



BUILDING A SUSTAINABLE
DISTRIBUTION CHANNEL



ASIAN - PACIFIC
INSTITUTE OF ECONOMICS
DEVELOPMENT RESEARCH



XÂY DỰNG

KÊNH PHÂN PHỐI

TOÀN DIỆN

Distribution Channel



GIẢNG VIÊN | NGUYỄN HẢI DƯƠNG



I TỔNG QUAN

Doanh nghiệp bạn đang có một sản phẩm tốt nhất với tiêu chuẩn sản xuất nghiêm ngặt, và đi cùng một mức giá phù hợp. Bây giờ bạn cần làm thế nào để sản phẩm của mình giành được lợi thế và thành công trên thị trường? Điều quan trọng lúc này chính là việc tăng cường tính sẵn có của sản phẩm đúng địa điểm và thời điểm. Kênh phân phối chính là phương tiện giúp sản phẩm của bạn luôn sẵn sàng với khách hàng của mình.

Một nhà sản xuất đặt nhà máy tại một tỉnh thành và hy vọng khai thác được tập khách hàng tại những tỉnh thành khác, vùng lãnh thổ khác, điều này sẽ không thể đạt được nếu thiếu đi kênh phân phối.

Có nhiều loại hình và cấp độ kênh phân phối mà các thương hiệu có thể lựa chọn để phù hợp với doanh nghiệp của mình. Lựa chọn kênh phân phối đòi hỏi nhiều khía cạnh như:

- **Nhu cầu và nhân khẩu học của khách hàng mục tiêu**
- **Mục tiêu dự kiến: thị phần, doanh số, duy trì thành viên kênh...**

Một công ty thực phẩm sẽ không thể đưa đến tay người tiêu dùng ở nông thôn nếu không có mạng lưới bán lẻ. Hay một nhà bán hàng dịch vụ thông qua catalogue đôi khi không cần kết nối với bất kỳ bên trung gian nào. Như vậy một kênh bán có thể phù hợp với sản phẩm này nhưng không phù hợp sản phẩm khác. Do đó những quyết định này đòi hỏi phải đánh giá kỹ lưỡng cả chất và lượng.

**Loại kênh phân phối nào sẽ phù hợp với chiến lược và mục tiêu của doanh nghiệp bạn?
Tiêu chí nào nên sử dụng để lựa chọn thành viên kênh?
Các phương pháp thích hợp để đánh giá hiệu quả kênh là gì?**



Tất cả những vấn đề này sẽ được hướng dẫn chi tiết trong chương trình Xây dựng kênh phân phối toàn diện.





THỜI GIAN

04 BUỔI OFFLINE (3 TIẾNG/BUỔI)

LỊCH HỌC:

THỨ 7 & CHỦ NHẬT, 27-28/05/2023

SÁNG: 8H30-11H30, CHIỀU: 13H30-16H30

Địa điểm: Tầng 2, tòa nhà N01-T1,

Khu đô thị Đoàn Ngoại Giao

P. Xuân Tảo – Q. Bắc Từ Liêm – Tp. Hà Nội

HỌC PHÍ

6.500.000đ

- Giảm 15% học phí cho học viên đăng ký trước khai giảng 30 ngày hoặc đăng ký từ 03 người học trở lên.
- Giảm 10% học phí cho học viên đăng ký khai giảng trước 15 ngày hoặc đăng ký cho 02 người học.

*****Đơn vị cấp chứng nhận:**

Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế châu Á – Thái Bình Dương

MỤC TIÊU

- Để thảo luận các vấn đề liên quan đến việc xây dựng kênh phân phối bền vững
- Khắc sâu các kiến thức liên quan đến việc quản lý hệ thống phân phối hiệu quả và tối ưu chi phí
- Hiểu rõ tác động qua lại của kênh phân phối như một phần không thể tách rời trong hệ thống tiếp thị hỗn hợp.
- Đánh giá các loại hình kênh phân phối và các cấp độ trong kênh đi kèm những lợi điểm
- Hiểu được kênh phân phối trong thời kỳ của công nghệ 4.0
- Hình thành các phương pháp lựa chọn và đánh giá kênh phân phối hiệu quả
- Đặc biệt xây dựng được đội ngũ năng động, là những người tận tâm với triết lý của thương hiệu và có cái nhìn đúng – đủ - tốt – chuẩn trong việc quản lý kênh phân phối.



ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Giám đốc Marketing
- Giám đốc Bán hàng
- Giám đốc Kinh doanh
- Trưởng phòng Kinh doanh
- Founders start-up
- Giám đốc Sản xuất
- Chủ nhà phân phối/ đại lý



LỢI ÍCH KHI THAM GIA KHÓA HỌC

Doanh Nghiệp

- Gia tăng tính sẵn có của sản phẩm trên thị trường
- Phát triển hệ thống kênh tối ưu, loại bỏ những lãng phí để gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp
- Thúc đẩy được tính hiệu quả của hệ thống phân phối và tăng cường sức cạnh tranh cho thương hiệu
- Giảm bớt các quy trình bán hàng để sản phẩm đến với người tiêu dùng dễ dàng nhất

Cá Nhân

- Hiểu rõ về các yếu tố ảnh hưởng đến kênh phân phối và lợi nhuận doanh nghiệp
- Người học sẽ có những kỹ năng thực tế để quản lý kênh phân phối hiệu quả
- Tìm ra được giải pháp từ gốc rễ vấn đề cho các xung đột trong kênh phân phối
- Phát triển các kỹ năng để giao tiếp và đàm phán với kênh phân phối qua đó duy trì bền vững mối quan hệ với kênh

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO



Chương trình sử dụng phương thức đào tạo chuẩn mực “Tư duy mở để hội nhập với thế giới mở” - Open Thinking in a Open World.

Đây là phương thức đào tạo được nghiên cứu công phu bởi các chuyên gia của Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế châu Á – Thái Bình Dương (ABE Academy).

Các chuyên gia cũng là những cá nhân đã tham gia nhiều dự án tư vấn lớn trong và ngoài nước, với kinh nghiệm giáo dục và đào tạo chuyên sâu về quản trị kinh doanh.

Nội dung bao gồm toàn bộ những lý luận và kiến thức về thực hành quản trị thực hành, có tính thực tiễn cao. Chương trình có sự kết hợp giữa các công cụ Newsjacking (Học tập qua những tin tức quản trị mới nhất) và E-Learning (Học và dạy sử dụng IOT & Smart Thinking) và On Coaching (Huấn luyện và chuyển giao quy trình).

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

PHẦN 1



TỰ HỌC CĂN BẢN

Học online trên ABE.edu.vn.
10 bài giảng video (250 phút).
Ghi chú nội dung học tập.

PHẦN 2



ĐÀO TẠO CHUYÊN SÂU

Học offline tại Hà Nội.
Thời lượng 4 buổi (3 tiếng/buổi), với 2/3 thời gian dành cho đào tạo và 1/3 thời gian để Q&A - hỏi đáp trực tiếp cùng chuyên gia.

PHẦN 3



HỢP LỰC PHÁT TRIỂN

Thảo luận trong nhóm Zalo.
Tham dự buổi tư vấn doanh nghiệp định kỳ hàng tháng.
Tham gia các Small Talk hỗ trợ về quản trị học
Tham gia VBC – Cộng đồng doanh nghiệp SMEs Việt Nam - Kết nối giao thương

CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH



STT	Chủ Đề	Nội Dung
1	Quản trị kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Tầm quan trọng của kênh phân phối- Chiến lược đẩy và kéo- Hệ thống tiếp thị đa kênh- Các bước phân phối và điều vận- Tác động qua lại của phân phối với giá cả, truyền thông
2	Áp dụng mạng lưới giá trị	<ul style="list-style-type: none">- Hiểu về chuỗi cung ứng- Mạng giá trị bên trong và bên ngoài- Các loại mạng kết nối giá trị
3	Các cấp độ của Kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Kênh phân phối trực tiếp và gián tiếp- 4 Cấp độ thành viên kênh phân phối
4	Chiến lược quản lý kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Phân phối độc quyền, phân phối chọn lọc, phân phối chuyên sâu- Chiến lược đẩy và kéo- Nhận biết hiệu suất kênh- Đổi mới và ứng dụng công nghệ trong quản trị kênh
5	Quy trình và chức năng của kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- 5 Bước thiết lập cấu trúc kênh- Chức năng giao dịch, chức năng hậu cần, chức năng quảng cáo

***Để biết thêm thông tin chi tiết, quý học viên vui lòng liên hệ hotline: **083.482.2266**

CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH




STT	Chủ Đề	Nội Dung
6	Thiết kế hệ thống tiếp thị kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Phân tích nhu cầu khách hàng mục tiêu- Hệ thống marketing 4 bước- 5 tiêu chí thiết lập mục tiêu theo doanh thu- Thực hành lựa chọn và đánh giá kênh phân phối hiệu quả
7	Quy trình bao phủ điểm trong kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Hệ thống tiếp thị theo chiều dọc- Hệ thống tiếp thị theo chiều ngang- Phân phối trên các sàn thương mại điện tử, mạng xã hội
8	Giải quyết xung đột kênh phân phối	<ul style="list-style-type: none">- Tháo gỡ xung đột ngang, xung đột dọc- Bộ giải pháp: Đàm phán, điều chỉnh, bồi thường,...
9	Xây dựng chiến lược giá tối ưu	<ul style="list-style-type: none">- Chính sách giá cho kênh phân phối- Chương trình dành cho người tiêu dùng cuối
10	Xây dựng bộ máy kinh doanh tự chủ	<ul style="list-style-type: none">- Phương pháp đào tạo đội ngũ- Huấn luyện và tạo động lực- Cách thức quản lý theo mục tiêu

***Để biết thêm thông tin chi tiết, quý học viên vui lòng liên hệ hotline: **083.482.2266**

CHỨNG NHẬN CERTIFICATE




Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế
châu Á - Thái Bình Dương

**CHỨNG NHẬN
CERTIFICATE**

Nguyen Van A

NGÀY SINH/DATE OF BIRTH: 04/12/1985

ĐÃ HOÀN THÀNH CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO / HAS COMPLETED THE COURSE

Ngày 23 tháng 04 năm 2023 / April 23th, 2023

Chủ tịch Chairperson of ABE Institute	Viện Trưởng Dean of ABE Institute
Nguyễn Hoàng Phương	Nguyễn Tất Thịnh

NO. EL.035.001

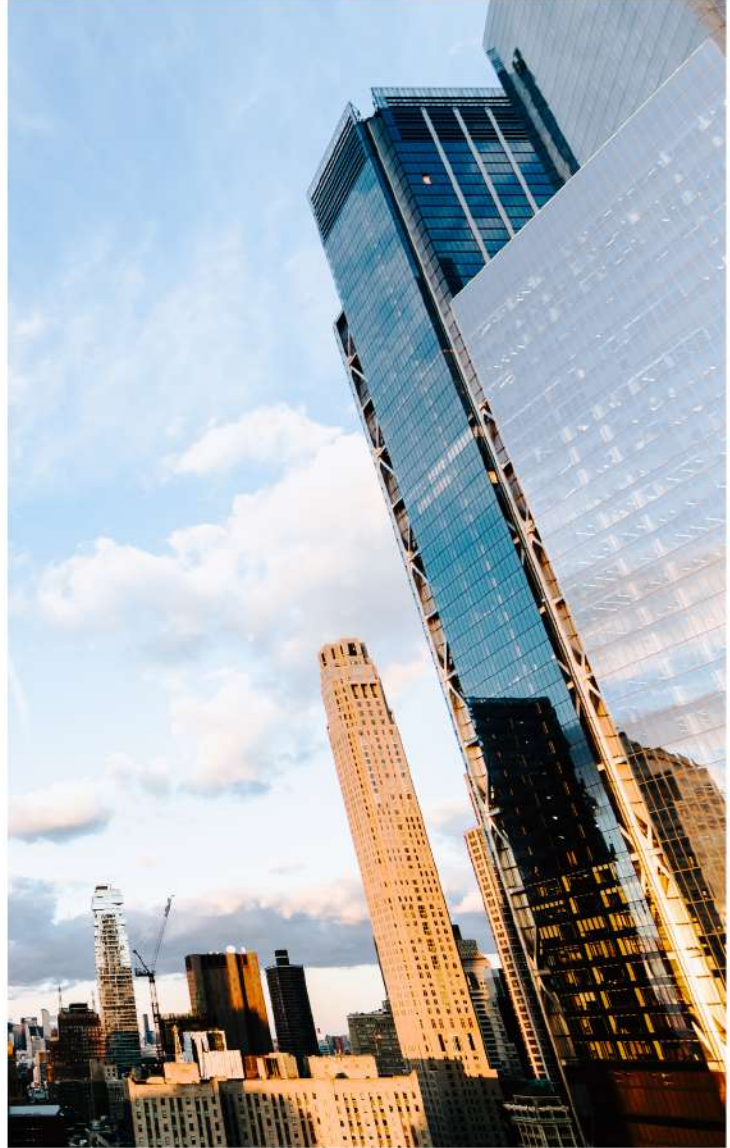


ABE | KIẾN TẠO ACADEMY | HOÀI BẢO LỚN

ABE Academy là tên viết tắt của Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế châu Á - Thái Bình Dương - tổ chức giáo dục đào tạo trực thuộc IMCE Global.

ABE Academy có nhiệm vụ xây dựng, chuyển giao những chương trình giáo dục, đào tạo và huấn luyện, hướng đến mục đích kiến tạo những thế hệ doanh chủ hội nhập, hiện thực hoá khát vọng một Việt Nam giàu mạnh và uy tín trên thương trường quốc tế.

**YOUR
LEARNING
YOUR
FUTURE**



HYBRID LEARNING - PHƯƠNG PHÁP HỌC TẬP LINH HOẠT VÀ HIỆU QUẢ DÀNH CHO DOANH NHÂN

- ✔ Hybrid Learning là hình thức học tập kết hợp giữa học trực tiếp và học trực tuyến.
- ✔ Hình thức học tập linh hoạt giúp tiết kiệm thời gian cho người học.
- ✔ Ngoài học trên lớp, học viên tham gia kết nối cộng đồng, giao lưu trao đổi kinh nghiệm và phát triển những mối quan hệ hữu ích.

E-LEARNING - HÌNH THỨC HỌC TRỰC TUYẾN LINH HOẠT, TIỆN LỢI TRONG KỶ NGUYÊN SỐ

- ✔ E-learning là hình thức học trực tuyến linh hoạt, học mọi lúc, mọi nơi thông qua các thiết bị thông minh có kết nối Internet.
- ✔ Hình thức học giúp tiết kiệm thời gian và chi phí.
- ✔ Khóa học trực tuyến có thể lưu trữ để người học có thể ôn lại bất cứ lúc nào.

Liên hệ ABE ACADEMY để nhận tư vấn cụ thể!
Hotline: 083.482.2266
Email: welcome@abe.edu.vn
Website: abe.edu.vn



Để nhận tài liệu miễn phí và những thông tin hữu ích, vui lòng truy cập: www.nhantailieu.abe.edu.vn hoặc quét mã QR.