vượt qua thử thách, tìm cách chuyển đổi mô hình kinh doanh phù hợp với sự vận động của bối cảnh kinh tế toàn cầu cũng như ở Việt Nam.

Không chỉ có ý nghĩa là chương trình khởi đầu của một năm mới, Xuân Đoàn Viên 2023 – Kết nối vườn xa còn là sự kiện phát động cho chuỗi các hoạt động nhiều ý nghĩa, kỷ niệm 30 năm thành lập Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội. Các chương trình nằm trong chuỗi sự kiện kỷ niệm 30 năm HanoiBA sẽ quy tụ hàng ngàn lượt doanh nhân tham gia với rất nhiều những hoạt động sáng tạo, ý nghĩa, tôn vinh giá trị của Doanh nghiệp trẻ Hà Nội.

Công nghệ Đồng hợp Malik: Phương pháp quản lý thông minh giúp tìm ra giải pháp tối ưu cho các vấn đề lớn, phức tạp, liên quan đến toàn bộ hệ thống chỉ trong vòng 2 đến 3 ngày

Mô hình đường cong chữ S: Cho phép xem xét đồng thời ba chiến lược phát triển của mỗi doanh nghiệp: các chiến lược hiện tại, các chiến lược tương lai và các chiến lược chuyển đổi.

Mô hình quản lý tổng thể Malik: Cho phép xem xét từng yếu tố trong mối tương quan với các yếu tố khác trong bối cảnh chung của toàn hệ thống. Các yếu tố bao gồm: Môi trường, Chính sách và Quản trị Công ty, Cấu trúc, Điều hành, Chiến lược, Văn hóa.

Phần mềm MSA: Phần mềm dựa trên Hệ thống quản lý tích hợp (IMS) của GS. Fredmund Malik, cho phép đánh giá tất cả 24 yếu tố cốt lõi trong hệ thống quản trị doanh nghiệp như chiến lược, nhân sự, kinh doanh, phương pháp làm việc...



I TIN TỨC NỘI BỘ



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) chụp cùng Ông Đàm Xuân Lâm, Phó TGD KPMG và Ông Bùi Tuấn Minh, Phó TGD Deloitte

TS. Dương Thu (Sleader) chụp ảnh lưu niệm cùng Ông Nguyễn Ngọc Anh, Giám đốc Viettel Hà Nội



TS. Dương Thu (Sleader) chụp ảnh lưu niệm cùng Ông Nguyễn Tuấn Hải, Chủ tịch Tập đoàn Alphanam

CEO 1982

TỌA ĐÀM "TĂNG DOANH THU MÙA GIÓ NGƯỢC"



Khai Xuân Kết Nối

TỌA ĐÀM

"TĂNG DOANH THU MÙA GIÓ NGƯỢC"
GIẢI PHÁP CHO CEO SME NĂM 2023

Ngày 11 tháng 02 năm 2023



TS. DƯƠNG THỊ THU
Viện trưởng Viện nghiên cứu phát triển lãnh đạo chiến lược



Anh NGUYỄN XUÂN HOÀNG
Phó chủ tịch Hội DNT Hà Nội, Phó chủ tịch HĐQT Công ty CP Misa



Anh NGUYỄN MINH HẢI
Thành viên HĐQT Pacific Holdings - PCT CLB kết nối CEO 1982



Anh NGUYỄN VĂN QUÝ
Chủ tịch Tập đoàn Novaon, BCH Hội Doanh nhân trẻ Hà Nội
PCT Hội Doanh nhân trẻ Bắc Giang

Ngày 11 tháng 02 vừa qua, CLB kết nối CEO 1982 đã tổ chức thành công chương trình Tọa đàm "Tăng doanh thu mùa gió ngược" - Giải pháp cho CEO SME năm 2023. TS. Dương Thu là một trong những diễn giả của chương trình.

"Khai xuân kết nối 2023" của CEO 1982 là một chương trình giao lưu, kết nối và học hỏi giữa các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp sinh năm 1982 với các chuyên gia khách mời nổi tiếng, các Founder/CEO và doanh nhân thành đạt.

Trong phần Tọa đàm "Tăng doanh thu mùa gió ngược" - Giải pháp cho CEO SME năm 2023, khách mời đã được lắng nghe những chia sẻ đắt giá là những kinh nghiệm thực tiễn từ các diễn giả,

cũng như hiểu thêm về những thử thách và cơ hội cho các doanh nghiệp trong năm 2023.

Các diễn giả TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược; Ông Nguyễn Xuân Hoàng, Phó Chủ tịch Hội DNT Hà Nội, Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Misa; Ông Nguyễn Minh Hải, Phó Chủ tịch CLB kết nối CEO 1982; Ông Nguyễn Minh Quý, Chủ tịch tập đoàn Novaon, BCH Hội DNT Hà Nội, Phó Chủ tịch Hội Doanh nhân trẻ Bắc Giang đã tạo được nhiều ấn tượng, khơi gợi tinh thần và quyết tâm "tăng trưởng mùa gió ngược" tới những doanh nhân thuộc thế hệ 8x.

Trong chia sẻ của mình, TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện

Lãnh đạo Chiến lược Sleader đã nói: "Năm 2023 dự báo là một năm có nhiều khó khăn hơn là thuận lợi với doanh nghiệp, tuy nhiên, doanh nghiệp có thể tận dụng để biến "nguy" thành "cơ" bằng cách củng cố năng lực cốt lõi của mình, trong đó tập trung vào khâu quản lý." Quản lý đúng và tốt là từ khóa mà doanh nghiệp cần phải ghi nhớ bởi vì chỉ có Quản lý đúng và tốt mới giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển bền vững.

Không chỉ giúp các doanh nhân kết nối với nhau, "Khai xuân kết nối 2023" còn là một nơi để các doanh nhân có cơ hội tìm kiếm các đối tác tiềm năng, cùng nhau xây dựng mối quan hệ và phát triển kinh doanh.



Với sự hợp tác ngày càng chặt chẽ cùng Viện Malik, Thụy Sĩ - một tổ chức tư vấn hàng đầu châu Âu về quản lý hệ thống, quản trị và lãnh đạo hiệu quả, Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược Sleader sẽ tiếp tục cung cấp dịch vụ tư vấn đạt chất lượng châu Âu, giúp cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam phát triển vượt bậc và trường tồn, góp phần hiện thực hóa khát vọng 2045 của cả dân tộc.

TRUNG TÂM ĐO KIỂM VÀ SỬA CHỮA THIẾT BỊ VIỄN THÔNG MOBIFONE ĐỔI MỚI VIỆC XÂY DỰNG CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG NĂM 2023 BẰNG ỨNG DỤNG ĐỒNG HỢP MALIK

Xây dựng kế hoạch hành động khả thi và sát với thực tiễn luôn là một thách thức lớn đối với mỗi một doanh nghiệp, tổ chức và Trung tâm Đo kiểm và sửa chữa thiết bị viễn thông MobiFone (TMC) cũng không ngoại lệ. Mặc dù là một đơn vị hiện đang hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty Viễn thông MobiFone, nhưng để có thể có được một bước tiến vượt bậc, TMC đã quyết tâm bứt phá và đặt ra cho năm 2023 một mục tiêu vô cùng thách thức đó là “đạt doanh thu từ bên ngoài Tổng Công ty MobiFone”. Để có thể hiện thực hóa được mục tiêu, Ban Lãnh đạo Trung tâm đã quyết định đổi mới cách thức xây dựng kế hoạch và chương trình hành động năm 2023 của Trung tâm. Qua quá trình tìm kiếm, so sánh các công cụ và phương pháp khác nhau, phương pháp Đồng hợp Malik đã được nhất trí lựa chọn vì sự **độc nhất vô nhị và nhất là tính hiệu quả** của nó.

Sau hai ngày làm việc liên tục, sự tham gia tích cực của các thành viên đã tạo nên những kết quả vô cùng ấn tượng: khoảng **756 tương tác** của gần **30 thành viên** trong tổng số **30 cuộc họp lớn nhỏ**, sâu chuỗi và

liên tục đã tạo ra **357 ý kiến nhận định** và từ đó kiến tạo được **35 giải pháp sáng tạo**, khả thi và bám sát thực tiễn dành cho Trung tâm trong năm 2023.

Đặc biệt hơn nữa, các giải pháp này đều đạt được sự đồng thuận của các thành viên tham gia, nhờ đó việc triển khai nhằm đạt được mục tiêu năm 2023 sẽ trở nên nhanh chóng và hiệu quả.

Phát biểu bế mạc Hội nghị, Giám đốc Trung tâm Đo kiểm và sửa chữa thiết bị viễn thông MobiFone Nguyễn Xuân Nghĩa vô cùng hài lòng về kết quả của hai ngày làm việc vừa qua. Ông khẳng định: “Với phương pháp Đồng hợp Malik, chúng tôi đã có thể đưa ra các phương án khả thi rất nhanh chóng, và tôi tin là chính xác để giải quyết thách thức hiện tại của Trung tâm, từ đó tạo ra kết quả mang tính đột phá trong năm sau. Ngoài ra, đây cũng là cơ hội tuyệt vời để Ban Lãnh đạo khám phá điểm mạnh nhân viên, đồng thời giúp nhân viên hiểu rõ hơn về Trung tâm. Với tinh thần đó, nhân viên sẽ cùng Ban Lãnh đạo xây dựng Trung tâm phát triển ngày một lớn mạnh và mang lại giá trị ngày một tốt hơn cho khách hàng.”



TS. Nguyễn Xuân Nghĩa, Giám đốc Trung tâm Đo kiểm và sửa chữa thiết bị viễn thông MobiFone (TMC) phát biểu

TIN TỨC NỘI BỘ

Không chỉ Ban Lãnh đạo Trung tâm, các thành viên tham gia là cán bộ công nhân viên của Trung tâm cũng rất ấn tượng với sự chặt chẽ khoa học, thông minh của phương pháp Đồng hợp Malik cũng như sự vận hành đầy chuyên nghiệp của Sleader mà họ được trực tiếp trải nghiệm. Dưới góc nhìn của các thành viên tham gia, ông Đỗ Viết Tiến – Phó Giám đốc Chi nhánh Hà Nội của Trung tâm chia sẻ cảm nhận về phương pháp Đồng hợp: “Mặc dù làm việc với cường độ rất cao trong suốt hai ngày, nhưng chúng tôi vẫn tạo ra được hiệu quả rất lớn với tinh thần làm việc vô cùng thoải mái và luôn tràn đầy năng lượng”.

Qua quá trình quan sát cũng như trực tiếp tham gia tương tác cùng các thành viên, TS. Dương Thu – Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) tự tin khẳng định với sự đồng thuận cao của cán bộ nhân viên Trung tâm dành cho các giải pháp đề ra, TMC chắc chắn sẽ thực hiện các giải pháp một cách thuận lợi, nhanh chóng và có kết quả cao trong năm 2023.

Sự hài lòng của Ban Lãnh đạo Trung tâm và các thành viên chính là “minh chứng sống” cho sự hiệu quả mà phương pháp Đồng hợp mang lại. Đây cũng chính là động lực to lớn để Sleader tiếp tục lan tỏa phương pháp, công cụ quản trị thông minh, hiện đại bậc nhất thế giới đến với các doanh nghiệp Việt Nam.



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader), chuyên gia hướng dẫn chính của phiên Đồng hợp



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader), đang hướng dẫn phiên thảo luận nhóm



TS. Trần Thị Hồng Liên, chuyên gia tư vấn Sleader, đang hướng dẫn thảo luận nhóm tại phiên Đồng hợp



Đội ngũ cán bộ chủ chốt của TMC đang thảo luận để lựa chọn giải pháp tối ưu

ĐỒNG HÀNH VỚI KHÁT VỌNG DẪN ĐẦU CỦA PVCFC

Sáng ngày 16/03/2023 tại Trụ sở chính ở Cà Mau, Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau (PVCFC, Hose: DCM) phối hợp cùng với Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader) khởi động dự án: “Ứng dụng phương pháp Đồng hợp Malik trong xây dựng và triển khai chiến lược PVCFC”.

Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau (PVCFC) là một đơn vị thành viên thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam đã có hơn 10 năm đi vào hoạt động và đang khẳng định vai trò, vị thế của mình trong lĩnh vực phân bón. Về mặt thị trường, PVCFC giữ vững vị thế dẫn đầu tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long (60% thị phần), các sản phẩm của PVCFC đã có mặt trên toàn quốc và mở rộng xuất khẩu ra thị trường quốc tế.

Trong bối cảnh tình hình địa chính trị có nhiều thay đổi, môi trường kinh doanh biến động khó lường, Ban Lãnh Đạo PVCFC quyết định phải tìm kiếm những cách tiếp cận mới với công cụ thông minh có thể khai thác được tối đa trí tuệ và sức sáng tạo của đội ngũ cán bộ chủ chốt, từ đó giúp Công ty hoạch định được chiến lược phát triển đến năm 2030, tầm nhìn 2045 và đặc biệt là công cụ đó phải giúp PVCFC thực thi hiệu quả chiến lược đề ra. Trong quá trình tìm hiểu và trao đổi chuyên sâu, PVCFC đã lựa chọn những công cụ quản lý hiện đại của Viện Malik, Thụy Sĩ và ký kết hợp tác cùng Sleader – đối tác duy nhất của Viện Malik tại Việt Nam thực hiện dự án tư vấn: “Ứng dụng phương pháp Đồng hợp Malik trong xây dựng và triển khai chiến lược Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau”.

Tham dự buổi Lễ khởi động, về phía Sleader có sự hiện diện của TS. Dương Thu – Viện trưởng, TS. Nam Nguyễn – Giám đốc phụ trách châu Úc và Đông Nam Á, Viện Malik, Thụy Sĩ và các chuyên gia. Về phía PVCFC có sự tham dự của ông Trần Ngọc Nguyên – Chủ tịch Hội đồng Quản trị (HĐQT), ông Văn Tiến Thanh – Thành viên HĐQT – Tổng Giám đốc (TGD), cùng với thành viên HĐQT, Ban TGD, lãnh đạo các phòng ban/đơn vị Công ty. Dự án: “Ứng dụng phương pháp Đồng hợp Malik trong xây dựng và triển khai chiến lược PVCFC” sẽ được thực hiện trong 03 tháng, từ tháng Ba đến tháng Sáu năm 2023. Với sự vượt trội trong ứng dụng Đồng hợp Malik là **“siêu tương tác”, “siêu kết nối”** được thực hiện dưới sự hướng dẫn của chuyên gia và sự trợ giúp của các công cụ kỹ thuật số, dự án sẽ được hoàn thành với **“thời gian ngắn nhất”, “giải pháp khả thi nhất”, “chi phí tiết kiệm nhất”**.

Các thành viên tham gia lễ khởi động đã sôi nổi thảo luận, thống nhất về các nội dung liên quan đến cách thức, lộ trình phối hợp giữa PVCFC và Sleader trong triển khai dự án “Ứng dụng phương pháp Đồng hợp Malik” sao cho gắn kết với đặc thù của PVCFC cũng như xu thế phát triển mạnh mẽ của công nghệ trong nông nghiệp nói chung và lĩnh vực dinh dưỡng cây trồng nói riêng. Hai bên đã thống nhất về kế hoạch triển khai dự án và tổ chức hội nghị Đồng hợp theo quy trình công nghệ do Viện Malik, Thụy Sĩ chuyển giao.

Trong bối cảnh phát triển mạnh mẽ của công nghệ trong đó có công nghệ quản lý, PVCFC tiếp tục tập trung vào giá trị cốt lõi “TIỀN PHONG” bằng việc ứng dụng công nghệ Đồng hợp Malik trong xây dựng và triển khai chiến lược đến năm 2030, tầm nhìn 2045. PVCFC cũng là doanh nghiệp đầu tiên trong ngành dầu khí ứng dụng phương pháp Đồng hợp Malik như là công nghệ quản lý thông minh để thích ứng với Cuộc Đại chuyển đổi của thế kỷ 21 nhằm hiện thực hóa khát vọng trở thành doanh nghiệp hàng đầu khu vực Đông Nam Á trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm về dinh dưỡng cây trồng.

I TIN TỨC NỘI BỘ



Công ty Cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau



*TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (Sleader)
phát biểu tại buổi lễ khởi động*

SLEADER CHUYỂN GIAO CHIẾN LƯỢC DIC HOLDINGS

Ngày 18/3, tại thành phố biển Vũng Tàu, Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (SLEADER) đã phối hợp với DIC Holdings tổ chức Hội nghị chuyển giao Chiến lược phát triển của DIC Holdings đến năm 2030, tầm nhìn 2045.

Bằng việc ứng dụng phương pháp Đồng hợp, một trong những công nghệ quản lý thông minh bậc nhất châu Âu do Viện Malik, Thụy Sĩ chuyển giao cho SLEADER, Chiến lược phát triển của DIC Holdings đến năm 2030, tầm nhìn 2045 đã được hoạch định và hoàn thành đúng tiến độ đề ra.

Để nhanh chóng lan tỏa nội dung của Chiến lược và hiện thực hoá các giải pháp đã được hoạch định, Viện Nghiên cứu Phát triển Lãnh đạo Chiến lược (SLEADER) đã phối hợp với DIC Holdings tổ chức Hội nghị chuyển giao Chiến lược cho gần 80 cán bộ chủ chốt của DIC Holdings.

Các chuyên gia đến từ SLEADER đã trao đổi với đội ngũ của DIC Holdings về các nội dung chính của Chiến lược, trong đó nhấn mạnh về 05 trụ cột xuyên suốt mà các thành viên, trước hết là cán bộ chủ chốt phải nhập tâm và kiên trì bám chắc trong quá trình thực thi, đó là: Sức mệnh, Tầm nhìn, Mục tiêu chiến lược, Chiến lược tổng thể và Giải pháp chiến lược.

Các đại biểu tham dự Hội nghị đã sôi nổi thảo luận và đặt ra các câu hỏi cho các chuyên gia và Ban lãnh đạo Công ty để hiểu cặn kẽ hơn những nội dung liên quan đến các chiến lược hợp phần và điều kiện thực thi trong bối cảnh biến động khó lường của thị trường xây dựng và bất động sản hiện nay.



Các cán bộ chủ chốt của DIC Holdings đang nghe chuyên gia SLEADER phân tích năm trụ cột trong Chiến lược



TS. Dương Thu, Viện trưởng Viện SLEADER bàn giao Báo cáo Chiến lược cho ông Lê Đình Thắng, Chủ tịch HĐQT DIC Holdings

Chủ tịch HĐQT Lê Đình Thắng làm rõ thêm về đột phá chiến lược đang và sẽ triển khai gắn với Chiến lược mới của DIC Holdings, đồng thời nhấn mạnh sự khác biệt của Chiến lược trong giai đoạn đến 2030 là Tăng trưởng tập trung. Nhờ sự chuyển hướng kịp thời và đúng đắn này, Công ty đã tránh được các tác động tiêu cực của thị trường, hơn nữa còn vượt qua các đối thủ cạnh tranh có thương hiệu mạnh để trúng thầu một số dự án có tính phức tạp, đòi hỏi yêu cầu kỹ thuật cao. Ông cho biết, trong thời gian tới, DIC Holdings sẽ tạo ra những tiêu chuẩn mới có chất lượng vượt trội trong cung cấp dịch vụ cho cư dân tại các khu chung cư mà DIC Holdings làm chủ đầu tư.

Trước sự chứng kiến của các đại biểu tham dự Hội nghị, thay mặt cho đơn vị tư vấn, Viện trưởng SLEADER – TS. Dương Thu đã bàn giao Báo cáo tư vấn xây dựng Chiến lược phát triển của DIC Holdings đến năm 2030, tầm nhìn 2045 cho Chủ tịch HĐQT Lê Đình Thắng. Lãnh đạo cả hai bên đã phát biểu và bày tỏ sự hài lòng về kết quả hợp tác thời gian qua. Dự án xây dựng chiến lược phát triển cho DIC Holdings đã thành công vượt sự mong đợi với thời gian hoàn thành kỷ lục (2,5 tháng), tính khả thi cao (nhiều giải pháp đã được triển khai và đem lại kết quả ngay), chi phí hợp lý nhất (siêu dữ liệu chỉ thu thập trong 2 ngày bằng công nghệ Đồng hợp được thực hiện trực tiếp bởi chuyên gia Việt Nam với sự hỗ trợ online của chuyên gia Thụy Sĩ).

NGÔI SAO THÁNG



NGÔI SAO THÁNG 1

LÊ THỊ HOA MAI

Bộ phận Hành chính - Nhân sự



NGÔI SAO THÁNG 2

ĐÀO MAI LIÊN

Bộ phận Marketing



NGÔI SAO THÁNG 3

ĐẶNG THỊ HƯƠNG THẢO

Giám đốc Trung tâm Đồng hợp

SÊ-RI: DẪN DẮT SỰ THAY ĐỔI: TẠI SAO CÁC NỖ LỰC ĐỔI MỚI LẠI THẤT BẠI (KỲ 2)



TẠI SAO CÁC NỖ LỰC ĐỔI MỚI LẠI THẤT BẠI



1 Không thiết lập được một trạng thái mang đủ tính cấp bách



5 Không loại bỏ được những rào cản ảnh hưởng đến tầm nhìn mới



2 Không tạo dựng được một liên minh lãnh đạo đủ mạnh



6 Không lập kế hoạch để tạo ra kết quả trong ngắn hạn



3 Thiếu tầm nhìn



7 Tuyên bố chiến thắng quá sớm



4 Truyền thông về tầm nhìn chưa hiệu quả



8 Không biến những thay đổi thành một phần của văn hóa doanh nghiệp

Tóm tắt:

Trong khuôn khổ của **Sê-ri: Dẫn dắt sự thay đổi: Tại sao các nỗ lực đổi mới lại thất bại**, sẽ tập trung vào 8 lỗi lớn trong đổi mới tổ chức. Các bài học rút ra sẽ phù hợp với nhiều tổ chức khi môi trường kinh doanh đang ngày càng trở nên cạnh tranh hơn. Nội dung thảo luận được chia thành 2 kỳ. Kỳ 1 luận bàn về **Ba sai lầm trong xây dựng nền tảng cho sự thay đổi**: Không thiết lập được một trạng thái mang đủ tính cấp bách; Không tạo dựng được một liên minh lãnh đạo đủ mạnh; và Thiếu tầm nhìn.

Nội dung trong Kỳ 2 sẽ chỉ rõ **Năm sai lầm trong thực hiện thay đổi**, bao gồm: Truyền thông về tầm nhìn chưa hiệu quả; Không loại bỏ được rào cản ảnh hưởng đến tầm nhìn; Không lập kế hoạch để tạo ra kết quả trong ngắn hạn; Tuyên bố chiến thắng quá sớm; Không biến những thay đổi thành một phần của văn hóa doanh nghiệp.

KỲ 2 NĂM SAI LẦM TRONG THỰC HIỆN THAY ĐỔI

[SAI LẦM THỨ TƯ]

TRUYỀN THÔNG VỀ TẦM NHÌN CHƯA HIỆU QUẢ

Có ba hình thức truyền đạt tầm nhìn được ghi nhận qua quan sát 100 doanh nghiệp. Ở một số doanh nghiệp, liên minh lãnh đạo đã phát triển được một tầm nhìn tương đối rõ ràng và quyết định công bố tầm nhìn thông qua cuộc họp hoặc gửi đi thông điệp. Tại một số doanh nghiệp khác, người đứng đầu dành nhiều thời gian thuyết trình trước từng nhóm nhân viên. Kết quả ở cả hai trường hợp này là có rất ít nhân viên hiểu rõ về tầm nhìn bởi vì thông tin về tầm nhìn còn chẳng chiếm nổi 0,0005% lượng thông tin nội bộ hàng năm. Và với hình thức thứ ba, khi nỗ lực truyền truyền được đẩy mạnh bằng nhiều hơn các bản tin và bài nói chuyện thì lại thấy rõ một số giám đốc cấp cao đang hành xử ngược lại với những thông điệp mà công ty đang cố truyền truyền.

Đổi mới sẽ không bao giờ thành công nếu không có hàng trăm, hàng ngàn người sẵn sàng hỗ trợ, thậm chí phải hy sinh lợi ích trong ngắn hạn. Tuy nhiên, trừ khi có niềm tin chắc chắn rằng sự thay đổi là khả thi, nhân viên sẽ không đánh đổi, ngay cả khi họ không hài lòng với thực tại, nhất là khi sự hy sinh còn bao gồm khả năng mất việc. Thành công sẽ chỉ đến nếu tầm nhìn chỉ ra cơ hội phát triển mới và có cam kết về việc đối xử công bằng với người phải ra đi.

Bài học thực tế: Nếu không có một chương trình truyền thông đáng tin cậy với thời lượng đủ lớn và trên diện rộng, tầm nhìn mới sẽ không bao giờ chinh phục được trái tim và khối óc của nhân viên.

Một nhà truyền truyền tốt sẽ biết đưa thông điệp vào các hoạt động thường ngày. Khi thảo luận về vấn đề kinh doanh, người này sẽ nói về mức độ phù hợp hoặc không phù hợp với bức tranh toàn cảnh của giải pháp được đề xuất. Khi đánh giá hiệu suất công việc, nên xem xét hành động của nhân viên để thấy liệu họ có đóng góp cho thành công hay chỉ làm suy yếu nỗ lực chuyển đổi.

Quan trọng là tận dụng được mọi cơ hội và mọi kênh thông tin đang có để quảng bá tầm nhìn. Các bản tin nhằm chán có thể được thay thế bằng những bài viết sống động về hướng đi mới. Các cuộc họp tế nhạ hàng quý có thể biến thành những buổi thảo luận sôi nổi về quá trình chuyển đổi. Các chương trình đào tạo chung chung có thể thay bằng những khóa học tập trung vào câu chuyện kinh doanh và hiện thực hóa mục tiêu.

Trong một số trường hợp thành công nhất, những người đứng đầu doanh nghiệp đều học được cách “nói đi đôi với làm”. Trong tình thế vô cùng cấp bách, việc trở thành một phần của liên minh lãnh đạo và tham gia vào việc quảng bá tầm nhìn sẽ liên tục nhắc nhở các nhà lãnh đạo về ứng xử mà những người khác kỳ vọng ở họ. Không gì cản trở công cuộc đổi mới hơn việc những nhà lãnh đạo, vốn luôn được coi là tấm gương, nhưng hành xử không nhất quán với lời nói.



[SAI LẦM THỨ SÁU]

KHÔNG LẬP KẾ HOẠCH ĐỂ TẠO RA KẾT QUẢ TRONG NGẮN HẠN

Đổi mới cần có thời gian. Toàn bộ nỗ lực sẽ bị mất đi nếu thiếu đi những mục tiêu ngắn hạn để phấn đấu và ăn mừng. Thông thường, trong thời gian từ 12 đến 24 tháng, nếu không có bằng chứng thuyết phục rằng cuộc đổi mới đang đi đúng hướng, rất nhiều người sẽ bỏ cuộc, thậm chí quay đầu để gia nhập phe đối kháng. Nhưng nếu có các kết quả trực quan, khí thế sẽ tăng cao và mọi lời kêu gọi chống đối vô hình chung sẽ không còn khả năng lôi kéo. Sau 1 đến 2 năm nỗ lực chuyển đổi thành công, doanh nghiệp sẽ có sự thay đổi lớn về thị phần, cải thiện năng suất, hoặc tăng mức độ hài lòng của khách hàng.

Bài học thực tế: Kiến tạo những chiến thắng ngắn hạn khác với việc hy vọng vào những chiến thắng đó. Hy vọng là thụ động trong khi kiến tạo lại mang tính chủ động.

Ở những doanh nghiệp đổi mới thành công, các nhà quản lý thường tích cực tìm cách để có được những cải thiện rõ rệt về hiệu suất, thiết lập những mục tiêu rõ ràng cho từng năm và cố gắng đạt được những mục tiêu đó. Sau đó, họ thường cho những người tham gia bằng sự công nhận, thăng chức và cả tiền bạc.

Áp lực phải tạo ra những kết quả ngắn hạn là một yếu tố hữu ích trong nỗ lực thay đổi. Cam kết tạo ra những thành tích trong ngắn hạn giúp duy trì mức độ khẩn cấp và buộc các nhà lãnh đạo phải có tư duy phân tích chi tiết để làm rõ hoặc điều chỉnh tầm nhìn.

[SAI LẦM THỨ BẢY]

TUYÊN BỐ CHIẾN THẮNG QUÁ SỚM

Sau một vài năm làm việc chăm chỉ, các nhà quản lý có thể sẽ muốn tuyên bố chiến thắng kèm theo các chỉ số hiệu suất tăng lên rõ rệt. Ăn mừng chiến thắng là tốt, nhưng các cách tiếp cận mới rất dễ bị xóa nhòa khi những thay đổi còn chưa ăn sâu vào văn hóa của công ty (có thể mất từ 5 đến 10 năm).

Sau rất nhiều nỗ lực tái cấu trúc, người ta đã tuyên bố chiến thắng và cảm ơn các chuyên gia tư vấn khi dự án lớn đầu tiên được hoàn thành sau hai đến ba năm. Hai năm sau đó, những thay đổi hữu ích từng được áp dụng dần biến mất. Thậm chí trong nhiều trường hợp, dấu vết của công cuộc tái cấu trúc trước kia gần như đã biến mất hoàn toàn.

Bài học thực tế: Thứ giết chết động lực thay đổi chính là việc ăn mừng chiến thắng quá sớm.

Thay vì tuyên bố chiến thắng, những người dẫn dắt thay đổi thành công đã tận dụng uy tín từ chiến thắng ngắn hạn để giải quyết những vấn đề lớn hơn. Họ tìm cách xử lý các hệ thống và cấu trúc không phù hợp với tầm nhìn chuyển đổi. Họ dành nhiều sự chú ý đến vấn đề thăng chức, tuyển dụng và phát triển con người. Họ dành nhiều nỗ lực hơn cho các dự án tái cấu trúc mới so với những dự án ban đầu. Họ hiểu rằng không chỉ nỗ lực trong vài tháng mà phải trong nhiều năm. Trên thực tế, khi định lượng mức độ thay đổi mỗi năm của một trường hợp thành công nhất trong 07 năm, theo thang điểm từ 1 (thấp) đến 10 (cao), năm thứ nhất được 2 điểm, năm thứ hai 4 điểm, năm thứ ba 3 điểm, năm thứ tư 7 điểm, năm thứ năm 8 điểm, năm thứ sáu 4 điểm và năm thứ bảy 2 điểm. Đỉnh cao đến vào năm thứ năm, tròn 36 tháng sau loạt thắng lợi nổi bật đầu tiên.





[SAI LẦM THỨ TÁM]

KHÔNG BIẾN NHỮNG THAY ĐỔI THÀNH MỘT PHẦN CỦA VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Những thay đổi chỉ thật sự ăn sâu bám rễ khi nó trở thành “cách chúng ta làm việc”, ngấm vào từng suy nghĩ và hành động của từng thành viên trong tổ chức. Chỉ đến khi sự thay đổi trong hành vi trở thành chuẩn mực xã hội và tạo nên giá trị được chia sẻ rộng rãi, thì chúng sẽ ăn sâu vào trong tiềm thức ngay khi áp lực thay đổi không còn.

Bài học thực tế: Hai yếu tố giúp biến những thay đổi thành một bộ phận của văn hóa tổ chức bao gồm: (i) chỉ ra cho mọi người thấy mối liên hệ trực tiếp giữa hành vi với kết quả, và (ii) đảm bảo đội ngũ quản lý kế cận là những người có cùng quan điểm.

Có hai yếu tố đặc biệt quan trọng trong việc thể chế hóa sự thay đổi đối với văn hóa doanh nghiệp. Đầu tiên là cho mọi người thấy cách tiếp cận, hành vi và thái độ đổi mới của họ đã giúp cải thiện hiệu suất chung ra sao. Trong một số trường hợp, kết quả được cải thiện khi cấp trên trực tiếp là một lãnh đạo có sức hút và đội ngũ phía dưới có xu hướng gắn những kết quả đó với phong cách lãnh đạo của người đứng đầu. Để mọi người nhận ra những mối liên hệ đúng, các hoạt động truyền thông nội bộ phải tốt. Đó có thể là thảo luận về lý do hiệu suất tăng lên trong mọi cuộc họp quan trọng; hoặc liên tục phân tích về những thay đổi giúp làm tăng doanh thu trên các kênh thông tin của công ty.

Yếu tố thứ hai là phải có đủ thời gian để đội ngũ quản lý cấp cao kế nhiệm thực sự là hiện thân của cách làm mới. Một quyết định sai lầm về người kế vị có thể hủy hoại toàn bộ nỗ lực trước đó. Bởi vì, hội đồng quản trị không phải là một phần quan trọng trong nỗ lực đổi mới và việc không hiểu rõ khiến họ không thể nhận ra lựa chọn của mình là một sai lầm. Trong một doanh nghiệp, vị giám đốc điều hành sắp về hưu đã thất bại khi thuyết phục hội đồng quản trị chấp nhận một ứng cử viên ít kinh nghiệm hơn nhưng thể hiện tốt hơn trong quá trình đổi mới. Ở hai doanh nghiệp khác, CEO đã lựa chọn không phản đối vì tin rằng sự chuyển đổi là không thể bị đảo ngược. Họ đã sai. Chỉ trong vòng hai năm, các dấu hiệu đổi mới bắt đầu biến mất ở cả hai công ty này.

...

Người ta còn mắc phải nhiều sai lầm khác nữa, nhưng tám lỗi này là những sai lầm cơ bản. Mọi thứ có vẻ hơi quá đơn giản trong một bài báo ngắn. Nhưng trên thực tế, ngay cả những nỗ lực đổi mới thành công cũng không phải được sắp xếp sẵn, ngược lại chúng luôn ẩn chứa nhiều bất ngờ. Dường như chỉ cần một tầm nhìn tương đối đơn giản cũng có thể dẫn dắt mọi người vượt qua cả cuộc chuyển đổi lớn, vì vậy khi xác định được tầm nhìn để tạo ra sự thay đổi sẽ làm giảm mức độ sai lầm. Càng ít sai lầm thì càng tạo ra sự khác biệt giữa thành công và thất bại.

TẠI SAO CHIẾN LƯỢC LẠI NGÀY CÀNG QUAN TRỌNG?



“Chiến lược có nghĩa là xây dựng tương lai, định hình nó, chứ không phải ứng phó với tương lai, vì tương lai là điều chúng ta không thể biết trước được.”

CHIẾN LƯỢC LÀ GÌ?

Trong nền kinh tế thị trường, cụm từ “chiến lược” được sử dụng thường xuyên trong lĩnh vực kinh doanh và xuất hiện với tần suất khá nhiều trên các phương tiện truyền thông đại chúng, mạng xã hội và trong đời sống hàng ngày. Tuy nhiên, không phải lúc nào “chiến lược” cũng được hiểu một cách rõ ràng và chính xác.

Theo Aloys Gälweiler, chiến lược có nghĩa là, trước khi hành động, hãy suy nghĩ một cách có hệ thống về cách bạn cần phải làm ngay từ đầu để đạt được thành công bền vững trong kinh doanh.

Theo Peter F. Drucker, chiến lược không phải là về các quyết định trong tương lai, mà là về tương lai (tác động trong tương lai) của các quyết định hiện tại, kể cả những quyết định mà bạn không thực thi. Như vậy, các chiến lược phải có một khung thời gian mở.

Chiến lược của một doanh nghiệp chính là chuỗi quyết định nhất quán nhằm định hướng tương lai dài hạn và tạo ra kết quả lớn lao, từ đó có sự đột phá về chất. Hiểu một cách đơn giản nhất, chiến lược chỉ là bạn quyết định có làm hay không làm những hành động gì trong thời điểm hiện tại.

CHIẾN LƯỢC – HÓA GIẢI MÂU THUẦN GIỮA MONG MUỐN VÀ NGUỒN LỰC

Sự vi diệu của chiến lược là nó hoá giải được mâu thuẫn giữa mong muốn sau khi xác định tầm nhìn (vốn rất cao) và nguồn lực (vốn bị hạn chế).

Mọi chiến lược nói chung đều là phương tiện để tạo ra sự thay đổi theo hướng tích cực, hiệu quả, bao gồm những gì nằm trong khoảng giữa mục đích và kết quả, hoặc giữa khả năng dự kiến và thực hiện đạt được. Khuynh hướng và chức năng chủ đạo của mọi chiến lược là phát triển.

Không có khuôn mẫu nào cho chiến lược vì mỗi tổ chức đều hoạt động theo cách riêng của họ, có các mục tiêu, nguồn lực và thế mạnh khác nhau dù hoạt động trong cùng một phân khúc thị trường hay cùng một ngành nghề. Do đó, chiến lược được xây dựng dựa trên việc phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, đánh giá nguồn lực và tiềm năng để tìm ra giải pháp tốt nhất cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có được vị trí cạnh tranh trên thị trường khốc liệt.

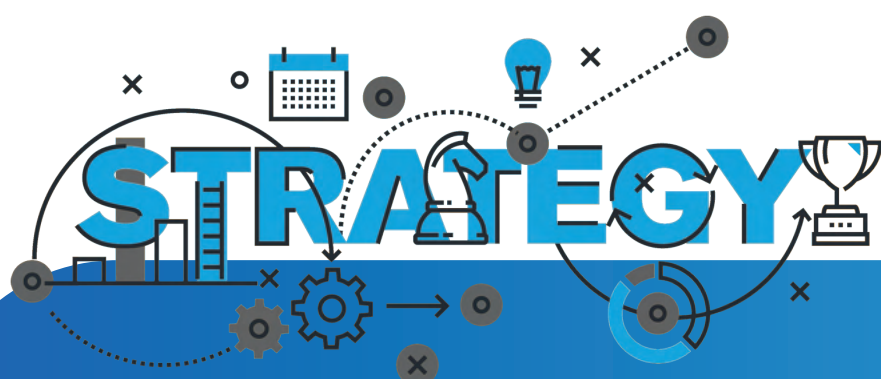
CHIẾN LƯỢC – ĐỂ LÀM GÌ – GIẢI QUYẾT GÌ?

Mục đích chính của quản trị chiến lược là để dẫn đến một trạng thái mong muốn và tránh được những diễn biến không mong muốn, nguy hiểm và gây hại. Trên thực tế, người ta nhầm lẫn và thường cho rằng, mục đích chính của quản trị chiến lược là để nhận ra sự khác biệt bằng cách so sánh mục tiêu với kết quả thực tế và đưa ra biện pháp khắc phục. Điều này là một sự hiểu lầm nghiêm trọng nhưng đáng tiếc là nó đang trở nên phổ biến.

Chiến lược có nghĩa là xây dựng tương lai, định hình nó, chứ không phải ứng phó với tương lai, vì tương lai là điều chúng ta không thể biết trước được.

Không chỉ các doanh nghiệp lớn, mà đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ lại càng phải bắt đầu bằng việc hoạch định chiến lược. Chính vì quy mô nhỏ, ít vốn nên cần có chiến lược để tối ưu hóa nguồn lực, tránh việc đầu tư dàn trải, tổn thất nhiều về công sức, thời gian, tiền bạc mà không mang lại hiệu quả như mong muốn.

Tóm lại, đầu tư để tìm ra chiến lược đúng là đầu tư có tính tiên đề và quyết định trước khi thực hiện các hoạt động như tìm kiếm thị trường, đầu tư vốn liếng, chuyển đổi số hay tìm kiếm nhân sự giỏi...



Ba lợi ích căn bản mà một chiến lược đem lại, đó là:

(1) định hướng tương lai rõ ràng, hay nói cách khác, vạch rõ đích đến và con đường đi cho doanh nghiệp;

(2) căn cứ để phân bổ nguồn lực một cách khôn ngoan, ưu tiên nguồn lực cho lĩnh vực tạo ra đột phá, giảm nguồn lực ở những lĩnh vực chưa thực sự cần thiết;

(3) tạo niềm tin và gắn kết trong nội bộ doanh nghiệp, mà có được điều này mới tạo nên sức mạnh thực sự cho toàn bộ hệ thống.

VIỆN NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN LÃNH ĐẠO CHIẾN LƯỢC



Tòa N02T1, Ngoại Giao Đoàn, Xuân Tảo, Bắc Từ Liêm, Hà Nội



sleader.vn



facebook.com/sleadervietnam



info@sleader.vn



0965 965 368 / 024 3201 1519