

Số: 13/2025/CV-VACOD

V/v mời tham gia Chương trình cấp quốc gia  
về Xúc tiến thương mại năm 2025

Hà Nội, ngày 09 tháng 09 năm 2025

**Kính gửi: Hội viên Hiệp hội Phát triển Hàng tiêu dùng Việt Nam - VACOD**

Thực hiện Quyết định số 4057/QĐ-BCT ngày 31 tháng 12 năm 2024 của Bộ Trưởng Bộ Công Thương về việc phê duyệt Chương trình cấp quốc gia về Xúc tiến thương mại năm 2025 và Quyết định số 2407/QĐ-BCT ngày 22 tháng 8 năm 2025 của Bộ Trưởng Bộ Công Thương về việc điều chỉnh, thay đổi nội dung thực hiện đề án và bổ sung đề án thuộc Chương trình cấp quốc gia về XTMM năm 2025 (đợt 3), Hiệp hội Phát triển Hàng tiêu dùng Việt Nam – VACOD sẽ tổ chức khóa tập huấn “**Nâng cao kỹ năng bán hàng đa kênh cho Doanh nghiệp**” cụ thể như sau:

**1/ Mục tiêu:** Trang bị cho chủ doanh nghiệp, quản lý và nhân sự SMEs những kiến thức và kỹ năng thực tiễn về bán hàng đa kênh, đặc biệt là ứng dụng AI và tối ưu hóa các kênh online/offline phổ biến tại Việt Nam, giúp tăng năng suất và hiệu quả kinh doanh, cải thiện trải nghiệm khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh cho Doanh nghiệp trong thời đại kỹ thuật số phát triển vô cùng mạnh mẽ.

**2/ Quy mô:** Dự kiến 90 học viên

**3/ Thời gian:** Ngày 23 tháng 9 năm 2025

**4/ Địa điểm:** Khách sạn Thê thao, 15 Lê Văn Thiêm, Phường Thanh Xuân, Hà Nội

**5/ Ngành hàng:** Đa ngành

**6/ Đối tượng:** Chủ doanh nghiệp, quản lý, trưởng phòng kinh doanh/marketing, và nhân sự có liên quan của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hợp tác xã và tổ chức xúc tiến thương mại trên cả nước.

**7/ Tiêu chí lựa chọn đơn vị tham gia:** Chủ doanh nghiệp, quản lý, trưởng phòng kinh doanh/marketing, và nhân sự có liên quan của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hợp tác xã và tổ chức xúc tiến thương mại trên cả nước.

**8/ Chi phí:** Đơn vị tham gia Chương trình được Nhà nước hỗ trợ 100% kinh phí tập huấn

**9/ Các nghĩa vụ khi tham gia chương trình:**

- Đăng ký danh sách đúng đối tượng gửi về đơn vị tổ chức đúng hạn;
- Tham gia học tập nghiêm túc, đầy đủ;
- Hoàn thành báo cáo đánh giá hiệu quả của chương trình sau khi kết thúc khóa tập huấn.

**10/ Yêu cầu về Hồ sơ đăng ký tham gia chương trình:** Bản đăng ký tham gia lớp tập huấn có ký tên, đóng dấu của lãnh đạo đơn vị (Danh sách đăng ký theo mẫu đính kèm).

**11/ Thời hạn đăng ký tham gia:** Trước ngày 20/09/2025

Các đơn vị quan tâm đề nghị gửi hồ sơ về: **Văn phòng Hiệp hội Phát triển Hàng tiêu dùng Việt Nam - VACOD** \* Địa chỉ: 132 Nguyễn Tuân, Phường Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội \* Điện thoại: 024.35571875/76 \* Fax: 024.35571874 \* Email: vanphong.vacod@gmail.com \* Người liên hệ: Ms. Tường Thị Thu Thủy - Phó Tổng Thư ký VACOD - ĐT: 0936796768 hoặc Ms. Hà Mai Hương - Phó Ban Hành chính - Quản trị VACOD - ĐT: 0983324804

**Lưu ý:** Đối tượng hỗ trợ của Chương trình là các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, các hợp tác xã, các tổ chức xúc tiến thương mại Việt Nam được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành. Các tổ chức không thuộc các đối tượng trên không nhận được hỗ trợ./.

TM. HIỆP HỘI PHÁT TRIỂN HÀNG TIÊU DÙNG VIỆT NAM

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Cục XTMM (BC)
- Lưu VP VACOD

KT. CHỦ TỊCH  
PHÓ CHỦ TỊCH THƯỜNG TRỰC  
BAN CHẤP HÀNH  
VACOD  
ThS. Nguyễn Thị Thu Thủy

# CHƯƠNG TRÌNH TẬP HUẤN

## “NÂNG CAO KỸ NĂNG BÁN HÀNG ĐA KÊNH CHO DOANH NGHIỆP”

**Thời gian:** Ngày 23 tháng 9 năm 2025

**Địa điểm:** Khách sạn Thể thao, 15 Lê Văn Thiêm, Phường Thanh Xuân, Hà Nội

| Thời gian     | Nội dung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 08h30 – 08h40 | Giới thiệu đại biểu, khai mạc khóa tập huấn                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 08h40 - 08h45 | Đại diện lãnh đạo Hiệp hội Phát triển hàng tiêu dùng Việt Nam phát biểu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 08h45 – 12h00 | <b>Phần 1: Chiến lược bán hàng đa kênh tích hợp AI &amp; xu hướng thị trường</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|               | <p>Bán hàng đa kênh: Nền tảng cho SMEs trong kỷ nguyên số:</p> <p>1. Thực trạng &amp; Xu hướng thị trường Việt Nam:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Sự bùng nổ của thương mại điện tử và hành vi tiêu dùng đa kênh của người Việt.</li><li>Ưu thế của mô hình Omni Channel Retailing tại Việt Nam và lý do SMEs nên ưu tiên.</li><li>Tác động của COVID-19 và sự chuyển dịch mạnh mẽ sang bán hàng đa kênh đối với nhà bán lẻ.</li></ul> <p>2. Lợi ích cốt lõi của bán hàng đa kênh đối với SMEs:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Tăng doanh thu và mở rộng thị trường khách hàng tiềm năng.</li><li>Nâng cao trải nghiệm và giữ chân khách hàng hiệu quả.</li><li>Xây dựng và tăng cường nhận diện thương hiệu với chi phí tối ưu.</li><li>Giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một kênh bán hàng duy nhất.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|               | <p>Ứng dụng AI đột phá năng suất bán hàng đa kênh cho SMEs:</p> <p>1. Giới thiệu về AI trong bán hàng: AI là gì và tại sao SMEs cần quan tâm?</p> <p>2. Các ứng dụng AI thực tế trong bán hàng đa kênh:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng: Chatbot AI (Tư vấn 24/7, trả lời tự động), gợi ý sản phẩm thông minh dựa trên hành vi mua sắm.</li><li>Tối ưu hóa chiến dịch Marketing &amp; Quảng cáo: AI phân tích dữ liệu để nhắm mục tiêu chính xác, tối ưu hóa ngân sách quảng cáo trên Google Ads, Facebook Ads.</li><li>Quản lý quan hệ khách hàng (CRM) thông minh: AI hỗ trợ phân loại khách hàng, dự đoán xu hướng mua sắm, tự động hóa quy trình chăm sóc.</li><li>AI viết content: ChatGPT, Canva Magic Write, Copy.ai</li><li>AI tạo video nhanh: CapCut, Pika, TikTok Studio, Veo</li><li>AI tạo hình ảnh sản phẩm: Midjourney, Leonardo AI</li><li>AI phân tích dữ liệu khách hàng</li><li>Dự báo nhu cầu &amp; Quản lý kho hàng: Tối ưu hóa tồn kho, giảm thiểu lãng phí.</li></ul> <p>3. Công cụ AI phổ biến và dễ tiếp cận cho SMEs: ChatGPT, Gemini (hỗ trợ viết nội dung, kịch bản bán hàng), các công cụ AI trong nền tảng quảng cáo (Google, Facebook).</p> |
|               | <p>Phân tích thực trạng &amp; định hướng kênh bán hàng:</p> <p>1. Bài tập &amp; Thảo luận: Học viên tự đánh giá mô hình kinh doanh hiện tại và các kênh đang sử dụng.</p> <p>2. Xác định kênh bán hàng tiềm năng cho SMEs Việt Nam:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Kênh Online: Website bán hàng (SEO/SEM), các Sàn Thương mại điện tử lớn, Mạng xã hội (Facebook, Zalo, TikTok Shop), Livestream bán hàng.</li><li>Kênh Offline: Cửa hàng truyền thống, hội chợ, sự kiện, chuỗi phân phối.</li><li>Mô hình O2O (Online to Offline): Kéo khách từ online về cửa hàng và ngược lại.</li></ul> <p>3. Hỏi đáp &amp; Giải đáp thắc mắc về lựa chọn kênh.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 12h00 – 13h30 | Nghỉ trưa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13h30 – 16h45 | <b>Phần 2: Vận hành hiệu quả &amp; tối ưu hóa bán hàng đa kênh với AI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|               | <p>Triển khai &amp; quản lý các kênh bán hàng phổ biến:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Thực hành xây dựng nền tảng: <ul style="list-style-type: none"> <li>E-commerce Website: Các bước cơ bản xây dựng website bán hàng chuẩn SEO, giao diện thân thiện với người dùng di động.</li> <li>Sàn TMDT: Đăng ký gian hàng, tối ưu listing sản phẩm, tham gia các chiến dịch khuyến mãi trên Shopee, Lazada, Tiki.</li> <li>Mạng xã hội: Xây dựng Fanpage/Zalo Official Account/TikTok Shop, nội dung thu hút, kỹ thuật livestream bán hàng hiệu quả.</li> </ul> </li> <li>Quản lý đơn hàng &amp; tồn kho đa kênh: Sử dụng phần mềm quản lý bán hàng (POS/ERP) để đồng bộ dữ liệu, tránh sai sót.</li> <li>Xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng đa kênh nhất quán.</li> <li>Logistics &amp; Vận chuyển: Lựa chọn đối tác, tối ưu chi phí và thời gian giao hàng.</li> </ol>                               |
|               | <p>Tối ưu hóa &amp; đo lường hiệu quả bằng dữ liệu và AI:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Thu thập &amp; Phân tích dữ liệu khách hàng đa kênh: <ul style="list-style-type: none"> <li>Sử dụng để theo dõi hành vi khách hàng.</li> <li>Khai thác dữ liệu từ CRM và các nền tảng bán hàng để hiểu sở thích và nhu cầu khách hàng.</li> </ul> </li> <li>Ứng dụng AI trong tối ưu hóa: <ul style="list-style-type: none"> <li>Phân khúc khách hàng tự động để cá nhân hóa thông điệp.</li> <li>Dự đoán xu hướng mua hàng và lên kế hoạch marketing.</li> <li>Tối ưu hóa giá bán và chiến lược khuyến mãi dựa trên AI.</li> <li>Đánh giá hiệu suất kênh: Sử dụng dữ liệu để xác định kênh nào mang lại ROI cao nhất.</li> </ul> </li> <li>Đo lường hiệu quả bán hàng đa kênh: Các chỉ số KPI quan trọng (tỷ lệ chuyển đổi, giá trị trọn đời khách hàng - LTV, chi phí thu hút khách hàng - CAC).</li> </ol> |
| 16h45 – 17h00 | <p>Kế hoạch hành động &amp; phát triển bền vững:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Xây dựng lộ trình triển khai đa kênh cho SMEs: Các bước cụ thể, nguồn lực cần thiết và thách thức tiềm ẩn.</li> <li>Chia sẻ kinh nghiệm &amp; Case Study thực tế: Doanh nghiệp Việt Nam đã thành công với mô hình đa kênh và ứng dụng AI.</li> <li>Thảo luận nhóm &amp; Hỏi đáp chuyên sâu: Giải quyết các vướng mắc cụ thể của doanh nghiệp.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|               | Tổng kết và bế mạc khóa tập huấn                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

# CHƯƠNG TRÌNH CẤP QUỐC GIA VỀ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI NĂM 2025

- Tên đề án: **Nâng cao kỹ năng bán hàng đa kênh cho Doanh nghiệp**
- Thời gian: **Ngày 23 tháng 9 năm 2025**
- Địa điểm: **Khách sạn Thể thao, 15 Lê Văn Thiêm, Phường Thanh Xuân, Hà Nội**
- Đơn vị tổ chức: **Hiệp hội Phát triển Hàng tiêu dùng Việt Nam - VACOD**
- Điện thoại: 024.35571875/76 Fax: 024.35571874
- Email: vanphong.vacod@gmail.com Website: www.vacod.vn
- Người liên hệ: **Tường Thị Thu Thủy - Chức vụ: Phó Tổng Thư ký - Điện thoại: 0936796768**

## ĐĂNG KÝ THAM GIA ĐÀO TẠO/TẬP HUẤN

- Tên đơn vị: .....
- Địa chỉ: .....
- Mã số doanh nghiệp: .....
- Điện thoại: ..... Fax: .....
- Email: ..... Website: .....
- Người liên hệ: ..... Chức vụ: ..... Điện thoại: .....
- Loại hình đơn vị:  
☐ Tổ chức XTTM ☐ Doanh nghiệp ☐ HTX
- Lĩnh vực hoạt động, kinh doanh chính: .....

Chúng tôi đăng ký tham dự khóa đào tạo như sau:

| STT | Họ tên người tham dự | Giới tính | Chức vụ | Điện thoại/email |
|-----|----------------------|-----------|---------|------------------|
| 1   |                      |           |         |                  |
| 2   |                      |           |         |                  |
| 3   |                      |           |         |                  |
|     |                      |           |         |                  |
|     | Tổng:                |           |         | .....            |

....., ngày ...../...../2025  
(Thủ trưởng đơn vị đăng ký tham gia ký tên, đóng dấu)

**Vui lòng điền đầy đủ thông tin và gửi hồ sơ đăng ký về Văn phòng VACOD trước ngày 20/9/2025**

- Địa chỉ: 132 Nguyễn Tuân, Phường Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội
- Người liên hệ: Ms. Tường Thị Thu Thủy - Phó Tổng Thư ký VACOD - ĐT: 0936796768 hoặc Ms. Hà Mai Hương - Phó Ban Hành chính - Quản trị VACOD - ĐT: 0983324804