

*Dành cho đội ngũ người Việt nói tiếng Nhật và đội ngũ quản lý Nhật trẻ*

# **Chương trình Đào tạo Kỹ năng bằng tiếng Nhật**

**~ Để vượt qua kỳ vọng từ người Nhật ~**

# MỤC LỤC

01

Vấn đề & Giải pháp ..... 03

02

Mục tiêu đào tạo ..... 04

03

Chủ đề đào tạo ..... 05

04

Phương pháp Reflective Learning ..... 07

05

Đội ngũ ..... 08

06

3 lý do lựa chọn  
chương trình đào tạo GOEN ..... 10

07

Giới thiệu về GOEN Business Training ..... 11

08

Liên hệ ..... 16

Với kinh nghiệm hỗ trợ hàng trăm doanh nghiệp Nhật **thiết lập hệ thống đánh giá và đào tạo nhân sự**, GOEN nhận thấy nhân sự người Việt rất nỗ lực trong công việc; tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, những *nỗ lực này đang đi sai hướng*. Nói một cách khác, giữa “nỗ lực mà doanh nghiệp mong muốn nhân viên thực hiện” và “nỗ lực mà nhân viên cho là cần thiết” có sự khác biệt.

*Nếu nỗ lực đó được định hướng đúng đắn, phù hợp với yêu cầu từ tổ chức, thì người Việt thành công trong doanh nghiệp Nhật sẽ ngày càng gia tăng.*

Xuất phát từ điều này, GOEN đã tổng hợp **Business Koshiki** - bộ công thức được ứng dụng trong kỹ năng và cách thức tư duy, đáp ứng kỳ vọng của mọi lãnh đạo/tổ chức Nhật. Nội dung này đã được GOEN *giảng dạy cho hàng ngàn nhân sự người Nhật ở Tokyo* và được đánh giá cao nhờ tính thực tiễn.

## Business KOSHIKI

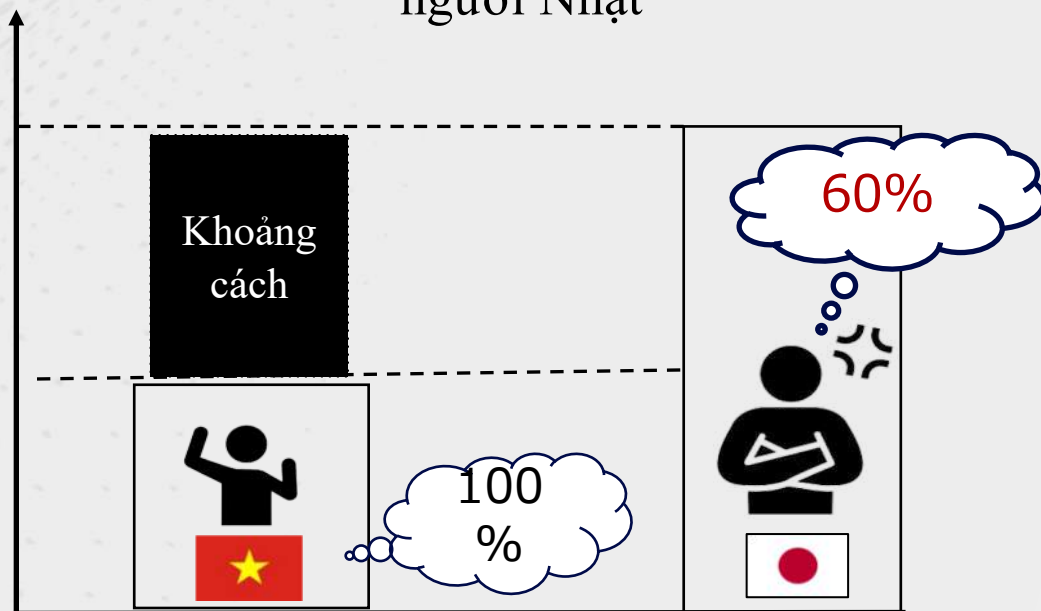
Chìa khoá giúp nhân sự dễ dàng chinh phục 100% điểm kỳ vọng của cấp trên và đối tác người Nhật, từ đó *phát triển và thăng tiến nhanh chóng* trong công việc.

Giúp học viên nâng cao được cách thức tư duy và hành vi, không chỉ đáp ứng mà vượt qua kỳ vọng của người Nhật trong công việc.

## Trước đào tạo

Chưa đáp ứng kỳ vọng của người Nhật

Kỳ vọng



NV người Việt

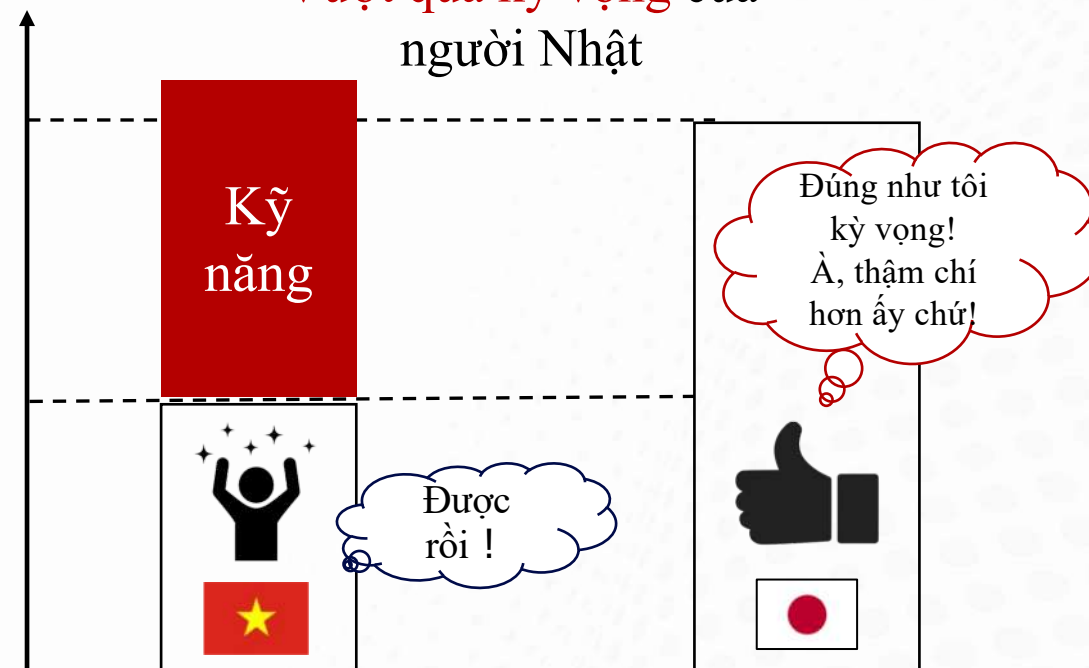
Cấp trên/khách hàng người Nhật



## Sau đào tạo

Vượt qua kỳ vọng của người Nhật

Kỳ vọng



NV người Việt

Cấp trên/khách hàng người Nhật

## BUSINESS KOSHIKI



### Tư Duy

1. Tư duy logic
2. Cách thức Tư duy/Hành động để nhận được đánh giá cao



### Giao Tiếp

3. Thuyết Trình Thương Mại
4. Điện thoại trong kinh doanh
5. Horensou Ứng Dụng
6. Đàm Phán Thương Mại



### Văn Bản

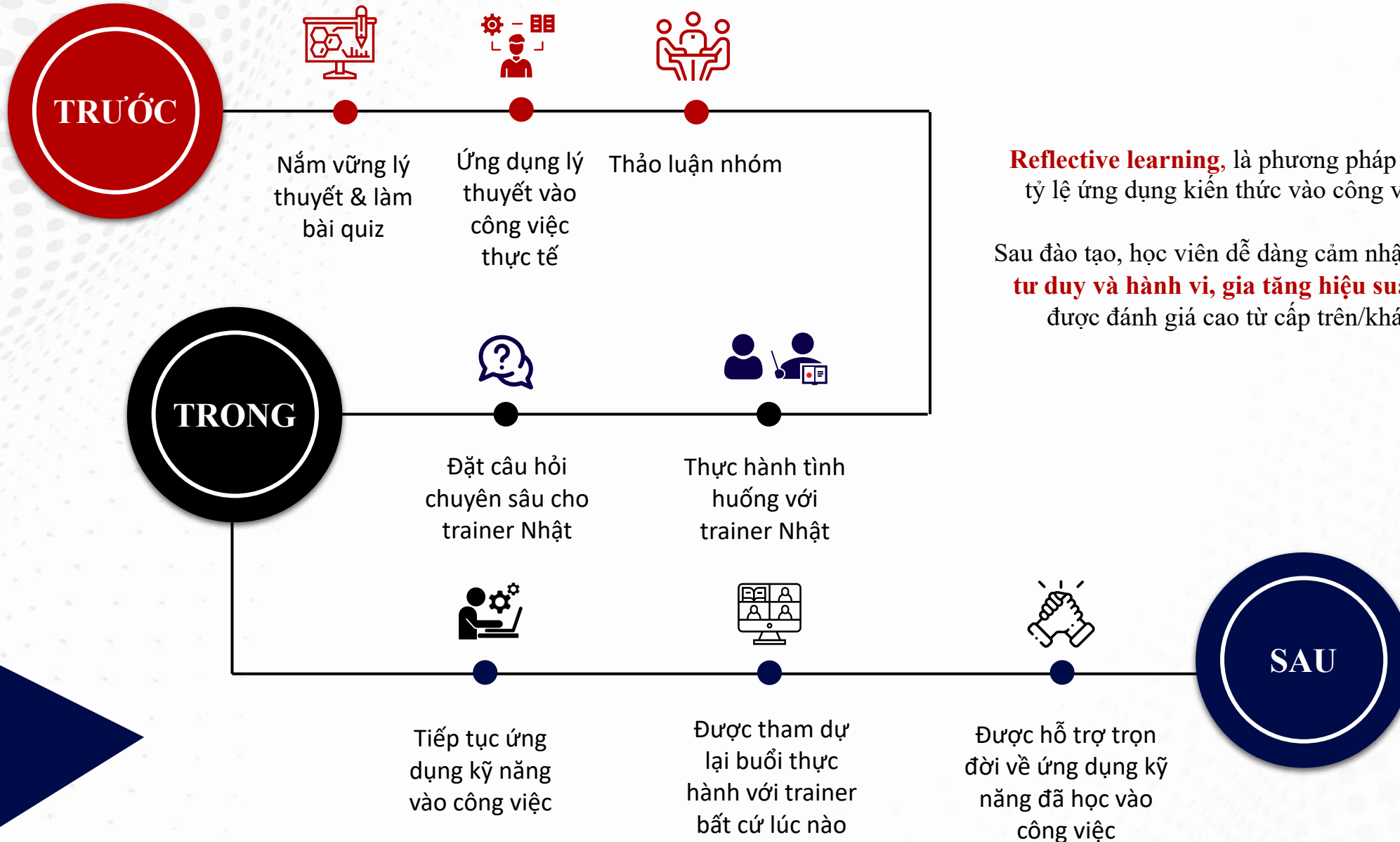
7. Viết Đề Án/Đề Xuất
8. Business Email
9. Biên Bản Cuộc Họp

Tất cả nội dung đều được **công thức hoá** giúp dễ dàng ứng dụng trong mọi tình huống công việc.

STT	Chủ đề	Nội dung
1	<b>Tư duy Logic</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Điều người Nhật mong trong giao tiếp thương mại là gì?</li> <li>- Ứng dụng mô hình Pyramid trong tư duy</li> <li>- Thực hành</li> </ul>
2	<b>Thuyết trình thương mại</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thuyết trình Business là gì?</li> <li>- 3 kỹ năng trong thuyết trình</li> <li>- Thực hành lên nội dung và thuyết trình</li> </ul>
3	<b>Business Email</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 bước viết Email</li> <li>- Xác định mong muốn của đối phương</li> <li>- Cách sử dụng từ đệm và Pyramid</li> <li>- Xác định hành động tiếp theo</li> <li>- Thực hành viết Email (5 tình huống)</li> <li>- Thực hành về văn hoá thương mại</li> </ul>
4	<b>Horenso ứng dụng</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tại sao Horenso cần thiết (từ quan điểm người Nhật)?</li> <li>- Horenso lý tưởng là gì? (phương pháp 20%, 50%, 80%)</li> <li>- Thực hành ứng dụng (5 tình huống)</li> </ul>
5	<b>Biên bản cuộc họp</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mối liên hệ giữa biên bản cuộc họp và việc nhận đánh giá</li> <li>- 3 điểm cần viết trong mọi biên bản cuộc họp</li> <li>- Thực hành viết biên bản cuộc họp trong công ty và ngoài công ty</li> </ul>
6	<b>Đối ứng qua điện thoại</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 lưu ý khi đối ứng qua điện thoại</li> <li>- Thực hành (3 tình huống): 1. Nhận chuyển tiếp điện thoại 2. Đối ứng than phiền từ khách hàng 3. Gọi điện thoại kinh doanh</li> </ul>
7	<b>Đề án/ Đề xuất</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 bước để viết một bản đề án/ đề xuất</li> <li>- 3 yếu tố trong bước “suy nghĩ”</li> <li>- Phân tích nghi vấn của đối phương bằng “Topic + IPQA”</li> </ul>
8	<b>Đàm phán Thương thảo</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đàm phán tốt là như thế nào?</li> <li>- Kỹ năng đặt câu hỏi làm nổi rõ nhu cầu tiềm ẩn của đối phương</li> <li>- Kỹ năng truyền đạt khiến đối phương muốn mua ngay cả sản phẩm giá cao</li> </ul>
9	<b>Cách thức tư duy/ hành động để nhận đánh giá cao</b> <a href="#">Chi tiết và Video học thử</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ai là người đánh giá công ty?</li> <li>- Công ty đánh giá nhân viên dựa trên những tiêu chí nào?</li> <li>- Cách thức tư duy và hành động để nhận đánh giá cao là gì?</li> </ul>



# Phương pháp Reflective Learning



**Reflective learning**, là phương pháp học chủ động, giúp tăng tỷ lệ ứng dụng kiến thức vào công việc lên đến gần **100%**.

Sau đào tạo, học viên dễ dàng cảm nhận được sự **thay đổi trong tư duy và hành vi, gia tăng hiệu suất** công việc, từ đó nhận được đánh giá cao từ cấp trên/khách hàng người Nhật.

Tốt nghiệp Khoa Sư phạm thuộc Đại học Waseda (Nhật Bản).

Được mời là nghiên cứu viên danh dự cho viện nghiên cứu xuyên quốc gia HRM thuộc Đại học Waseda.

Hơn 15 năm kinh nghiệm công tác trong mảng kinh doanh, tư vấn chiến lược, xây dựng hệ thống đánh giá và huấn luyện nhân sự cho các công ty uy tín ở Nhật Bản.

Từng tham gia đào tạo và tư vấn cho các doanh nghiệp lớn của Nhật Bản muốn đầu tư vào thị trường Việt Nam.

Sáng lập công ty GOEN ở Nhật Bản và văn phòng ở Việt Nam từ năm 2015.

Xuất bản cuốn sách “Thành thạo 30 điểm về kỹ thuật đưa ra chiến lược”, được NXB PHP phát hành năm 2013.

## NHÀ SÁNG LẬP

Kawamura Yasuhiro







**Trainer Kazama Misato**

- Tốt nghiệp Khoa Phát triển Khu vực Quốc tế và Khoa Khoa học nguồn Sinh học thuộc Đại học Nihon (Nhật Bản).
- 4 năm kinh nghiệm làm quản lý trong lĩnh vực ẩm thực ở Nhật Bản. 8 năm kinh nghiệm làm trưởng phòng kinh doanh cho tập đoàn thực phẩm của Nhật Bản tại Việt Nam.
- Sở hữu bề dày kinh nghiệm trong mảng ứng xử thương mại và đàm phán kinh doanh.



**Trainer Cao Minh Kiên (Việt Kiều Nhật)**

- Tốt nghiệp Khoa Luật thuộc Đại học Waseda (Nhật Bản) và MBA tại Đại học NUS (Singapore).
- Hơn 8 năm kinh nghiệm phụ trách mảng kinh doanh tại Nhật Bản và 7 năm giữ vị trí CEO ở Việt Nam.
- Sinh ra và lớn lên tại Tokyo, từng học tập, sinh sống và làm việc trong môi trường đa quốc gia nên có khả năng giao tiếp thành thạo 3 ngôn ngữ Nhật, Anh, Việt, đồng thời am hiểu sâu sắc văn hoá làm việc của mỗi nước.



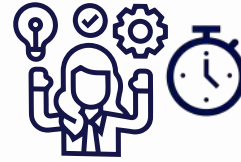
**Trainer Emori Yumi**

- Tốt nghiệp Khoa tiếng Việt thuộc Đại học Osaka (Nhật Bản).
- Từng du học 1 năm tại Đại học Quốc tế Hồng Bàng nên am hiểu sâu sắc văn hoá và con người Việt Nam.
- Có 7 năm kinh nghiệm làm việc tại Nhật Bản và 4 năm kinh nghiệm làm biên phiên dịch cho các nhà máy của Nhật Bản ở Việt Nam.

# 3 lý do lựa chọn chương trình đào tạo GOEN



Chương trình  
đào tạo được  
đánh giá **Top 1**  
trên thị trường



**Business  
Koshiki** giúp học  
viên đạt được  
kết quả cao nhất  
trong thời gian  
ngắn nhất



**Tối ưu chi phí**, giúp  
nhân sự Việt có  
được nội dung và  
chất lượng tương  
đồng với người  
Nhật ở Tokyo ngay  
tại Việt Nam



# GIỚI THIỆU

**GOEN BUSINESS TRAINING**



## **SỨ MỆNH**

Góp phần vào sự phát triển bền vững của quý doanh nghiệp, thông qua nâng cao **1. Năng lực** và **2. Tinh thần gắn bó với tổ chức** của đội ngũ quản lý cấp trung.

## **GOEN Business Training**

- Thành lập: 01/10/2015
- Lĩnh vực kinh doanh: Đào tạo kỹ năng dành cho doanh nghiệp
- Địa chỉ: Nguyễn Bình Khiêm, Q1, TP HCM
- SĐT: 096.4277.150 (Tiếng Việt)

## 3 Giá trị văn hóa của GOEN

### LẮNG NGHE

Để thấu hiểu kỳ vọng của khách hàng và nỗ lực để vượt qua kỳ vọng đó.



### NHẬN TRÁCH NHIỆM

Cho tất cả các bước trong tiến trình đạt đến kết quả đã cam kết với khách hàng. Bất cứ vấn đề (nếu phát sinh) sẽ thuộc trách nhiệm của GOEN mà không phải đến từ bên thứ 3.



### TINH THẦN OMOTENASHI

Cao hơn cả tinh thần Win-Win đó là tinh thần Omotenashi. GOEN luôn đặt lợi ích của khách hàng cao hơn của chính mình, đặt bản thân vào vị trí của khách hàng, phục vụ bằng tất cả sự chân thành và lòng biết ơn sâu sắc.





A background image showing three business professionals in a meeting. Two women are leaning over a laptop, and a man is pointing at the screen. The scene is overlaid with a large, semi-transparent white circle containing the text.

**TRULY  
“LISTEN”**




# Khách hàng tiêu biểu



# Liên Hệ

---

 <https://goen.education/>

 0964.277.150 (VN)

 [goen.business@gmail.com](mailto:goen.business@gmail.com)