

Chương trình: **Khởi nghiệp kinh doanh**



Gặp gỡ hẹn hò

1. Họ tên
2. Sinh năm
3. Nghề nghiệp
4. Số điện thoại
5. Mong muốn gì từ lớp học.



Thông tin cá nhân

Liên hệ:

Điện thoại:

Email:

Face book:

Group facebook:

Mai Hữu Tài

0913802912

huutai1908@gmail.com

tai@dichobiet.vn

Mai Hữu Tài (Louis)

Hội đồng khởi nghiệp Phía nam



Chương trình: **Khởi sự kinh doanh nâng cao**

Quy ước



Đi trễ góp: 2000 USD/Phút
(Tối đa 20.000 USD)
Điện thoại reo 5.000 USD

Ban cán sự ⇒ Gấp đôi

Giảng viên ⇒ Gấp ba

MODULE 1

NHẬN THỨC ĐÚNG VỀ KHỞI NGHIỆP – KINH DOANH VÀ DOANH NHÂN

Khởi nghiệp là gì ?

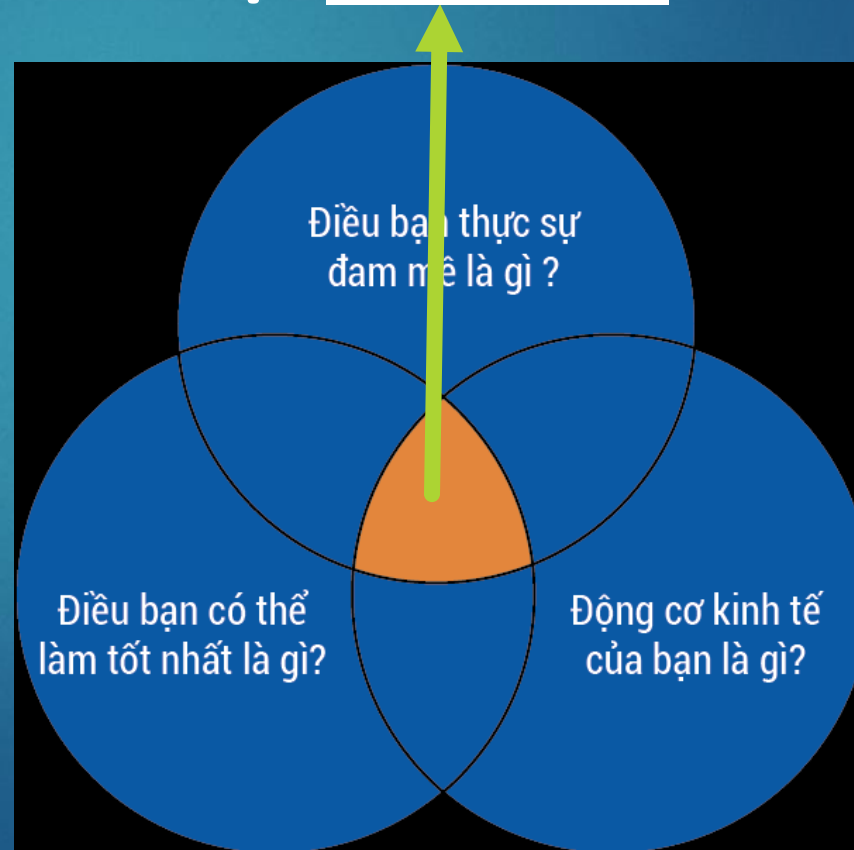
Kinh doanh là gì ?

Doanh nhân là ai ?

KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ ?

Nghĩa rộng:

Bắt đầu sự nghiệp **với** một sứ mệnh xác lập



KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ ?

Nghĩa rõ:



Bắt đầu sự nghiệp với một sứ mệnh
được xác lập **từ** ý tưởng sáng tạo

KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ ?

Nghĩa đúng:

Bắt đầu sự nghiệp từ một ý tưởng sáng tạo nhưng phải có người chấp nhận **mua**



KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ ?

Nghĩa đủ:

Bắt đầu sự nghiệp với một ý tưởng sáng tạo, có người chấp nhận mua và phải có

lợi nhuận



Định nghĩa về: KINH DOANH

“Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi”

(Khoản 2 Điều 4 Luật DN năm 2005)

Những đặc thù nổi bật của NGHỀ KINH DOANH

- Kinh doanh là một nghề làm giàu chứ không phải là sinh kế
- Trong kinh doanh điều gì cũng có thể xảy ra và không có một giải pháp nào (dù là tuyệt vời nhất) được coi là giải pháp duy nhất đúng
- Bất kể mọi khó khăn, trở ngại nào trong kinh doanh vẫn có thể có được những ý tưởng, giải pháp mà trong các lĩnh vực khác không thể có được
- Kinh doanh là một nghề “Biến những cái không thể, thành những cái có thể!”
- Kinh doanh là nghề đầy mạo hiểm và cần có sự sáng tạo không ngừng.
- Mục tiêu chủ yếu và quan trọng nhất của Kinh doanh là **LỢI NHUẬN TỐI ĐA** nên trong Kinh doanh “Không ai cho không ai cái gì”

TƯ DUY THỊNH VƯỢNG 17 KHÁC BIỆT GIỮA NGƯỜI GIÀU VÀ NGHÈO









LY TU TRONG
COLLEGE







LY TU TRUNG
COLLEGE





LY TU TRONG
COLLEGE





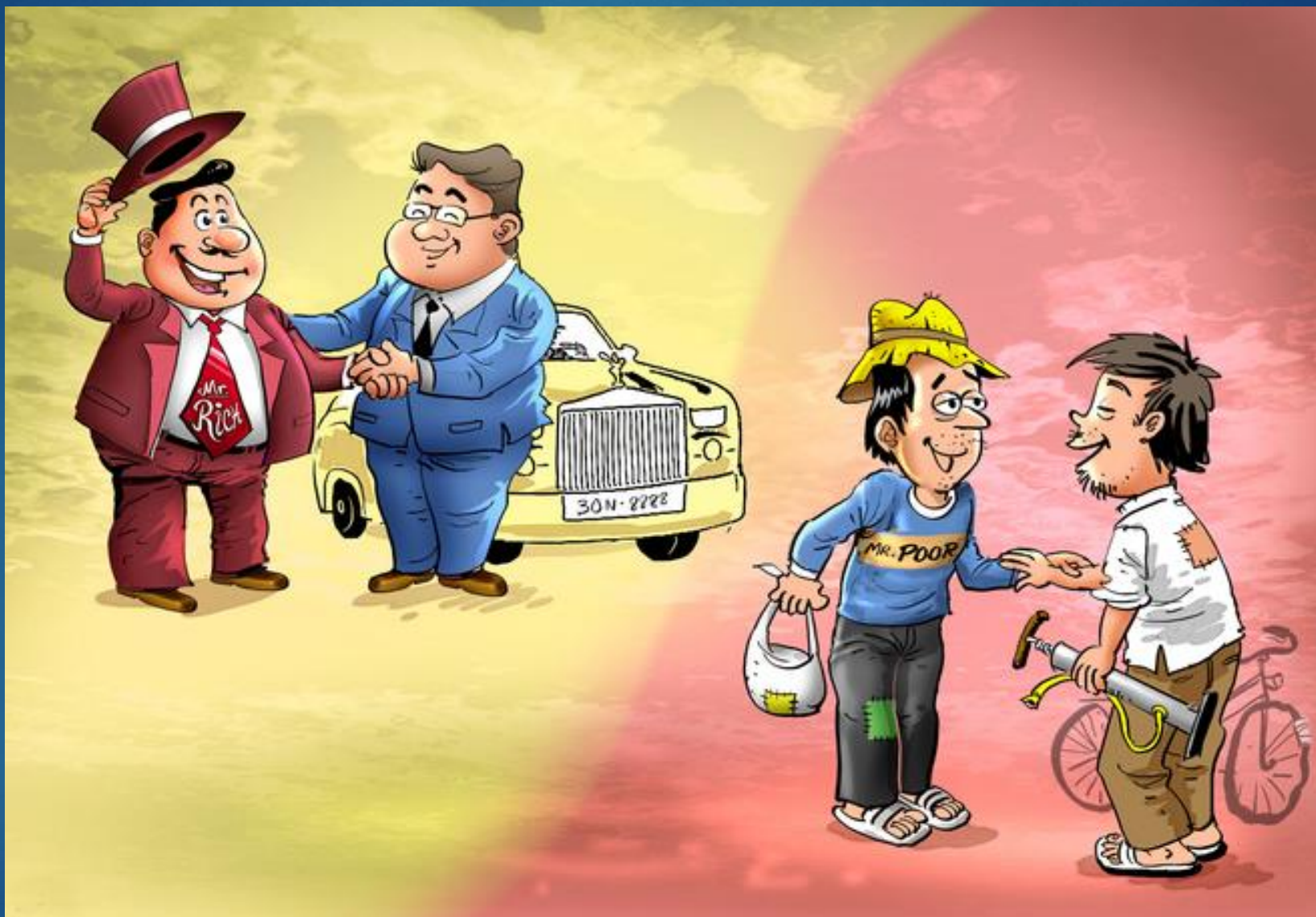
LY TU TRONG
COLLEGE







LY TU TRUNG
COLLEGE





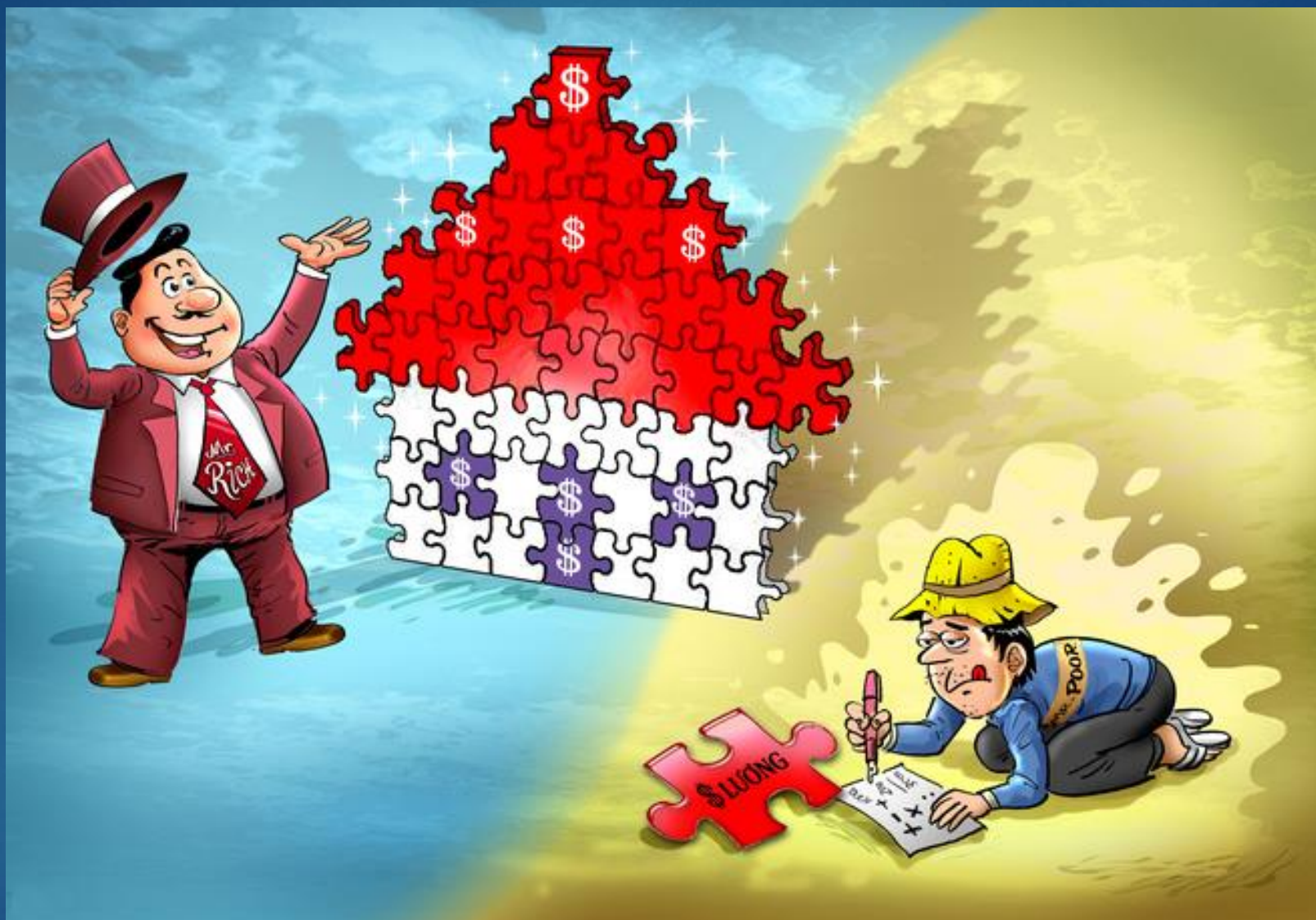
LY TU TRONG
COLLEGE







LY TU TRONG
COLLEGE







LY TU TRUNG
COLLEGE







LY TU TRONG
COLLEGE



CHÂN DUNG DOANH NHÂN

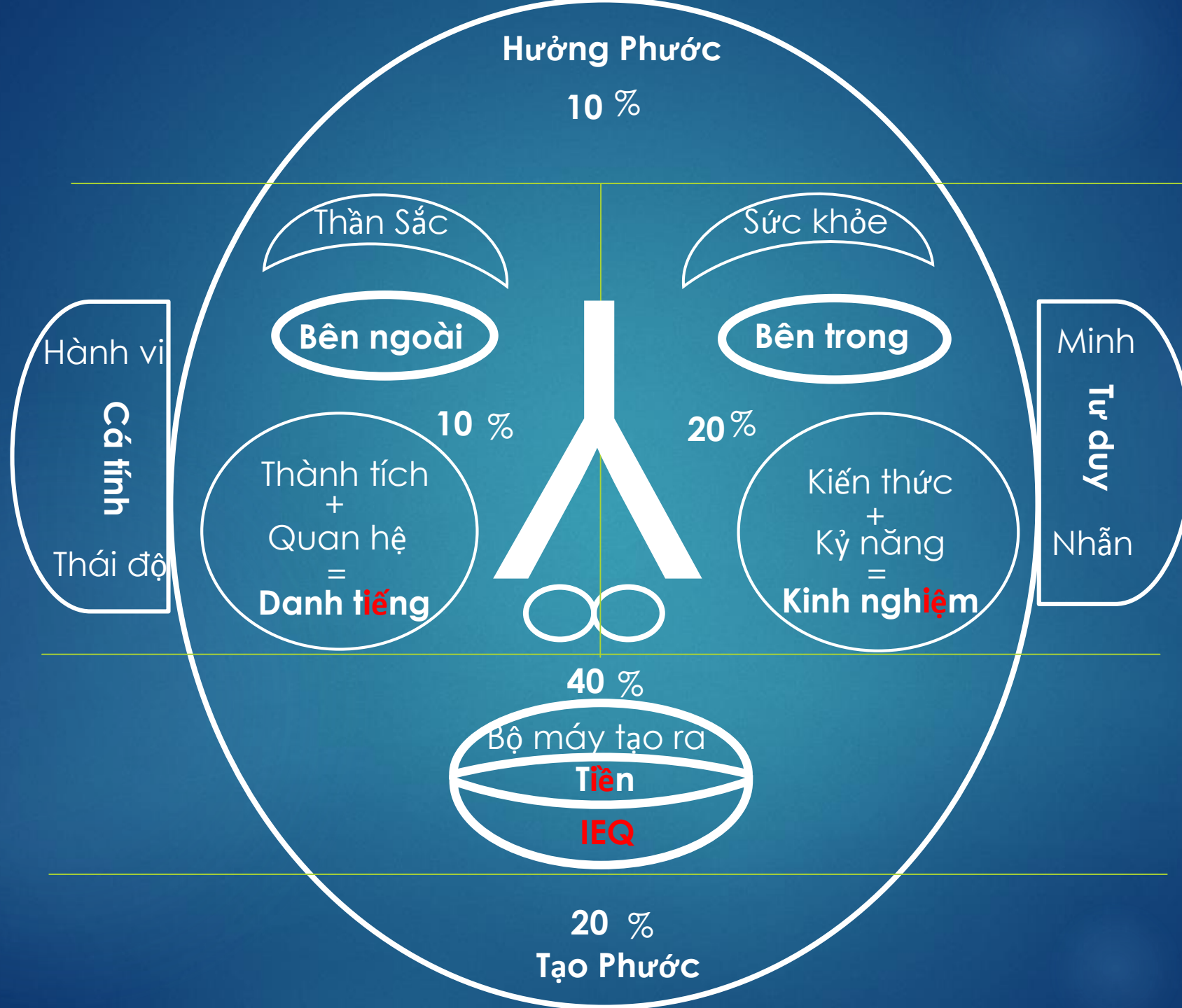
Trình bày: Mai Hữu Tài

Nhạc phẩm: Ngẫu hứng Doanh Nhân. R: Trần Tiến. S.Tấn Minh



Những nét đặc trưng của DOANH NHÂN

- Là người lao động ĐẶC BIỆT, sản phẩm chủ yếu là những quyết định, quyết sách đúng đắn và kịp thời một cách độc lập và tự chịu trách nhiệm với hành vi của mình.
- Có cách nhìn nhận, quan sát, đánh giá.... mọi sự việc / hiện tượng...theo cách riêng của mình và đều hướng tới việc tìm kiếm lợi nhuận tối đa.
- Có cách suy nghĩ, tư duy và phát triển những ý tưởng... không chỉ theo cách tư duy logic thông thường mà còn có thêm cách tư duy phi logic!
- Có cách hành động khác bình thường, mang đầy tính sáng tạo, mạo hiểm và quyết đoán.
- DOANH NHÂN ĐẶC BIỆT: Là người tạo ra GIÁ TRỊ cho xã hội, hơn là tạo ra nhiều lợi nhuận.



Cửa sổ Johary công cụ “biết người - biết ta”

Những câu nói nổi tiếng về “Biết...”

- ▶ “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng” - **Tôn Tử**
- ▶ “Bí quyết sự thành công là khả năng tự đặt mình vào địa vị của người khác và xem xét sự vật vừa theo quan điểm của họ, vừa theo quan điểm của mình”
Henry Ford
- ▶ Dù chúng ta nỗ lực và tài giỏi đến bao nhiêu đi chăng nữa, thì cuối cùng thành công của chúng ta trong cuộc đời và trong sự nghiệp vẫn phụ thuộc ở mức độ rất lớn vào những người khác

(Suy luận từ định nghĩa về Quản lý của Mary Folett)

Những câu nói nổi tiếng về “Biết...”

- ▶ Hiểu rõ mình có thể làm được những gì và không làm được những gì là điều khó khăn. Nhưng ai làm được, họ sẽ không bao giờ rơi vào những hoàn cảnh khó khăn
(9 lời khuyên của Bill Gates dành cho thanh niên)
- ▶ Chúng ta phải hiểu rõ hoàn cảnh của mình đang sống, hiểu tâm hồn mình, hiểu tính chất công việc mình đang làm, và mọi người xung quanh mình, nhanh chóng điều chỉnh tình cảm của mình và nhìn nhận vấn đề dưới góc độ khác.
(9 lời khuyên của Bill Gates dành cho thanh niên)

Cửa sổ JOHARY

JOSEPH LUFT VÀ HARRY INGHAM (HAI NHÀ KHOA HỌC-TÂM LÝ NGƯỜI MỸ) ĐÃ KẾT HỢP NGHIÊN CỨU NHIỀU NĂM ĐỂ ĐI ĐẾN KẾT LUẬN:

"BẤT KỲ AI DÙ ĐÓ LÀ NGƯỜI THƯỢNG LƯU CHO ĐẾN KẺ KHỐN KHÓ ĂN MÀY, CŨNG ĐỀU CÓ NHỮNG ĐIỂM CHUNG NHẤT LÀ 4 Ô CỬA SỔ (4 VÙNG)"

BỐN CỬA SỔ ĐÓ LÀ GÌ?

CẢ SẼ JOHARY

BÊN CẠ THỌ
NHỜN BỊT



BÊN KHÔNG THỌ
NHỜN BỊT



NGƯỜI KHÁC
CẠ THỌ NHỜN
BỊT.



VÙNG CHUNG
(Vùng mở)

VÙNG MÙ
(Vùng ngạt)

NGƯỜI KHÁC
KHÔNG THỌ
NHỜN BỊT.



VÙNG MẬT
(Vùng kín)

VÙNG TỐI
(Vùng tiềm năng)

Cửa sổ JOHARY

Phát triển tiếp công trình nghiên cứu trên,
Nhà Tâm thần học người Thụy Sĩ - **Carl Jung** trong học thuyết "**CÁ NHÂN**" của ông đã chia con người thành "**4 mẫu phong cách và 13 kiểu người khác nhau**"

Bốn phong cách của Carl Jung

✿ 4 Nhóm người ở 4 Phong cách khác nhau:

1. Nhóm người thiên về **HÀNH ĐỘNG** (Doer)
2. Nhóm người thiên về **SUY NGẪM** (Thinker)
3. Nhóm người thiên về **CẢM XÚC** (Feeler)
4. Nhóm người thiên về **TƯỞNG LAI** (Intuitor)

1. Nhóm người THIÊN về HÀNH ĐỘNG

Vùng
Chung

Vùng
Mù

Vùng
Kín

Vùng
Tối

2. Nhóm người THIÊN về **SUY NGẪM**



3. Nhóm người THIÊN về CẢM XÚC

CHƯA CHINH PHỤC
ĐƯỢC TÌNH CẢM

Vùng Chung

Vùng
Mù

Vùng
Kín

Vùng
Tối

Vùng
Chung

Vùng
Mù

Vùng
Kín

Vùng
Tối

ĐÃ CHINH PHỤC
ĐƯỢC TÌNH CẢM

4. Nhóm người THIÊN về TƯƠNG LAI

Vùng
Chung

Vùng
Mù

Vùng
Mật

Vùng
Tối

Các câu hỏi thảo luận

- ▶ Bạn thuộc nhóm nào?
- ▶ Nhóm nào phù hợp với kinh doanh?
- ▶ Những ưu và nhược điểm mỗi nhóm?
- ▶ Tiếp xúc với đối tượng thuộc từng nhóm, nên như thế nào?
- ▶ Nên thể hiện như thế nào với đối tác hoặc đối phương thuộc các nhóm trên?

Nhóm người THIÊN về **HÀNH ĐỘNG**

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
-Bộc trực, thẳng thắn , dứt khoát. -Cởi mở , hòa đồng ,thân thiện, dễ hòa nhập. -Nhiệt tình , sôi nổi ,mạnh mẽ, quyết đoán. -Thoáng đạt ,chân thành mộc mạc. -Hoạt bát , nhanh nhạy, biết chớp thời cơ. -Tư duy thông thoáng , ít bị trói buộc , mặc định . -Quyết định nhanh chóng, hành động quyết liệt, nặng về lý trí ... v...v...	-Nôn nóng, xúc nổi, thiếu thận trọng. -Hiếu thắng,dễ bị kích động ,dễ tự ái - Vồ vập, dễ tin Người , thiếu cảnh giác, hay “ Cả thèm/ chóng chán “, dễ cực đoan. -Nói nhiều , thích tranh luận,thích được đề cao, tăng bốc . -Ít muốn lắng nghe , quan tâm nhiều đến những cái trước mắt/ hơn lâu dài. -Thường hay” lạc quan tếu để dẫn tới bi quan đại ! “ -Mang nặng cách tư duy “ Ấn tượng “ hoặc “ Hiệu ứng “ - Hay chủ quan , hay ngạo mạn , dễ “ Bốc đồng “...v...v...

Nhóm người THIÊN về SUY NGẪM

ĐIỂM MẠNH

- Điềm tĩnh, trầm tư, kín kẽ, khôn khéo, thận trọng .
- Rất biết lắng nghe,rất ít nói, ứng xử tế nhị, biết tự kiềm chế.
- Suy xét thận trọng, nhìn nhận, đánh giá...toàn diện, cân nhắc kỹ càng .
- Tư duy logic. Sâu sắc, thâm thúy, hàn lâm.
- Phán quyết chính xác, đầy đủ.
- Tầm nhìn sâu ,rộng ,ít sai lầm ...
- Tỷ lệ thành công cao, nhưng không rực rỡ lắm !

ĐIỂM YẾU

- Thiếu cởi mở, thiếu chan hòa, lạnh lùng, khó hiểu, khó nhận biết .
- Hay nghi ngại, hay cảnh giác, chậm hòa đồng, khô cứng, khó gần. Mất nhiều thời gian trong giao tiếp.
- Một số ít trường hợp còn thấy cả sự thâm hiểm .
- Quá thận trọng , thiếu quyết đoán
- Dễ dể Đối phương nghi ngại, cảnh giác.
- Chậm quyết định- mất cơ hội .

Nhóm người THIÊN về CẢM XÚC

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
- Quan niệm sống “ Trăm cái lý không bằng tí cái tình ! “ -Thái độ ôn hòa, tế nhị, mềm mỏng, nhẹ nhàng, đảm thắm...dễ gần, dễ chịu. -Chân thành, hướng thiện, mộc mạc ,thật thà . -Vị tha, nhân ái, trọng niềm tin, trọng tình Người . - Ở giai đoạn đầu, biểu hiện gần giống như nhóm Người cảm xúc: Thầm lặng ,dè dặt, lắng nghe, rất ít nói... Nhưng đến khi đã tin tưởng thì lại có biểu hiện giống nhóm Hành động: cởi mở, ân cần, vồn vã, nhiệt thành ... - Tư duy ngay thẳng, chân thật	-Hạn chế lớn nhất là sự cả tin, cả nể. Đặc biệt là khi Đối phương đã chiếm được cảm tình, chiếm được lòng tin, thường dẫn đến những sai lầm, trả giá . -Tư duy nặng về cảm nhận, cảm tính ,dễ xúc động, hay mềm yếu, dễ bị lợi dụng. -Thiếu quyết đoán, Quyết định chậm và thường bị chi phối bằng cảm xúc . -Thiếu cương quyết, thiếu lý tính. - Hành động thiếu dứt khoát, hay nhún nhường, nhượng bộ.

Nhóm người THIÊN về TƯƠNG LAI

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
-Tầm nhìn xa, rộng. Ít quan tâm đến chi tiết, tiểu tiết. -Tư duy nặng về logics – trí tuệ . - Tôn trọng tính quy luật/ khách quan - Thẳng thắn, trung thực, độ lượng . -Tâm hồn trong sáng , ngay thẳng , luôn hướng tới những cái lớn lao ,to tát, cao siêu ... trong tương lai : “ Với Tôi, điều quan trọng là ở ngày mai chứ không phải là những cái hôm qua và hôm nay ! “... -Tri thức dồi dào, hiểu nhiều, biết rộng . - Mang phong cách “ Nghệ sỹ “, thoáng đạt, mộng mơ...	-Hạn chế lớn nhất là thiếu tính thực tế, thiếu chi tiết, cụ thể ... -Nặng về lý trí, về lý thuyết, thiếu tính áp dụng, thực dụng . -Khả năng quản lý yếu, hiệu quả hạn chế . -Hơi cầu toàn, luôn đòi hỏi sự hoàn hảo ... - Ít thành công ! Tuy nhiên, đã thành công thì rất rực rỡ !

13 kiểu người khác nhau:

1. Kiểu người **Làm vừa lòng người khác**: "Tôi phải luôn có một tình yêu chân thành, sự quan tâm và sẵn sàng chấp nhận mọi người dù ở thời điểm nào!"
2. Kiểu người **Thẳng thắn**: "Để trở nên hiệu quả, tôi cần chứng minh bản thân là hoàn toàn có khả năng và có tài trong mọi việc tôi làm!"
3. Kiểu người **Hoàn hảo**: "Khi mọi việc không như kế hoạch thì thật là một hiểm họa khủng khiếp"

4. Kiểu người **Đúng đắn**: "Những người thách thức ta hoặc ý tưởng của ta hoặc những người không hợp tác là người xấu, cần bị lên án, chửi rủa và trừng phạt"

5. Kiểu người **Luôn cố gắng**: "Chừng nào tôi còn làm hết sức mình và chịu trách nhiệm phần việc của mình thì đó là tất cả những gì người ta có thể mong đợi ở tôi"

6. Kiểu người **An toàn**: "Nếu có một cái có vẻ nguy hiểm hoặc mạo hiểm thì tự nhiên sẽ vướng vào đó hoặc buồn phiền vì nó"

7. Kiểu người **Né tránh**: "Tránh đối mặt với tình huống khó khăn và sự tự chịu trách nhiệm thì dễ hơn là đối mặt và giải quyết chúng"

8. Kiểu người **Kiên nhẫn**: "Quá khứ rất quan trọng và có ảnh hưởng lớn đến cảm giác và hành vi của chúng ta trong hiện tại"

9. Kiểu người **Tự hài lòng**: "Có thể có được hạnh phúc chỉ bằng cách tự thoả mái với bản thân và để mọi chuyện diễn ra"

10. Kiểu người **Nhanh nhẹn**: "Khi có khủng hoảng thì phải làm một cái gì đó - bất kỳ điều gì - nhưng đừng có đứng mà không làm gì"

11. Kiểu người **Bận rộn**: "Chừng nào ta còn làm việc là ta còn đóng góp"

12. Kiểu người **Mạnh mẽ**: "Tôi không cần ai giúp đỡ, tôi có thể xử lý bất kỳ tình huống nào với những gì mình có"

13. Kiểu người **Khác biệt**: "Cho dù tôi làm cái gì thì phải khác với bất kỳ cái gì mà nhà tư vấn đưa ra, hoặc phải khác với những gì mà tôi đã được chào mời trước đó"

MODULE 2

ĐỘNG NÃO HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG PHÁT TRIỂN Ý TƯỞNG & LỰA CHỌN CƠ HỘI KINH DOANH

ĐỘNG NÃO VÀ PHÁT TRIỂN Ý TƯỞNG

I. MỤC ĐÍCH - Ý NGHĨA

1. Động não hình thành các ý tưởng kinh doanh
2. Phát triển ý tưởng kinh doanh
3. Sàng lọc ý tưởng tốt nhất cho việc lập kế hoạch kinh doanh (sàng lọc vĩ mô, vi mô và phân tích SWOT)

Yêu cầu

1. Mỗi nhóm trong thời gian 05-10 phút hãy đưa ra tối đa những ý tưởng kinh doanh
2. Mỗi nhóm đầu tư 20.000 USD để tham gia dự thi về số ý tưởng hình thành được. Tổng tiền thu được sẽ là phần thưởng cho nhóm xuất sắc nhất
3. Đại diện các nhóm lần lượt trình bày ý tưởng và đại diện các nhóm còn lại đánh giá (phiếu).

Nguyên tắc động não

1. Càng nhanh càng tốt, nhạy bén trước cơ hội
2. Càng nhiều ý tưởng càng tốt
3. Ý tưởng xuất phát từ nhu cầu thực tế trong cuộc sống
4. Khuyến khích các ý tưởng mới lạ, độc đáo, kể cả các ý tưởng “hoang dã”, “điên rồ”....
5. Không phê phán, vắn vẹo, ngăn chặn, chụp mũ.

3 cấp độ sáng tạo

1. Cải tiến cái có sẵn
2. Đáp ứng nhu cầu mới
3. Đón đầu nhu cầu trong tương lai.

3 phương pháp sáng tạo

1. Lồng ghép kết hợp
2. Giải quyết vấn đề
3. Tư duy theo chiều ngang

08 xu hướng khởi nghiệp

1. ***Xu hướng*** thị trường người cao tuổi.
2. ***Xu hướng*** thị trường trẻ em dưới 12 tuổi.
3. ***Xu hướng*** về sức khỏe và sắc đẹp.
4. ***Xu hướng IWWWIWI*** – I Want What I Want When I Want It.
5. ***Xu hướng IWM*** – I Want Mine.
6. ***Xu hướng*** sản phẩm dịch vụ gắn với cộng đồng
7. ***Xu hướng*** Wabi-Sabi – khiếm khuyết hoàn hảo.
8. ***Xu hướng*** Everything Tech

LỊCH SỬ 4 CUỘC CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP



1st

**ĐỘNG CƠ
ĐỐT TRONG**



2nd

**ĐỘNG CƠ
ĐIỆN**



3rd

**MÁY TÍNH
& TỰ ĐỘNG HOÁ**



CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP LẦN 4

**PHÁT TRIỂN TRÊN 3 TRỤ CỘT CHÍNH:
KỸ THUẬT SỐ, CÔNG NGHỆ SINH HỌC, VẬT LÝ**

- + TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI)
- + INTERNET OF THINGS (IOT)
- + ROBOT, 3D, BIG DATA

SÀNG LỌC

VĨ MÔ – VI MÔ

Yêu cầu:

Trong những ý tưởng đã đề xuất, mỗi nhóm hãy chọn ra 3 ý tưởng tốt nhất?

Yêu cầu

Cơ sở nào để các bạn lựa chọn?

-

-

-

-

Sàn lọc Vĩ mô

Sàn lọc từ rất nhiều ý tưởng sao cho còn vài ý tưởng khả thi nhất, dựa vào:

- Kiến thức, kinh nghiệm bản thân
- Ý kiến chuyên gia

Trong đó:

Ghi chú:

- R : Xếp loại.
- W : Tầm quan trọng
- WS : Điểm tầm quan trọng

Xếp loại:

- Tuyệt diệu : 5 điểm
- Rất hài lòng: 4 điểm
- Hài lòng : 3 điểm
- Trung bình : 2 điểm
- Kém : 1 điểm

Chú ý:

1. Tổng số tầm quan trọng của tiêu chuẩn được dùng trong việc xếp loại ý tưởng dự án phải bằng 100%.
2. Tích số (Xếp loại R) X (Tầm quan trọng W) = số điểm tầm quan trọng (WS) đối với mỗi ý tưởng Dự án.
3. Tiêu chuẩn thích hợp khác không được liệt kê cũng có thể được sử dụng.

PHÂN TÍCH SWOT

S: Strength - Điểm Mạnh.

W: Weakness - Điểm yếu.

O: Opportunities - Cơ hội.

T: Threats - Nguy cơ.

**Có thể coi SWOT như một lăng kính để
xem xét tính khả thi của dự án.**

Thực hiện phân tích SWOT: Xác định điểm mạnh/điểm yếu, cơ hội và nguy cơ của ĐTCT so với DN Bạn.

PHÂN TÍCH SWOT



Yêu cầu

Hãy phân tích SWOT cho ý tưởng kinh doanh mà nhóm bạn chọn (giả sử nhóm của bạn là một công ty)

LỰA CHỌN LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

Yêu cầu

- ▶ Nếu bạn có một ý tưởng kinh doanh như ý tưởng mà nhóm bạn chọn, bạn sẽ chọn loại hình doanh nghiệp nào để đăng ký kinh doanh.
- ▶ Có bao nhiêu loại hình doanh nghiệp mà bạn biết?

LỰA CHỌN LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP NÀO?



Hãy cập nhật luật doanh nghiệp hiện hành, trước khi đăng ký kinh doanh.

CĂN CỨ CỦA SỰ LỰA CHỌN

- ▶ Bạn muốn kinh doanh cá nhân hay tập thể?
- ▶ Khả năng huy động vốn bên ngoài của bạn như thế nào ?
- ▶ Chiến lược, phương án kinh doanh, mô hình, khả năng phát triển (có định trở thành đại chúng không)?
- ▶ Thuế ?
- ▶ Vốn ?

Thank



you!

CHÂN THÀNH CẢM ƠN