

# Thư Giới Thiệu

Khối Đào Tạo Trân Trọng Giới  
Thiệu

Ông:

**Thomas Trịnh Toàn**

**Chuyên Gia Đào Tạo**

- NCS chương trình DBA (Tiến sĩ QTKD tại UFM & UIT)
- Thạc sĩ quản trị kinh doanh Quốc tế / UEH & CFVG
- Cử nhân Quản trị kinh doanh / UEH
- NGHIỆP VỤ sư phạm



- Đào tạo kỹ năng bán hàng từ 2004
- Đào tạo kiến thức phát triển kinh doanh từ 2009
- Đào tạo nhượng quyền từ 2014
- Tư vấn tái cấu trúc Doanh nghiệp từ 2016
- Sales Coach từ 2016
- Business Coach từ 2017
- Executive Coach từ 2019
- DISC Practitioner từ 2021

# CÁC CHUYÊN ĐỀ ĐÀO TẠO

- 1 THIẾT LẬP MỤC TIÊU CÔNG TY & 4 CHỨC NĂNG QUAN TRỌNG CỦA MỘT CEO TRONG DOANH NGHIỆP**
- 2 07 MỤC TIÊU CẦN THIẾT LẬP CHO MỘT CHIẾN DỊCH MARKETING HIỆU QUẢ**
- 3 BÁN HÀNG VÀ CHỐT SALES NHƯ MỘT CHUYÊN GIA + CHUYÊN NGHIỆP**
- 4 NGUYÊN TẮC GIAO TIẾP BẠCH KIM - PHONG CÁCH HÀNH VI DISC THỰC CHIẾN**
- 5 ĐO LƯỜNG - CHẨN ĐOÁN SỨC KHỎE DOANH NGHIỆP CỦA BẠN**
- 6 5 BƯỚC THỰC CHIẾN XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP THÀNH CỔ MÁY**
- 7 4 YẾU TỐ VÀ 1 CÔNG CỤ XÂY DỰNG VÀ THỰC THI KẾ HOẠCH (CHIẾN LƯỢC) KINH DOANH HIỆU QUẢ TẬP TRUNG VÀ HIỆN THỰC HÓA MỤC TIÊU DOANH NGHIỆP**
- 8 PHÁT HUY VÀ RÈN LUYỆN BẢN NĂNG LÃNH ĐẠO CỦA “BẠN” - AUTHENTICS LEADERSHIP PRACTICE**
- 9 LÃNH ĐẠO HIỆU QUẢ BẰNG PHƯƠNG PHÁP “COACHING” CHO NHÂN VIÊN DƯỚI QUYỀN**
- 10 XÂY DỰNG TEAM SALES HIỆU QUẢ - THIÊN CHIẾN**
- 11 NGUYÊN LÝ VÀ KỸ NĂNG GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ HIỆU QUẢ CHO DOANH NGHIỆP**
- 12 KỸ NĂNG TRUYỀN ĐỘNG LỰC CHO CEO “TRAIN THE CEO TO LEAD & TRAIN**

