



Quản trị Chiến lược trong thời kỳ hậu khủng hoảng

Nguyễn Minh Triết
CEO of Strategy Asia Group

MAKING
THE RIGHT
MOVE



Đôi nét về chuyên gia Nguyễn Minh Triết

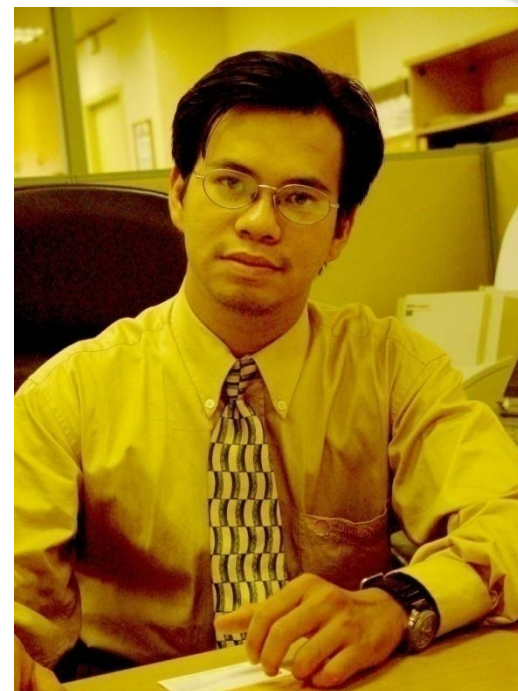
Ông Nguyễn Minh Triết từng nắm giữ các vị trí quản lý cao cấp ở một số Công ty đa quốc gia hàng đầu thế giới như Caltex, Sojitz, và Shell.

Với tư duy chiến lược nhạy bén và cách tiếp cận vấn đề chuyên nghiệp, ông Triết đã quản lý thành công nhiều dự án tư vấn cho các Cty lớn như Saigon Postel, Tập đoàn Technocom (Ukraine), Vinamilk, Vincom, Vinpearl Land, Đại Nam, Anova, Vạn Phát Hưng, Mercedes Benz, Đạm Phú Mỹ, ...

Ngoài bằng MBA loại Xuất Sắc, ông Triết đã được đào tạo ở đẳng cấp quốc tế về Chiến Lược và Quản Lý bởi Shell Learning International và Havard Business School.

Ông Triết còn được MES* đánh giá là Top Performer trong Database Toàn cầu của MES (tức nằm trong số 5% chuyên gia marketing xuất sắc nhất trên toàn thế giới).

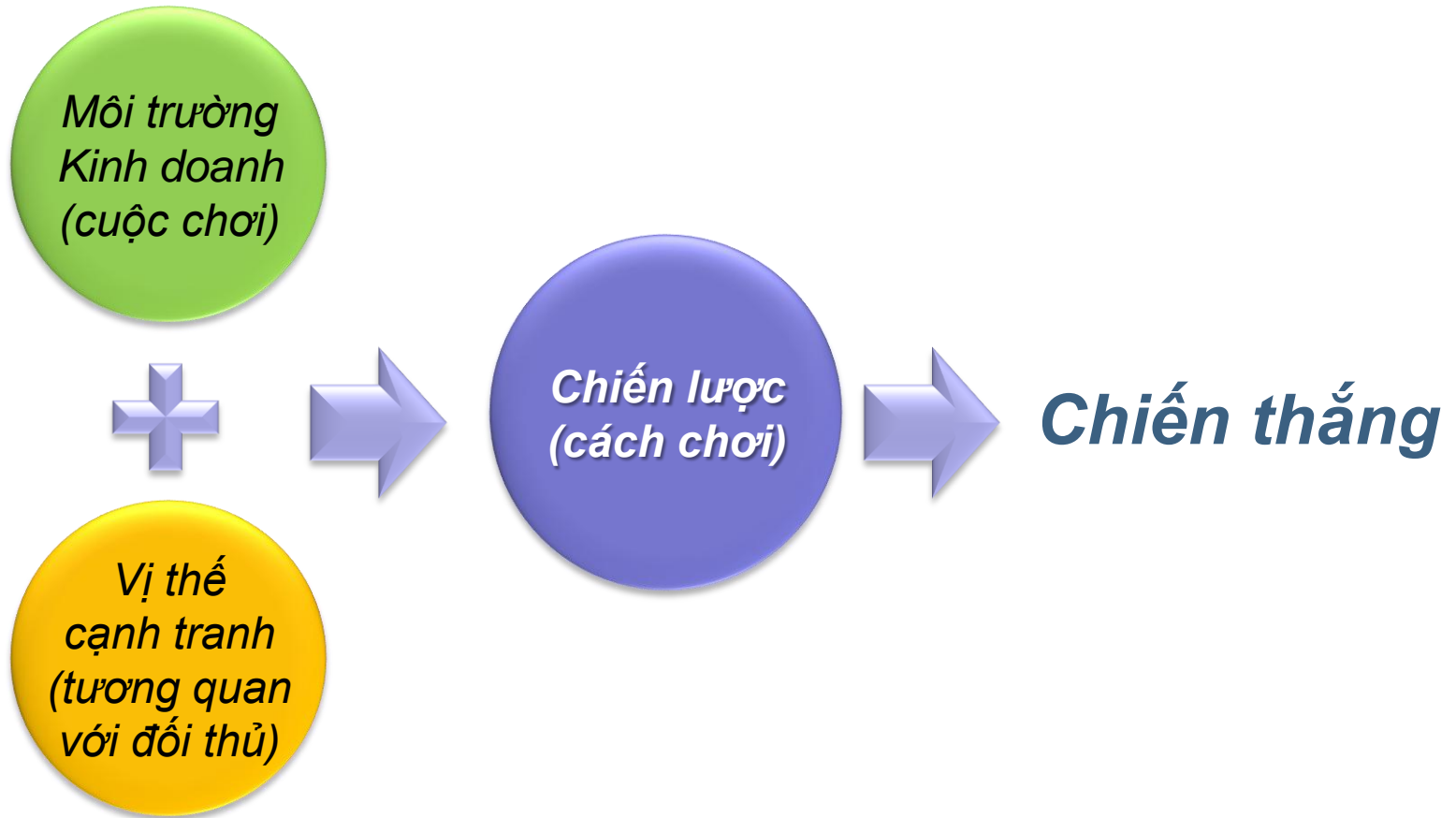
* Marketing Excellence Survey – Một tổ chức chuyên đánh giá năng lực của các chuyên gia marketing của các tập đoàn hàng đầu trên thế giới như P&G, Dupont, Coca Cola, Shell, ...



Chiến lược là gì ?

Chiến lược là ...
phương cách doanh nghiệp chọn
để cạnh tranh
nhằm đạt được lợi thế cạnh tranh bền vững
so với các đối thủ.

***Chiến lược được hình thành
như thế nào ?***



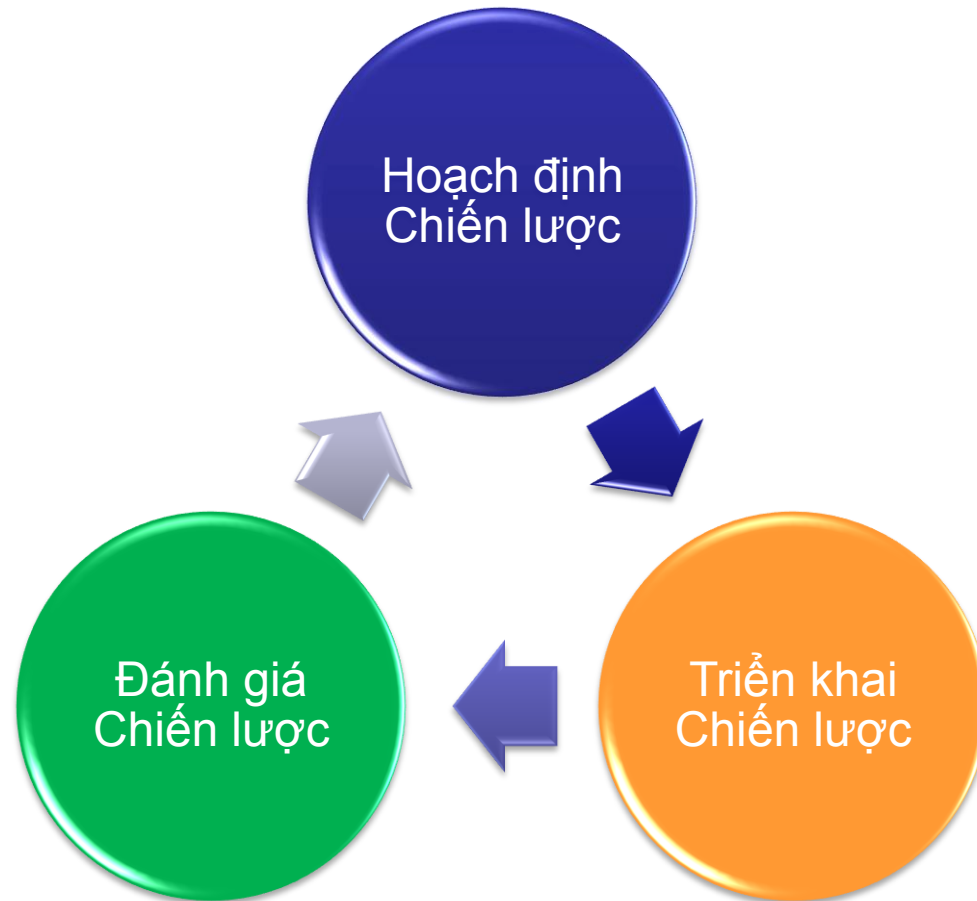


*CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH **KHÔNG PHẢI** LÀ CÁC Ý TƯỞNG HAY ĐỊNH HƯỚNG CỦA BAN LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP VÀ CÀNG **KHÔNG PHẢI** LÀ CÁC GIẢI PHÁP ĐẾN TỪ KINH NGHIỆM CHỦ QUAN CỦA CÁC NHÀ CỐ VẤN.*

CHIẾN LƯỢC ĐƯỢC HÌNH THÀNH QUA QUÁ TRÌNH NGHIÊN CỨU & PHÂN TÍCH CHUYÊN NGHIỆP, ĐỘC LẬP VỚI Ý CHÍ CỦA BAN LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP CŨNG CÁC NHƯ Ý KIẾN CỐ VẤN MANG TÍNH CHỦ QUAN.

Quy trình Quản trị Chiến lược

Quy trình Quản trị Chiến lược



Quản trị Chiến lược trong thời kỳ hậu khủng hoảng

Thời kỳ hậu khủng hoảng

- Môi trường kinh doanh biến động khó lường
 - Nhiều nguy cơ nhưng cũng nhiều cơ hội
 - Mô hình & tốc độ hồi phục hiện là một dấu hỏi lớn
 - Cạnh tranh trở nên gay gắt & phức tạp hơn
- *Quá trình Quản trị Chiến lược trở nên quan trọng hơn bao giờ hết và mang tính quyết định đối với sự sống còn của doanh nghiệp.*



***Để thành công trong thời kỳ hậu
khủng hoảng***

1

Doanh nghiệp nên đầu tư đúng mức cho quá trình hoạch định chiến lược cho giai đoạn hiện nay, trong đó cần chú trọng vào chức năng dự báo và phân tích tình huống (nhằm phản ứng hiệu quả với biến động của môi trường kinh doanh)





2

Doanh nghiệp cần vận dụng quá trình phân tích chiến lược động (dynamic analyses) và thực hiện quá trình đánh giá chiến lược thường xuyên hơn (nửa năm một lần).

Tập trung mọi nguồn lực cho quá trình triển khai, gia tăng tính linh hoạt và sẵn sàng cho các kịch bản phục hồi của thị trường nhằm đạt được các mục tiêu chiến lược một cách hữu hiệu nhất.

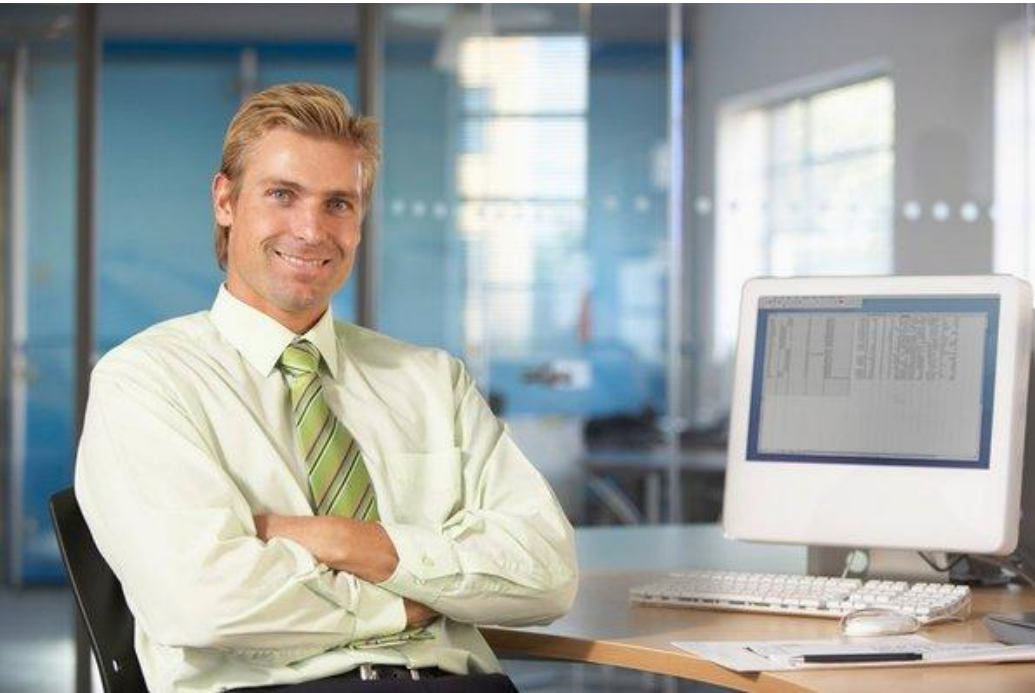
3



Đảm bảo tính nhất quán & hiệu quả trong quá trình triển khai Chiến lược. Tránh bị tác động bởi các áp lực hay cơ hội ngắn hạn có thể ảnh hưởng đến các mục tiêu dài hạn.

4





5

Doanh nghiệp cần chú trọng đúng mức vào quá trình Quản trị Chiến lược nhằm giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp luôn có tầm nhìn tinh táo về cuộc chơi & cách chơi của mình (tránh các sai lầm do quyết định cảm tính).

***Xin cảm ơn và
chúc quý vị thành công!***



CONTACT INFORMATION

Nguyen Minh Triet

CEO – Strategy Asia Group

Mobile: 0913920715

Suite 5.6B (5th Floor), e-Town 2 Building

364 Cong Hoa, Tan Binh District, HCMC

Tel: (84-8) 812 5870

Fax: (84-8) 812 5871

Email: ceo@strategyasia.net