

THÔNG TIN GIẢNG VIÊN & TƯ VẤN CẤP CAO NHÀ HUẤN LUYỆN DÀNH CHO LÃNH ĐẠO TẠI A&P VIỆT NAM

CÔ: VÕ THỊ THANH LOAN

Giám Đốc Điều Hành - A&P Vietnam

ACC™, Certified Executive Coach & Master Facilitator

Certified Project Management Professional (PMP®)

Cô Võ Thị Thanh Loan đã nắm giữ bằng Thạc Sĩ từ năm 2006 và là Associate Certified Coach chứng nhận bởi International Coaching Federation (ICF), Certified Executive Coach & Master Facilitator được chứng nhận bởi tổ chức uy tín trên thế giới Center for Executive Coaching. Cô Thanh Loan cũng đã được tổ chức PMI chứng nhận là Certified Project Management Professional (PMP®).

Đến nay Cô Thanh Loan đã có 20 năm kinh nghiệm làm việc. Cô Thanh Loan hiện đang giữ chức vụ Giám Đốc Điều Hành Công ty A&P Việt Nam. Trước đó, Cô Thanh Loan đã từng nắm giữ những vị trí quản lý cấp cao tại Phòng Nhân Sự và Phòng Thương Mại của các tập đoàn đa quốc gia như: Tập đoàn Abbott, GSK, MSD, Liberty Insurance, AIA, DKSH.

Bên cạnh đó, Cô Thanh Loan đã có 16 năm kinh nghiệm giảng dạy, huấn luyện, tư vấn các giải pháp nhân sự thực tiễn dành cho các doanh nghiệp, 15 năm kinh nghiệm điều hành, lãnh đạo, quản lý, phát triển đội ngũ và đặc biệt là kinh nghiệm quản lý đội ngũ thương mại trên toàn quốc. Kinh nghiệm giảng dạy, huấn luyện và tư vấn của Cô Thanh Loan rất đa dạng, Cô Thanh Loan đã thực hiện đào tạo, huấn luyện, tư vấn cho nhiều khách hàng trong các ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), dược phẩm, bảo hiểm, ngân hàng, sản xuất, dịch vụ viễn thông...

Một số khách hàng đại diện như Wilmar CLV, Tân Hiệp Phát, Luxasia, Dai-Ichi Life Vietnam, Circle, NVS, Yuanta Security, Bayer, Novartis, Pfizer, Sony, Davipharm, Unilever, Panasonic, Bosch, Masan Consumer, Big C, Calofic, Pernod Ricard, Orient Beauty & Salon, MobiFone, ACB, OCB, VCBS, PJICO, Schaeffler, Movii, Elanco, C.P Group, Ahamove, Jabil, Suntory Pepsico, Astrazeneca...



Kinh Nghiệm Làm Việc

- **A&P Vietnam** - Giám Đốc Điều Hành
- **Circle Vietnam** - Giám Đốc Đối Tác Nhân Sự Chiến Lược & Quản Lý Dự Án
- **Abbott Laboratories – Vietnam** - Quản Lý Đối Tác Nhân Sự Cấp Cao
- **GSK Representative Office** - Quản Lý Nhân Sự – Talent Acquisition, Talent Leadership & Organization Development, HR Generalist
- **MSD Vietnam** - Quản Lý Đào Tạo Cấp Cao

- **Liberty Insurance Vietnam Company**
 - Quản Lý Cấp Cao - Đào Tạo & Phát Triển
 - Trưởng Phòng Phát Triển Các Kênh Phân Phối Mới
- **American International Assurance Company (AIA Vietnam)**
 - Quản Lý Khu Vực – Phát Triển Đại Lý
 - Chuyên Viên Đào Tạo Cấp Cao
- **DKSH (Diethelm) Co., Ltd** - Nhân Viên Kinh Doanh & Tiếp Thị

Trình Độ Học Vấn & Chuyên Môn:

- **MBA in Business Administration** – University of Economic, Ho Chi Minh City, graduated in 2006.
- **Certified Executive Coach** – Center for Executive Coaching in 2020
- **Certified Master Facilitator** – Center for Executive Coaching in 2020
- **Project Management Professional (PMP®)** – PMP® Number: 3005604 – Project Management Institute (PMI) in 2021.
- **Associate Certified Coach (ACC™)** – International Coach Federation (ICF) in 2022
- **Level 3 – Expert - Point of You®** Number: 77 – Point of You® Academy in 2023
- **Situational Leadership II** – Ken Blanchard in 2021
- B.A Degree in Foreign Trade – Da Nang University in 2000.
- B.A Degree in English– Da Nang University in 2001.
- Associate, Customer Service Certification (ACS Certification) – Life Office Management Association.
- Behavioural Analysis & FinXs Professional Certification (DISC) – FinXS Organization in 2018
- 15th Dave Ulrich Asia Forum: HR Competencies – What is required for HR effectiveness, in 2016 in Singapore
- Reward 101 – The training provided by GSK in 2015 in Malaysia
- Leading Delivery, Business Acumen, First Line Leader, Managing Daily Performance, Management Essential, Personal Resilience, ADP – These trainings provided by GSK in 2014, 2015 and 2016 in Vietnam
- Developing & Implementing Effective Job Evaluation & Grade Structures – ETELS Training networks, April 2012
- Strategic Organizational Development – UNI Strategy, July 2011 in Malaysia,
- Human Resource Executive Program – University of Michigan Business School, Nov 2010 in HK
- Chief People Officer (CPO) – HR Development Research Institute, Nov 2010
- Labour Compensation & Benefit Practices - HR Development Research Institute, Nov 2010
- Certificates of Awareness Before Change (ABC), Breakthrough Leadership, Training Manager & Train The Trainer, Negotiation Skills and other soft skills training

Kinh Nghiệm Dẫn Dắt Các Hội Thảo Mang Tính Chiến Lược & Đào Tạo Dành Cho Doanh Nghiệp

Kinh Nghiệm Dẫn Dắt Các Hội Thảo Mang Tính Chiến Lược Với Đa Dạng Chủ Đề:

- Sứ mệnh – Tầm nhìn – Giá trị cốt lõi
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh
- Gia tăng sự gắn kết giữa các thành viên trong tổ chức
- Phát triển nhân tài & xây dựng lực lượng kế thừa

- Thu hút và giữ chân nhân tài cho tổ chức
- Sự trải nghiệm của khách hàng & dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp
- Quản lý sự thay đổi (Change management) & Sự thay đổi về văn hóa doanh nghiệp
- Gây ảnh hưởng và xây dựng mối quan hệ với đối tác
- Và các chủ đề khác về: Thương hiệu, Quản lý mâu thuẫn, Thành tích công việc

Kinh Nghiệm Đào Tạo Dành Cho Doanh Nghiệp Giúp Nâng Cao Các Nhóm Năng Lực:

- **Nâng Cao Năng Lực Lãnh Đạo & Quản Lý**
 - Phát triển kỹ năng lãnh đạo và quản lý dành cho quản lý cấp cao và cấp trung
 - Phát triển kỹ năng lãnh đạo và quản lý thiết yếu
 - Kỹ năng giám sát công việc và ủy thác công việc
 - Kỹ năng huấn luyện, phản hồi hiệu quả công việc dành cho cấp quản lý
 - Xây dựng tinh thần làm việc nhóm và động viên đội ngũ
- **Nâng Cao Tính Chuyên Nghiệp & Kỹ Năng Làm Việc Trong Tổ Chức**
 - Kỹ năng lập kế hoạch & Tổ chức công việc
 - Kỹ năng quản lý thời gian hiệu quả
 - Kỹ năng giao tiếp & Trình bày thuyết phục
 - Kỹ năng thuyết trình tạo ảnh hưởng
 - Kỹ năng tư duy sáng tạo, giải quyết vấn đề và ra quyết định
 - Kỹ năng quản lý sự căng thẳng & Rèn luyện sự bền bỉ cho bản thân
- **Nâng Cao Tính Chuyên Nghiệp Trong Tư Vấn Bán Hàng & Quản Lý Bán Hàng**
 - Kỹ năng quản lý hiệu quả bán hàng dành cho quản lý bán hàng
 - Kỹ năng huấn luyện thực địa dành cho quản lý bán hàng
 - Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp
 - Phát triển khác hàng doanh nghiệp và kỹ năng tư vấn bán hàng giải pháp
 - Kỹ năng tư vấn bán hàng qua điện thoại hiệu quả
- **Nâng Cao Tính Chuyên Nghiệp Trong Chăm Sóc & Phục Vụ Khách Hàng**
 - Dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp & Kỹ năng chăm sóc khách hàng
 - Giải quyết than phiền, khiếu nại của khách hàng một cách chuyên nghiệp và hiệu quả
 - Quản lý khách hàng khó tính và kỹ năng thương lượng trong giải quyết khiếu nại dành cho khách hàng
 - Quản lý mối quan hệ với khách hàng (CRM)
- **Nâng Cao Năng Lực Dành Cho Phòng Nhân Sự & Quản Trị Nguồn Nhân Lực**
 - Quản Trị Nhân Sự Trong Thời Đại 4.0
 - Trở Thành Đối Tác Nhân Sự Hiệu Quả
 - Dịch Vụ Nhân Sự Chuyên Nghiệp
 - Kỹ Năng Phỏng Vấn Tuyển Chọn Nhân Tài Dựa Trên Năng Lực Hành Vi
 - Đào Tạo Giảng Viên Nội Bộ (Train The Trainer)
 - Đào Tạo Giảng Viên Chuyên Nghiệp (Train The Trainer PRO*)
 - Đào Tạo & Phát Triển Nhân Tài Trong Tổ Chức
 - Quản Trị Sự Thay Đổi Dành Trong Tổ Chức

- Xây Dựng Lực Lượng Kế Thừa Trong Tổ Chức
- Quản Lý Thành Tích Công Việc & Phát Triển Nhân Viên

Ngành Dược



Ngành Hàng FMCG & Thực Phẩm



Khối Sản Xuất



Khối Thương Mại – Dịch Vụ - Ecommerce – Công Nghệ



Khối Tài Chính – Ngân Hàng – Bảo Hiểm – Bất Động Sản



Trân Trọng,
A&P VIETNAM.