

Chương Trình Đào Tạo  
**HUẤN LUYỆN VÀ LÃNH ĐẠO**  
**ĐỘI NGŨ TRẺ (#MILLENNIALS/#GenY)**

# TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

Nhiều nhà quản lý bán hàng dày dạn ngày nay đang phải đối mặt với một thách thức chung: làm thế nào để lãnh đạo, thúc đẩy và truyền cảm hứng cho thế hệ Millennials trong đội ngũ bán hàng của họ. Thế hệ này nổi tiếng là khó quản lý theo cách truyền thống.

Giống như các thế hệ đi trước họ, thái độ của #Millennials, đối với công việc và cuộc sống đã được định hình bởi một số yếu tố văn hóa. Bởi vì thế hệ này được nuôi dưỡng bởi những phụ huynh có thói quen can thiệp, giám sát và bảo vệ con cái một cách quá mức. Họ cũng là thế hệ đầu tiên lớn lên với khả năng truy cập Internet trong tầm tay, điều này giải thích mong muốn của họ về sự hài lòng tức thì. Hai yếu tố này đã tác động rất lớn đến cách thế hệ này nhìn nhận nơi làm việc và mối quan hệ của họ với người quản lý.

Không giống như các thế hệ trước, #Millennials muốn xem các nhà quản lý của họ là người hướng dẫn, cố vấn với những thành công đã được chứng minh bằng kinh nghiệm và kiến thức thực tế. Nhưng làm thế nào bạn có thể huấn luyện một cách hiệu quả nhân viên thuộc thế hệ #Millennials?



Đầu tiên, điều quan trọng là phải hiểu những gì cần có để trở thành một nhà huấn luyện hiệu quả.

- Huấn luyện viên hiệu quả tập trung vào chiến thắng và kết quả nhưng hiểu rằng không phải chỉ có một cách duy nhất để đạt được nó. Họ biết mỗi cuộc chơi khác nhau sẽ yêu cầu một chiến lược khác nhau.
- Huấn luyện viên hiệu quả quan sát và nghiên cứu các thành viên để tìm hiểu điểm mạnh của từng thành viên trong đội. Họ cũng biết họ cần những tư vấn viên có năng lực để tạo nên một đội nhóm vững mạnh.
- Huấn luyện viên hiệu quả quan tâm đến từng cá nhân thành viên trong đội nhóm. Họ hướng dẫn từng thành viên cách xử lý vấn đề thông qua đào tạo và thực hành liên tục.

# MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Khi hoàn tất khoá học này, người học sẽ có thể:

- Nhận thức được vai trò người quản lý đội ngũ kinh doanh.
- Hiểu rõ những mong đợi của đội ngũ #Millennials từ môi trường làm việc và người quản lý.
- Tìm hiểu nguyên nhân khiến một số TVV thành công trong khi số khác thì không.
- Phân tích mô hình tuyển dụng và phát triển đội ngũ ACOR: Tập trung vào Optimize và Retain.
- Tin vào lợi ích của giám sát và huấn luyện thường xuyên, liên tục để đảm bảo tư vấn viên làm đúng và thực hiện đầy đủ các hoạt động chủ chốt.
- Triển khai cuộc họp đầu tiên với TVV mới để thiết lập mục tiêu và kế hoạch hành động cụ thể.
- Thực hành họp 1-1 hàng tuần với 2 phương pháp họp hiệu quả 3i và PEP.
- Nắm vững các nguyên tắc huấn luyện đội ngũ #Millennials và luyện tập 2 kỹ năng thiết yếu: Role-play và Joint Field Work.
- Khám phá 14 phương pháp hiệu quả để thúc đẩy năng suất của đội ngũ.
- Thực hành kỹ năng động viên và nghệ thuật khai vấn hiệu quả dành cho lãnh đạo.

## PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

Thời lượng: 03 ngày



Thuyết giảng

Thảo luận nhóm,  
thuyết trình

Thực hành,  
đối luyện

Bài tập  
tình huống

Hoạt động  
tập thể

## ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

- Trưởng Ban, Trưởng Nhóm cần huấn luyện, kèm cặp hiệu quả hơn đội ngũ trong việc chinh phục phân khúc khách hàng trẻ tuổi.
- Các cấp quản lý trong ngành BHNT.



# NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

## Phần 1: Vai trò của người quản lý đội ngũ kinh doanh

- Công việc của người quản lý kinh doanh.
- Nguyên tắc 10-20-70.
- 3 giai đoạn phát triển của tư vấn viên.

## Phần 2: Đội ngũ #Millennials mong đợi gì?

- Các yếu tố khiến #Millennials gắn kết với môi trường làm việc.
- 7 Kỳ vọng của đội ngũ trẻ từ người quản lý.

## Phần 3: Những yếu tố cốt lõi tạo nên người lãnh đạo hiệu quả

- Những điều nên và không nên làm.
- 4 yếu tố quyết định thành công của người lãnh đạo: Bản tính, kiến thức, kĩ năng, và kinh nghiệm.
- 4 điều quan trọng cần lưu ý khi phát triển đội ngũ kinh doanh trẻ.
- Mô hình tuyển dụng và phát triển đội ngũ #Millennials ACOR: vai trò của Optimize & Retain.

## Phần 4: Tâm quan trọng của Giám Sát và Kèm Cặp

- Tam giác hiệu quả.
- Đo lường và giám sát hiệu quả kinh doanh theo 3 chỉ tiêu chính: số TVV hoạt động, số hợp đồng/TVV, và độ lớn hợp đồng.
- Lời khuyên tối ưu hoá 3 chỉ tiêu kinh doanh.

## Phần 5: Cuộc họp đầu tiên thiết lập mục tiêu và kế hoạch hành động

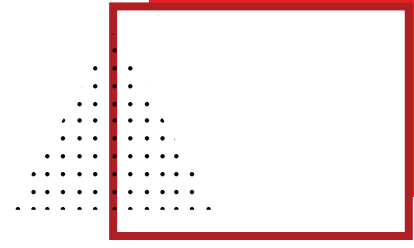
- Phương pháp xác định mục tiêu doanh số dựa trên nhu cầu tài chính.
- Quy trình 5 bước triển khai cuộc họp đầu tiên.
- Thực hành họp với công cụ "biên bản cuộc họp đầu tiên", với sự cam kết của tư vấn viên và người quản lý.

## Phần 6: Giám sát hoạt động kinh doanh

- Tại sao phải giám sát?
- Những hoạt động cần giám sát?
- Kế hoạch giám sát TVV mới trong 30 ngày đầu tiên.

## Phần 7: Họp 1-1 hàng tuần (3i & PEP meeting)

- Các bước cần thực hiện Trước-Trong-Sau cuộc họp.
- Quy trình họp 3i: Inform-Instruct-Inspire, và thực hành theo kịch bản gợi ý.
- Quy trình họp PEP: Performance Evaluation & Planning; phân tích các hoạt động chưa đạt yêu cầu và thực hành theo kịch bản gợi ý.



## Phần 8: Nguyên tắc huấn luyện đội ngũ #Millennials

- Các yếu tố cốt lõi của nhà huấn luyện hiệu quả.
- Kế hoạch huấn luyện trong 30 ngày đầu tiên.
- 5 nguyên tắc cần tuân thủ khi thiết kế chương trình huấn luyện cho #Millennials.

## Phần 9: Kỹ năng đối luyện (Role-play)

- Mô hình huấn luyện kỹ năng PESOS.
- Đối luyện kỹ năng trình bày ý nghĩa của BHNT qua hình ảnh "Tảng đá thu nhập".
- Đối luyện kỹ năng ứng phó lời từ chối của khách hàng.

## Phần 10: Huấn luyện thực tế - Joint Field Work (JFW)

- Các bước cần chuẩn bị trước buổi tư vấn.
- Những điểm cần lưu ý trong suốt buổi tư vấn, và công cụ kèm theo.
- Phản hồi sau buổi tư vấn.
- Thực hành tình huống với công cụ và biểu mẫu.

## Phần 11: Tối ưu hoá năng suất của #Millennials

- 6 chiến lược thúc đẩy hiệu quả kinh doanh.
- Mô hình lãnh đạo hiệu quả #DART (Direction-Appreciation-Respect-Tools).

## Phần 12: 14 Cách đơn giản để thúc đẩy hiệu quả kinh doanh

- 9 cách thúc đẩy yếu tố "Văn Hoá".
- 3 cách thúc đẩy yếu tố "Con Người".
- 2 cách thúc đẩy yếu tố "Công Nghệ".

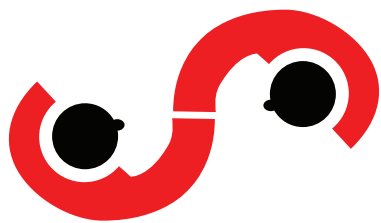
## Phần 13: Kỹ năng động viên

- Động viên là gì? Tại sao cần động viên?
- Các yếu tố mang lại động lực cho đội ngũ #Millennials.
- Công thức động viên 3C.
- 5 phương pháp động viên hiệu quả.

## Phần 14: Bánh xe cuộc sống của #Millennials

- Bánh xe cuộc sống, bánh xe lãnh đạo, và bánh xe công việc.
- Mô hình huấn luyện 6C, gia tăng cam kết của đội ngũ.
- 7 câu hỏi tạo động lực mỗi ngày.





**NHAN EDU**  
GROW YOUR VALUES

**CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC THÀNH NHÂN (NHAN EDU)**

**Địa chỉ:** 30A Hồ Hảo Hớn, Phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM

**Điện thoại:** +84 908 279 547

**Email:** [contact@nhanedu.vn](mailto:contact@nhanedu.vn)

**Website:** [www.nhanedu.vn](http://www.nhanedu.vn)