

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

TRUYỀN NGHỀ KINH DOANH ONLINE

Mục tiêu khóa học: Trang bị cho học viên kiến thức và kỹ năng thực chiến để xây dựng hệ thống bán hàng hiệu quả trên TikTok, Facebook, ứng dụng AI xây kênh và livestream. Khóa học giúp các bạn trở thành một Nhân lực số có khả năng Kinh doanh Online chuyên nghiệp.

Đối tượng học: Cá nhân, doanh nghiệp có mong muốn kinh doanh online hoặc nâng cao hiệu quả bán hàng trên nền tảng số: sinh viên, tiểu thương, nhân sự các công ty, ...

Nội dung học: Gồm 3 học phần A-B-C.

Học phần A: Học Offline Trực tiếp với chuyên gia Digital Marketing (học 4 ngày với 4 chủ đề: Facebook, Tiktok, LiveStream và ứng dụng AI xây kênh)

Học phần B: học, thực hành trên sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp & nhà trường dựa theo 3 bước chính quy trình kinh doanh, học Offline & Online qua Zoom (chuyên gia từ doanh nghiệp sẽ chia sẻ về sản phẩm, dịch vụ, nền tảng, chia sẻ chân dung khách hàng, các kênh triển khai ra khách hàng trực tiếp và phát triển hệ thống CTV đại lý)

Học phần C: Hỗ trợ đồng hành 3 năm: hỏi đáp trong nhóm, coaching 1:1 trực tiếp online kết hợp Offline để giúp học viên ra Khách hàng và đủ điều kiện tốt nghiệp, được đăng ký học lại Học phần 1 hệ ONLINE. Đào tạo & cấp chứng chỉ đào tạo ngành Kinh doanh Online từ nhà trường.

Lịch học:

- **Học Online:** tối thứ 5 hàng tuần từ 19:30-21:30.
- **Học Offline:** theo dõi trên web: www.Truyennghekinhdoanh.online

Địa chỉ học offline: Hệ thống giáo dục VNC:

- HCM: số 71 Cộng Hòa, phường 4, quận Tân Bình, HCM.
- Hà Nội : 143 Phạm Văn Đồng, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội.
- Hoặc có thể học tại các cơ sở do doanh nghiệp tài trợ.

A- HỌC KHOÁ OFFLINE VÀ KHOÁ ONLINE TRỰC TIẾP VỚI CHUYÊN GIA DIGITAL MARKETING

Phần 1: Xây kênh Facebook thực hành tiếp thị miễn phí và trả phí

(Thời lượng học 6 tiếng và 1 tuần thực hành làm bài tập chữa bài online)

Mục tiêu bài học:

- Hiểu biết về nền tảng Facebook
- Tần suất phát hành và tối ưu nội dung đa dạng phù hợp nền tảng và ngành nghề.
- Xác định nội dung cho kênh thông qua việc định vị sản phẩm dịch vụ và hình ảnh cá nhân.
- Kế hoạch xây kênh cá nhân, kênh bán hàng.

Nội dung:

- Cách tạo Facebook, Fanpage, Group
- Quy trình xây nội dung kênh Facebook, Fanpage, Group, ...
- Các phương pháp thu hút cộng đồng: seeding, chạy quảng cáo, tạo phễu marketing, ...
- Giới thiệu các phần mềm chính làm nội dung: Canva, Capcut...
- Tối ưu hóa nội dung đăng tải trên fanpage: Công thức viết & upload content, cấu trúc của một bài đăng thu hút người xem.
- Các cách thức kiếm tiền từ Facebook và Fanpage

Phần 2: Tạo kênh Tiktok và bắt đầu kinh doanh với Tiktokshop

(Thời lượng học 6 tiếng và 1 tuần thực hành làm bài tập chữa bài online)

Mục tiêu bài học:

- Hiểu biết về cách tạo kênh Tiktok & vận hành TikTokShop
- Hiểu và ứng dụng về Tiếp thị liên kết (Affiliate)
- Hiểu và ứng dụng Livestream trên Tiktok.
- Hiểu về cách chạy quảng cáo trên Tiktok.

Nội dung:

- Hiểu được những ưu điểm khi bán hàng tại TikTok Shop
- Giới thiệu về Affiliate Marketing, các quy trình hoạt động & lợi ích nhận được trên TikTok
- Hướng dẫn cách thức tham gia Affiliate Marketing trên TikTok, quy trình nhận hoa hồng
- Quy trình gắn giỏ hàng vào video và LIVE
- Thực hành set up & quay video 3 phút như một phiên live thật với sự hướng dẫn của giảng viên.

Phần 3: Ứng dụng công cụ AI vào sản xuất nội dung

(Thời lượng học 6 tiếng và 1 tuần thực hành làm bài tập chữa bài online)

Mục tiêu và nội dung bài học:

- Hiểu về khái niệm AI, các ứng dụng AI hiện nay.
- Nắm được các kiến thức để áp dụng AI vào sản xuất nội dung: viết content, làm hình ảnh, video và tạo phiên bản AI avatar.

- Định hướng xây kênh, nội dung và sản xuất nội dung hàng loạt.

Phần 4: Thực hành Livestream

(Thời lượng học 6 tiếng và 1 tuần thực hành làm bài tập chữa bài online)

Mục tiêu bài học:

- Hiểu được kiến thức liên quan về một phiên livestream
- Đào tạo kỹ năng cần có khi tham gia một phiên livestream

Nội dung:

- Hiểu được key vấn đề của livestream bán hàng là gì?
- Các kỹ năng bắt buộc phải có khi livestream
- Kịch bản sản phẩm cho Live bán hàng, cách sắp xếp kịch bản hàng hóa trong một phiên Live
- Nhân sự của 1 phiên live, set up & vận hành phòng LIVE
- Phân tích sản phẩm và khách hàng
- Cách tạo các khuyến mãi chớp nhoáng, deals ưu đãi, combo,...
- Thực hành toàn bộ các kỹ năng tùy theo trình độ và kinh nghiệm của học viên

B- HỌC, THỰC HÀNH TRÊN SẢN PHẨM DỊCH VỤ CỦA DOANH NGHIỆP & NHÀ TRƯỞNG DỰA THEO 3 BƯỚC TRONG QUY TRÌNH KINH DOANH

Buổi 1- Học sản phẩm dịch vụ và cách gia tăng giá trị cho SPDV. Tạo chuỗi giá trị sản phẩm dịch vụ theo công thức BIẾT – THÍCH – TIN – YÊU.

Buổi 2- Xác định chân dung khách hàng, phễu hút KH tiềm năng, chạy quảng cáo, chốt Khách hàng.

Buổi 3: Cách phát triển kênh CTV đại lý, B2B

Thời lượng: Mỗi buổi 2 tiếng, Kết hợp đào tạo Online và Offline (Kèm tài liệu video học)

C- ĐÀO TẠO & CẤP CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO TỪ TRƯỜNG

Tất cả các học viên trải qua học phần A-B đủ điều kiện tốt nghiệp sẽ chuyển qua **Học phần C** đào tạo cấp chứng chỉ từ hệ thống giáo dục VNC:

https://drive.google.com/file/d/10mDFM_iQ0Z6NpMmdLfLHbRa4VGh5TZV9/view