

# Chương trình Đào tạo không giới hạn “GOEN Learning Community” (GLC)

*Khi đội ngũ quản lý cấp trung đạt trạng thái lý tưởng theo chuẩn Nhật*

**01** Giới thiệu về GOEN ..... 04

**02** 4 đặc tính GLC ..... 09

**03** Khác biệt và Cam kết ..... 10

**04** Quy trình đào tạo ..... 13

**05** Nội dung đào tạo ..... 14

**06** 3 lý do lựa chọn GLC ..... 21

**07** Chi phí đào tạo ..... 22

**08** Cảm nhận khách hàng ..... 23

## Lời chào **KAWAMURA** từ CEO **YASUHIRO**

Tôi là Kawamura, đại diện GoEn Business Training (GOEN).

Tôi đã làm việc tại Việt Nam từ 2010 và trực tiếp tư vấn cho hàng trăm CEO và chủ doanh nghiệp tại đây. Mọi lo lắng phổ biến nhất mà tôi nghe được đó là rất khó phát triển đội ngũ quản lý cấp trung có tinh thần trách nhiệm cao. *Nhiều quản lý cấp trung chỉ làm việc theo chỉ thị của cấp trên, không chủ động đưa ra đề xuất, hay coi công ty như môi trường hoạt động tạm thời và nhanh chóng rời bỏ khi cảm thấy đã học đủ hoặc muốn có thu nhập cao hơn.*

Và nếu chủ doanh nghiệp không ở đó để lèo lái, doanh nghiệp có thể sẽ nhanh chóng tan rã.

Để giải quyết vấn đề này, tôi đã thành lập GOEN.

Tại Nhật, có rất nhiều công ty đại diện cho thế giới như TOYOTA và HONDA tại Nhật Bản. Những công ty này vẫn *phát triển bền vững cả sau khi những người sáng lập đã qua đời từ rất lâu.*

**Tại sao như vậy?**

Đó là bởi vì họ có **đội ngũ quản lý cấp trung đạt trạng thái lý tưởng.**

Khi đó đội ngũ cấp trung thỏa được 2 yếu tố:

1. **Năng lực** 2. **Sự gắn bó với tổ chức**

Trong hầu hết các công ty đang phát triển của Nhật Bản, không chỉ ban giám đốc mà cả *đội ngũ quản lý cấp trung cũng có năng lực cao. Họ liên tục đưa ra đề xuất cải thiện và thực thi hiệu quả. Họ đồng thời hiểu rõ “sợi dây” lợi ích giữa cá nhân và tổ chức, lý do vì sao cần giúp cho tổ chức của mình phát triển, và giúp cho cấp nhân viên hiểu được điều đó.*

Nhờ vào đội ngũ cấp trung mà các doanh nghiệp tại Nhật phát triển mạnh mẽ và bền vững ngay cả khi không có nhà sáng lập ở đó.

**GLC – chương trình đào tạo giúp đội ngũ quản lý cấp trung đạt được trạng thái lý tưởng theo chuẩn Tokyo**



**Nâng cao năng lực**



**3.000 doanh nghiệp tại Nhật Bản**



**Nâng cao tinh thần gắn bó với tổ chức**



**20.000 doanh nhân Nhật**



## 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)



**Đào tạo hàng trăm doanh nghiệp tại 9 quốc gia**

## 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.





**TRULY  
“LISTEN”**

# Khách hàng tiêu biểu



## VẤN ĐỀ

Chuyên môn tốt, tuy nhiên đội ngũ quản lý cấp trung vẫn còn thiếu nhiều kỹ năng khác dẫn đến **hiệu suất làm việc chưa cao...**

**Mức phí đào tạo cao** và nếu chỉ tham dự một lần thì hiệu quả có thể không cao. Sau đào tạo, công ty vẫn **không nắm rõ nhân viên hiểu được bao nhiêu...**

**Động lực làm việc và tinh thần gắn bó** với tổ chức của người lao động vẫn không cải thiện. Rủi ro nhân sự nghỉ việc sau khi tham dự đào tạo vẫn cao...



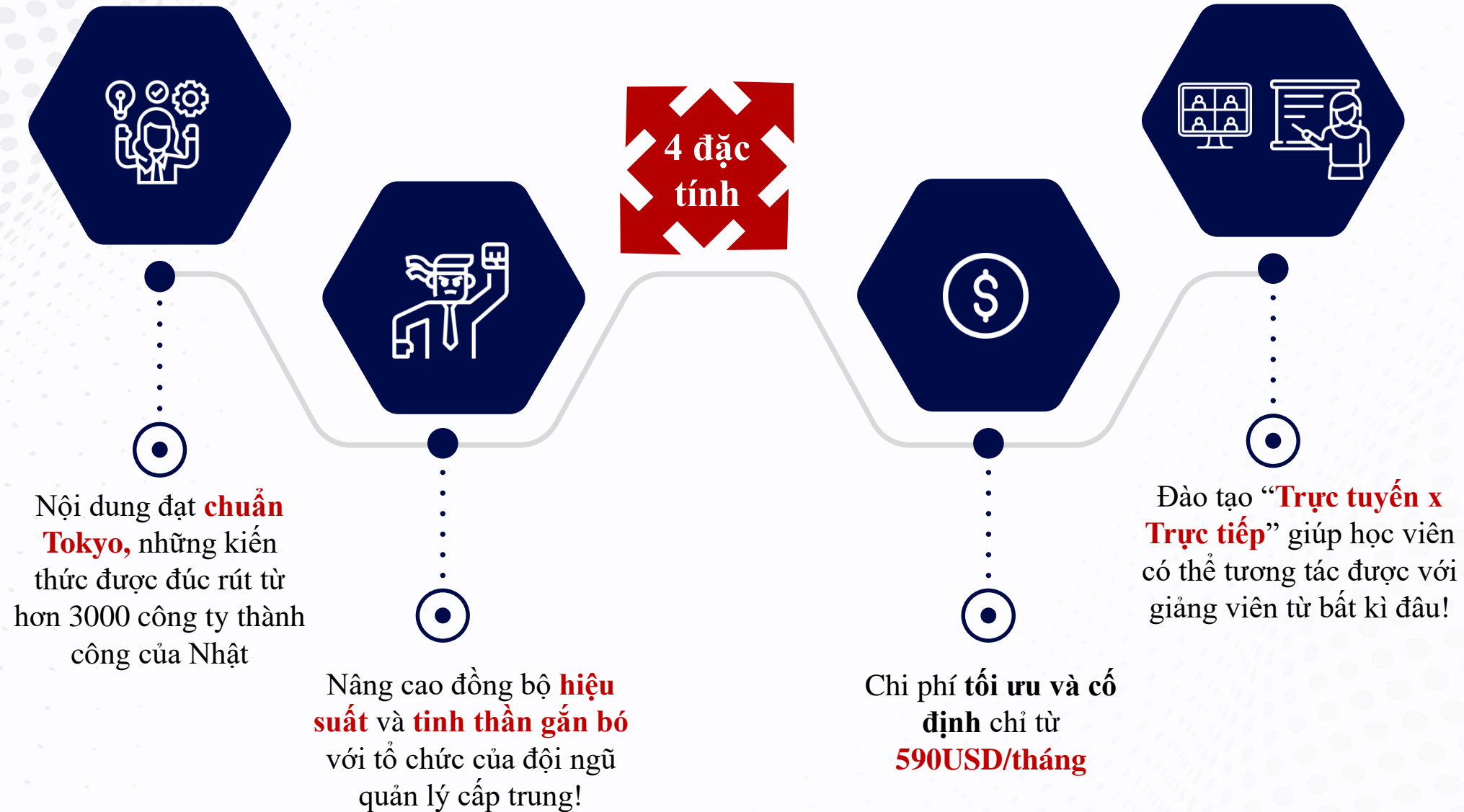
## GIẢI PHÁP GLC

Gia tăng hiệu suất làm việc của đội ngũ quản lý cấp trung thông qua **6 yếu tố năng lực** nhằm đạt được **trạng thái lý tưởng** giúp gia tăng hiệu suất trong công việc

- ① Chi phí tối ưu và cố định, chỉ từ **590USD/tháng**.
- ② Cam kết **100% đo lường** trước và sau đào tạo. Nếu chỉ số không cải thiện sẽ được đào tạo lại hoàn toàn **MIỄN PHÍ**

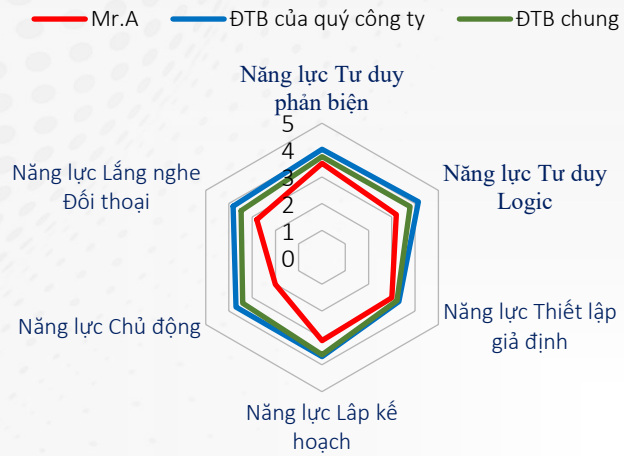
Giúp **gia tăng tinh thần gắn bó với tổ chức** thông qua nội dung đào tạo và buổi trao đổi 1-1. Đóng vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp và người lao động.





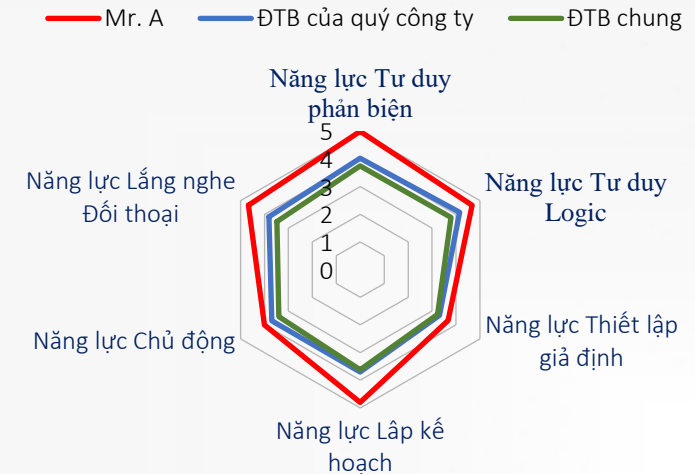
	<b>KHOÁ PUBLIC THÔNG THƯỜNG</b>		<b>GLC - KHOÁ PUBLIC GOEN</b>	
<b>MỤC TIÊU ĐÀO TẠO</b>	<b>NHÂN SỰ CÓ THÊM KIẾN THỨC</b>		<b>NHÂN SỰ THAY ĐỔI TƯ DUY VÀ HÀNH VI</b>	
<b>Đo lường Trước - Sau đào tạo</b>		Chỉ kiểm tra kiến thức cuối khoá		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tập trung vào thực hành hơn lý thuyết</li> <li>▪ Kết hợp xây dựng tinh thần gắn bó với tổ chức</li> </ul>
<b>Nội dung Đào tạo</b>		Chỉ đào tạo kỹ năng		Đào tạo kỹ năng kết hợp xây dựng tinh thần gắn bó với tổ chức
<b>Cam kết kết quả</b>		Thường không có hoặc chỉ làm lại bài kiểm tra cuối khoá nếu chưa đạt		Đào tạo lại MIỄN PHÍ nếu kết quả không cải thiện
<b>Hỗ trợ sau đào tạo</b>		Chỉ hỗ trợ trong thời gian khóa học diễn ra		Hỗ trợ trong suốt quá trình học và quá trình vận dụng vào thực tế sau đào tạo
<b>Thực hiện báo cáo</b>		Thường không có		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Báo cáo chi tiết quá trình học hàng tháng bằng văn bản cho HR</li> <li>▪ Tổng hợp kết quả cuối kì và báo cáo trực tiếp cho HR/BOD</li> </ul>

## Trước đào tạo



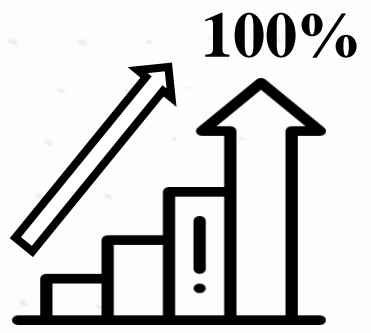
**100%  
đo lường  
trước và sau  
đào tạo**

## Sau đào tạo

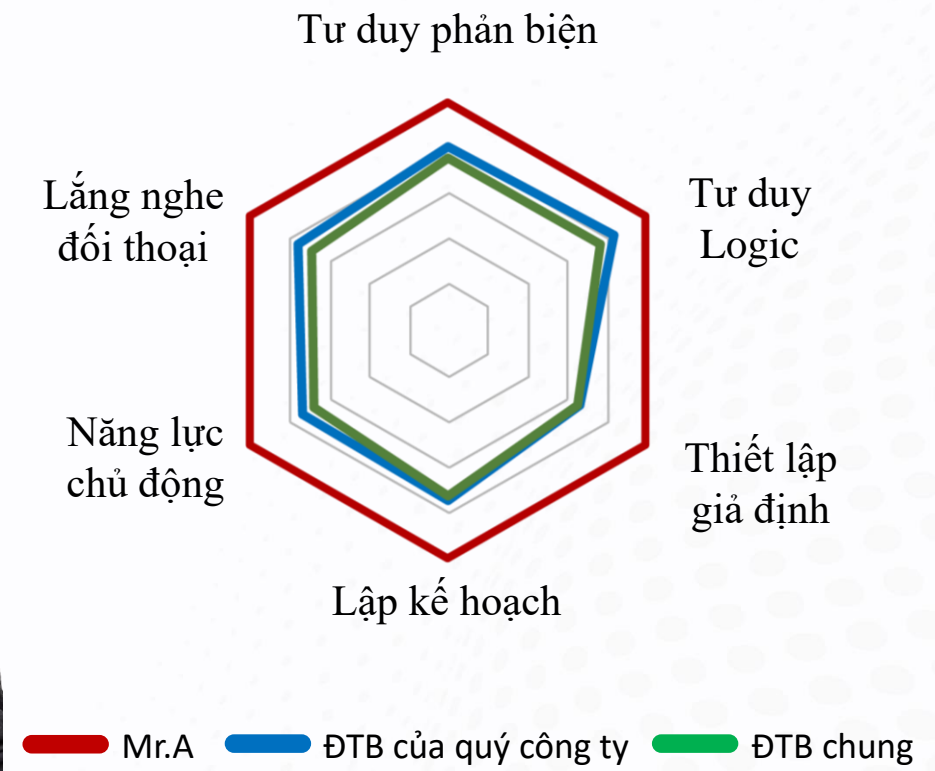


**Nếu không cải thiện sẽ được tham dự đào tạo lại hoàn toàn  
MIỄN PHÍ!**

## Tinh thần gắn bó với tổ chức



## Năng lực



Cấp trung đạt **Trạng thái lý tưởng** về **năng lực** và **tinh thần gắn bó** với tổ chức

Để đạt được mục tiêu **thay đổi tư duy và hành vi** của nhân sự, chương trình được thiết kế trải qua 3 giai đoạn “trước – trong – sau đào tạo”.

## Trước đào tạo

Xác định mục tiêu & kỳ vọng



Đánh giá hiện trạng 6 chỉ số

— Mr.A — ĐTB của quý công ty — ĐTB chung



## Trong đào tạo

Đào tạo 13 kỹ năng tập trung vào thực hành tình huống và kiểm tra ở mỗi chuyên đề

13 kỹ năng



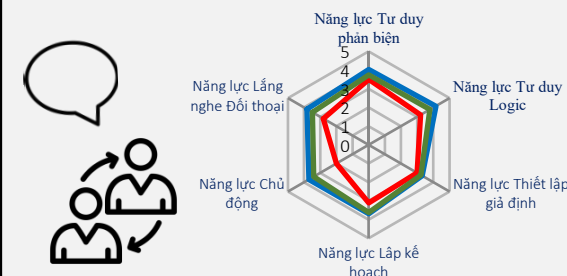
Gửi báo cáo định kỳ hàng tháng



## Sau đào tạo

Đánh giá 6 yếu tố năng lực và trao đổi 1-1

— Mr.A — ĐTB của quý công ty — ĐTB chung



Hỗ trợ **VĨNH VIỄN** sau đào tạo



## 13 chủ đề thuộc 3 bộ kỹ năng

### ① Kỹ năng Tư duy ② Kỹ năng Giao tiếp Thương mại ③ Kỹ năng Quản trị

① Kỹ năng Tư duy			② Kỹ năng Giao tiếp Thương mại				
1. Tư duy Logic	2. Giải quyết vấn đề	3. Tư duy phản biện	4. Cách viết bản đề xuất	5. Thuyết trình thương mại	6. Cách thức Báo cáo, Liên lạc, Trao đổi (Horenso)	7. Kỹ năng huấn luyện nhân sự (Coaching)	8. Giao tiếp Thương mại
③ Kỹ năng quản lý đội ngũ							
9. Đào tạo cấp dưới		10. Cách thức tạo đội nhóm hiệu quả		11. Kỹ năng trao đổi 1-1 để gia tăng động lực cho cấp dưới	12. Quản lý KPI	13. Quản trị thời gian	

Danh mục	Chủ đề	Khái quát	Nội dung
<b>①</b> <b>Kỹ năng Tư duy</b>	<b>1. Tư duy Logic</b>	Học cách tư duy, cách viết, cách truyền đạt Logic để thuyết phục đối phương!	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Tư duy vs Lo lắng</li><li>2) Tư duy Logic bằng cấu trúc Kim Tự Tháp</li><li>3) Nắm bắt bức tranh tổng thể bằng tư duy framework</li></ol>
	<b>2. Giải quyết vấn đề</b>	Học phương pháp giải quyết vấn đề hiệu quả dựa vào “tư duy tự trách”	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Tư duy tự trách và tư duy trách nhiệm đến từ bên ngoài</li><li>2) 3 bước giải quyết vấn đề “Ở đâu → Tại sao → Làm thế nào”  (“Where→Why→How”)</li><li>3) Thực hành</li></ol>
	<b>3. Tư duy phản biện</b>	Có thể tự suy nghĩ và hành động khi đối mặt với những vấn đề chưa có lời giải	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Đặt nghi vấn về mục tiêu hiện tại và đặt ra mục tiêu thực sự</li><li>2) Suy nghĩ từ lập trường của người khác, không chỉ của riêng bản thân</li><li>3) Đưa ra giả thuyết dựa trên tính Logic</li></ol>

Danh mục	Chủ đề	Khái quát	Nội dung
<b>②</b> <b>Kỹ năng</b> <b>Giao</b> <b>tiếp</b> <b>Thương</b> <b>mại</b>	<b>4. Cách viết bản đề xuất</b>	Học cách viết đề xuất để trở thành đối tác tốt nhất cho khách hàng của bạn	1) Từ chủ ngữ là bản thân đến chủ ngữ là đối phương 2) 3 giá trị 3) Sử dụng “IPQA” để đọc vị kỳ vọng của đối phương
	<b>5. Thuyết trình thương mại</b>	Học cách “nói chuyện dễ hiểu” để thuyết phục đối phương	1) Kỹ năng thuyết trình thương mại là gì? 2) 3 kỹ năng thuyết trình 3) Luyện tập loại bỏ từ “râu ria”
	<b>6. Cách thức báo cáo, liên lạc, trao đổi (Horenso)</b>	Học cách sử dụng Horenso để tạo ra kết quả thông qua làm việc đội nhóm	1) Horenso là gì? 2) Horenso lý tưởng = Quy luật 20%-50%-80% 3) Cách dùng Horensou trong trường hợp tại Việt Nam
	<b>7. Kỹ năng huấn luyện nhân sự (Coaching)</b>	Học các kỹ năng giúp hỗ trợ người cấp dưới tự lập	1) Giảng dạy vs Huấn luyện 2) 5 kỹ năng huấn luyện 3) Thực hành
	<b>8. Giao tiếp Thương mại</b>	Học các kỹ năng giao tiếp để đạt được mục tiêu chung của 2 bên	1) Mục đích của giao tiếp kinh doanh thương mại 2) Nghe → Hỏi → Truyền đạt 3) Thực hành



Danh mục	Chủ đề	Khái quát	Nội dung
<b>③</b> <b>Kỹ năng quản lý đội ngũ</b>	<b>9. Đào tạo cấp dưới</b>	Học cách quản lý để cải thiện kết quả của cấp dưới	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lý do cấp dưới không tiến bộ, phát triển</li> <li>2. Quản lý quá trình vs Quản lý kết quả</li> <li>3. Cách quản lý kết quả</li> </ol>
	<b>10. Cách thức tạo đội nhóm hiệu quả</b>	Tìm hiểu cách quản lý nhóm để cùng đạt được kết quả chung	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mối quan hệ lý tưởng giữa cấp trên và cấp dưới</li> <li>2. Hai lợi ích mà cấp trên trao cho cấp dưới của mình</li> <li>3. Hai quy tắc</li> </ol>
	<b>11. Kỹ năng trao đổi 1-1 để gia tăng động lực cho cấp dưới</b>	Học kỹ năng phỏng vấn/ trao đổi "giúp đối phương giải quyết vấn đề"	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Mục đích của cuộc trao đổi không phải để bản thân nói</li> <li>2) Kỹ năng đặt câu hỏi "DDS"</li> <li>3) Kỹ năng nhận xét tích cực + đưa ra yêu cầu cải thiện</li> </ol>
	<b>12. Quản trị KPI</b>	Học cách thiết lập KPI và thực thi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mối quan hệ giữa "Mục tiêu, KGI, KPI, CSF"</li> <li>2. Cách thiết lập KPI</li> <li>3. Case study</li> </ol>
	<b>13. Quản trị thời gian</b>	Nâng cao năng suất của nhóm bằng cách dành thời gian cho những việc thực sự quan trọng	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quyết định những việc nên làm và không nên làm</li> <li>2. Ưu tiên công việc theo mức độ quan trọng, không phải theo mức độ khẩn cấp</li> <li>3. Tuân theo quy tắc 80:20</li> </ol>

# Lịch học mẫu của 1 khoá (3 tháng)

Thứ 2 1,5h/1 buổi	Thứ 3 1,5h/1 buổi	Thứ 4 1,5h/1 buổi	Thứ 5 1,5h/1 buổi	Thứ 6
29	30	31	1	2
5	6	7	8	9
<b>① Tư duy logic</b>				
12	13	14	15	16
<b>② Thuyết trình</b>				
19	20	21	22	23
<b>③ Viết đề án</b>				
26	27	28	29	30
<b>④ Giao tiếp thương mại</b>				

Thứ 2 1,5h/1 buổi	Thứ 3 1,5h/1 buổi	Thứ 4 1,5h/1 buổi	Thứ 5 1,5h/1 buổi	Thứ 6
26	27	28	29	30
3	4	5	6	7
<b>⑤ Horensou</b>				
10	11	12	13	14
<b>⑥ Quản lý KPI</b>				
17	18	19	20	21
<b>⑦ Giải quyết vấn đề</b>				
24	25	26	27	28
<b>⑧ Quản trị thời gian</b>				

- ① Nội dung được thực hiện trực tiếp với trainer qua Zoom
- ② Thời lượng 3 tiếng cho mỗi chuyên đề
- ③ Được tham dự với nhân sự cấp trung từ các doanh nghiệp khác

Thứ 2 1,5h/1 buổi	Thứ 3 1,5h/1 buổi	Thứ 4 1,5h/1 buổi	Thứ 5 1,5h/1 buổi	Thứ 6
31	1	2	3	4
<b>⑨ Kỹ năng phỏng vấn trao đổi</b>				
7	8	9	10	11
<b>⑩ Kỹ năng huấn luyện nhân sự</b>				
14	15	16	17	18
<b>⑪ Đào tạo cấp dưới</b>				
21	22	23	24	25
<b>⑫ Tạo đội nhóm mang lại hiệu quả với tinh thần trách nhiệm cao</b>				
28	29	30	1	2
<b>⑬ Tư duy phản biện</b>				

Dưới đây là mẫu báo cáo kết quả đào tạo hàng tháng

「① Tỷ lệ tham gia」 「② Nhận xét từ trainer」 「③ Kết quả kiểm tra kiến thức mỗi chuyên đề」

## Các mục báo cáo (3 mục)

## Cách xem báo cáo

### Mục ① : Tỷ lệ tham dự

TỔNG HỢP (từ 4/10 đến 29/10)  
REPORT SUMMARY (from 4/10 to 29/10)

\*BẢNG ĐIỂM DANH THÁNG 10  
PARTICIPATION RATE IN October

STT	Họ và tên Name	Bộ phận Department	Tổng số buổi tham gia (tính trên 12 buổi) Total number of sessions (counted on 12 sessions)	Tỷ lệ tham gia Participation rate	Nhận xét từ giáo viên GOEN Comment form GOEN Trainer
1	Mr.A	Phát triển kinh doanh Business Development	9	75%	- Điểm cải thiện: tập trung lắng nghe hơn. (✓)Good point: good support, friendly. (X)Improving point: focus on listening more
2	Ms.B	Nhân sự - Tổng vụ HR-GA	5	42%	- Điểm tốt: hoà nhã, kết nối tốt. - Điểm cải thiện: phát huy hơn tính chủ động. (✓)Good point: affable, good connection. (X)Improving point: take initiative/to be proactive more
3	Ms.C	Kế toán Finance	11	92%	- Điểm tốt: cẩn thận, chân thành. - Điểm cải thiện: phát huy hơn tư duy theo bề sâu. (✓)Good point: careful, honest. (X)Improving points: in-depth thinking more
4	Ms.D	Đảm bảo chất lượng Quality Assurance	4	33%	- Điểm tốt: tiếp thu tốt, thực hành nhanh. - Điểm cải thiện: phát huy hơn tính sáng tạo. (✓)Good points: good apprehension and practice (X)Improving points: more creative

### Mục ②: Báo cáo về quá trình học từ trainer

1. Tỷ lệ tham dự sẽ cho thấy động lực học của nhân sự tham dự  
→ Công ty có thể yêu cầu nhân sự học lại các chủ đề vắng mặt  
→ Có thể một phần đánh giá trách nhiệm làm việc thông qua tỉ lệ chuyên cần, quá trình học của nhân viên

\* KẾT QUẢ LÀM BÀI KIỂM TRA  
TEST RESULTS

STT No	Họ và tên Name	ĐIỂM SỐ (SCORE)			
		Năng lực đào tạo Training skill	SS	Omotenashi Sales	Giao tiếp thương mại Business Communication
2	Ms.B	3/5	not yet	5/5	not yet
3	Ms.C	3/5	12/14	3/5	0/10
4	Ms.D	5/5	not yet	5/5	not yet
Số điểm TB cả lớp Class's average score		3,22/5	11,67 / 14	4,33 / 5	2/10

### Mục ③: Kết quả kiểm tra mỗi chủ đề (của cá nhân và trung bình của lớp)

2. Hiểu được “khả năng tiếp thu kiến thức” của những nhân sự tham gia  
→ Có thể đánh giá nhân sự đã có đủ kiến thức về các chủ đề hay chưa  
→ Nếu chưa đạt công ty có thể yêu cầu học lại

Điểm dưới trung bình:  
Below Average Score  
Điểm từ trung bình trở lên:  
Average score or higher

màu đỏ  
Red score  
màu xanh  
Blue score

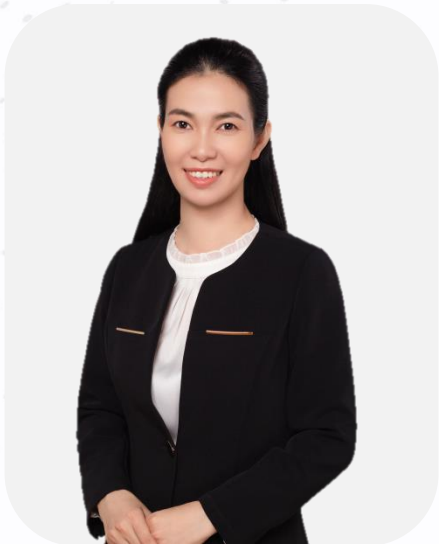
**Giảng viên là các chuyên gia giữ vị trí cấp cao trong các doanh nghiệp Nhật với 15-20 năm kinh nghiệm.**

Chúng tôi không giảng dạy những kiến thức mang tính lý thuyết.

Qua chương trình đào tạo, chúng tôi đảm bảo học viên có thể thay đổi **tư duy và hành vi**, vận dụng những điều đã học vào công việc và tạo nên **thành quả**.

## Giảng viên người Việt (tiêu biểu)

Ms. Nguyễn Minh Trang

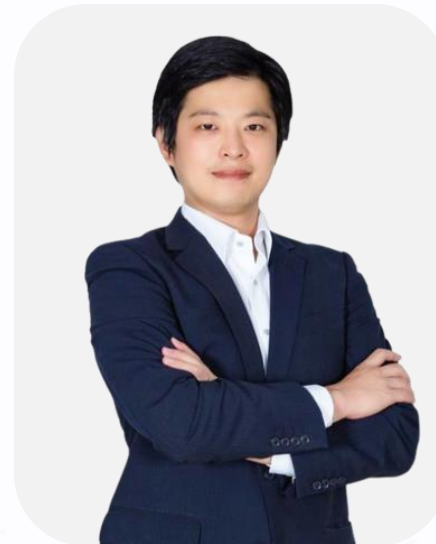


Ms. Nguyễn Thị Nguyệt Quỳnh



## Giảng viên người Nhật (tiêu biểu)

Mr. Kawamura Yasuhiro



Mr. Haruki Kitaguchi



# 3 lý do doanh nghiệp lựa chọn GLC



Chất lượng đào tạo **theo chuẩn Tokyo** với chi phí tối ưu chỉ từ **590USD/tháng**



**Cam kết thay đổi tư duy và hành vi** sau quá trình đào tạo, nếu kết quả không cải thiện sẽ được đào tạo lại hoàn toàn **MIỄN PHÍ**



Gia tăng đồng thời kỹ năng và **tinh thần gắn bó với tổ chức** của đội ngũ quản lý và tiền quản lý



Một khóa học có thời lượng **3 tháng**  
Tuỳ theo số người tham dự mà mức phí có thay đổi

1. Từ 1~5 người  
590 USD/ tháng

2. Từ 6 ~10 người  
890 USD/ tháng

70%  
Lựa chọn

3. Từ 11~15 người  
1,190 USD/ tháng


4. Từ 16~20 người  
1,490 USD/ tháng

- ❖ Chi phí trên chưa bao gồm VAT
- ❖ Hợp đồng tối thiểu từ 6 tháng trở lên
- ❖ Phí hỗ trợ ngoài nghiệp vụ đào tạo sẽ được tính riêng (1 lần duy nhất)

A background image showing three business professionals in a meeting. A woman on the left is pointing at a document, a man in the middle is looking at a laptop, and a woman on the right is holding a document. There are coffee cups and laptops on the table.



# Cảm nhận từ khách hàng sau khi tham dự GLC

## GOOGLE REVIEW

 Huệ Phạm  
1 bài đánh giá

★★★★★ 3 tháng trước

Minh đến từ LOGITEM VIETNAM Minh đã trải qua khóa học GLC của Goen giảng dạy với 13 chủ đề. Minh thấy khóa học thật sự rất hay và bổ ích. Chương trình học dễ hiểu, sát với thực tế và áp dụng được rất nhiều trong công việc. Sau khóa học các kĩ năng làm việc và giao tiếp của mình cải tiến rõ rệt và đạt hiệu quả cao hơn so với trước kia và áp dụng được nhiều vào trong công việc thực tế. Giảng viên và các bạn trợ giảng rất nhiệt tình giúp đỡ mình và mọi người trong quá trình học. Rất cảm ơn GOEN.

 Like  Share

 Phạm Hằng  
1 bài đánh giá

★★★★★ một tháng trước

Minh là Hằng từ công ty TNHH AIPHONE COMMUNICATIONS (VIỆT NAM), mình cảm thấy thực sự rất may mắn và trân trọng cơ hội khi được công ty tạo điều kiện để tham gia khóa học của GOEN trong 3 tháng vừa qua. Mình xin chia sẻ một số cảm nhận của mình về khóa học như sau:

1. Những kiến thức, kinh nghiệm được GOEN chia sẻ trong khóa học vô cùng thực tế và hữu ích. Mình nhận thấy được sự thay đổi rõ rệt qua từng chủ đề đào tạo như trình bày các báo cáo chuyên nghiệp hơn, cách giải quyết vấn đề rõ ràng, nhanh chóng và thuyết phục hơn, hiệu quả công việc được nâng cao rất nhiều. Khóa học cũng giúp mình giúp mình tự tin hơn rất nhiều trong mọi khía cạnh, cải thiện rõ rệt các kĩ năng giao tiếp cũng như kỹ năng tư duy và giải quyết vấn đề.

[... Xem thêm](#)

 Like  Share


 thảo huỳnh ngọc  
1 bài đánh giá


★★★★★ một tháng trước

Minh đến từ Công ty TNHH Aiphone Communications (Việt Nam), vừa trải qua 3 tháng với 13 chủ đề của khóa học GLC tại GOEN. Để nhận xét thì mình thấy đây là một khóa học rất thực tế, hữu ích & thú vị.

- Trước khi bắt đầu khóa học, học viên sẽ được khảo sát về các tình huống thực tế và cách xử lý của bản thân sau đó trung tâm sẽ đưa ra các kết quả đánh giá. Qua kết quả đánh giá này mình sẽ phát hiện ra những kỹ năng nào mình đang làm tốt và những kỹ năng nào còn yếu từ đó có thể chủ động tìm hiểu để cải thiện và nâng cao kiến thức cho bản thân.

[... Xem thêm](#)

 Like  Share



 Cẩm Thi Nguyễn Thị  
2 bài đánh giá

★★★★★ một tháng trước

Minh được công ty tạo điều kiện tham gia khóa học của Goen trong 3 tháng. Sau 3 tháng, những kiến thức học được từ 13 chuyên đề đã hỗ trợ cho công việc hiện tại của mình nhiều. Cảm ơn đội ngũ giảng viên và Goen đã hỗ trợ giải đáp thắc mắc liên tục trong quá trình tham gia khóa học.

Trên đây là vài dòng cảm nhận của mình, mình hy vọng sẽ có cơ hội được học tập và đồng hành cùng với Goen trong những khóa học tiếp theo.


Cẩm Thi đến từ Konoike Vinatrans Logistics Co., Ltd.

 Like  Share

XEM THÊM CÁC REVIEW KHÁC





## GOOGLE REVIEW

 **Tạ Quang Hiến**  
1 bài đánh giá · 3 ảnh

★★★★★ 4 tháng trước

Minh tên là Tạ Quang Hiến đến từ Công ty THK Manufacturing Of Việt Nam. Minh vừa trải qua 13 chủ đề của khóa học do Goen giảng dạy. Lúc đầu mình cũng không đạt nhiều kỳ vọng. Nhưng qua các buổi học mình thực sự thấy ngạc nhiên và bất ngờ về các chủ đề Goen đưa ra rất hữu ích với công việc. Đặc biệt là các giảng viên tận tình giúp đỡ, mình đã học được rất nhiều các kỹ năng mềm thông qua chương trình này. Giảng viên rất chuyên nghiệp, luôn luôn lắng nghe, hỗ trợ giải đáp những thắc mắc cho học viên trong các buổi học và các bạn hỗ trợ cũng vậy, luôn rất nhiệt tình. Đến bây giờ mình vẫn thỉnh thoảng lại xem lại video để ghi nhớ những kiến thức hữu ích sau còn vẫn dụng vào công việc. Nếu có duyên thì mình cũng muốn đồng hành cùng Goen một lần nữa để tiếp thu thêm kinh nghiệm. Cảm ơn Goen rất nhiều.

 Like  Share

 **Minh Thuy Le**  
2 bài đánh giá · 4 ảnh



★★★★★ 4 tuần trước


Minh đến từ công ty KANEMATSU VIETNAM  
Biết đến GoEN qua lời mời học trải nghiệm, topic hôm đó thực sự thú vị. Minh đã tìm hiểu và được biết nội dung học hôm đó nằm trong bộ 3 kỹ năng thuộc 13 chủ đề GLC chuẩn phong cách đào tạo Nhật Bản.

Chương trình GLC nhắm tới nhóm quản lý cấp trung nhằm nâng cao Năng lực và Tinh thần gắn bó với tổ chức, đó cũng là điều mà công ty mình hướng tới.

Điểm nổi trội của khóa học này là việc đánh giá năng lực của học viên Trước - Trong - Sau đào tạo. Qua đó học viên sẽ thấy được điểm còn yếu, điểm đã cải thiện và điểm cần trau dồi thêm. Về phía doanh nghiệp sẽ lên kế hoạch đào tạo phù hợp tiếp theo nhằm phát triển đội ngũ của mình.

[... Xem thêm](#)



 Like  Share


 **Thanh Vu**  
1 bài đánh giá

★★★★★ 4 tháng trước

Vote GOEN 5 sao nha! Tiếc là không có nhiều sao hơn để vote á.

Minh là Thanh, hiện đang làm phòng kinh doanh công ty Konoike Vinatrans Logistics. Lúc công ty cho đi học cũng không kỳ vọng nhiều đâu, vì học online nên cũng khó hình dung khóa học sẽ diễn ra như nào. Nhưng đến lúc học thì thích lắm. Chủ đề gần gũi, liên hệ trực tiếp đến công việc mình đang làm, vận dụng được rất nhiều và thực sự làm thay đổi tư duy của mình trong một số vấn đề mà trước giờ mình thường làm theo cảm tính. Giảng viên rất nhiệt tình, chu đáo và vui vẻ. Nói là đi học thôi nhưng thực chất là những buổi trao đổi rất thoải mái. Xứng đáng 5 sao!

 Like  Share


 **Lan Vũ**  
1 bài đánh giá

★★★★★ 4 tháng trước

Minh đến từ KONOIKE VINATRANS LOGISTICS CO.,LTD.  
Minh đã trải qua khóa học GLC của Goen giảng dạy với 13 chủ đề. Minh thấy khóa học thật sự rất hay và bổ ích. Chương trình học dễ hiểu, sát với thực tế và áp dụng được rất nhiều trong công việc. Sau khóa học các kỹ năng làm việc và giao tiếp của mình cải tiến rõ rệt và đạt hiệu quả cao hơn.

Giảng viên và các bạn trợ giảng rất nhiệt tình giúp đỡ mình và mọi người trong quá trình học. Minh cũng sẽ tiếp tục tham gia các khóa học khác của GOEN.

Rất cảm ơn GOEN.

 Like  Share

XEM THÊM CÁC REVIEW KHÁC



## Khách hàng



Công ty Yakult



## Câu hỏi

Điểm mấu chốt để quý công ty duy trì sử dụng GOEN là gì?



## Phản hồi

Sau đào tạo, chương trình nhận được sự đánh giá cao từ nhân viên và kết nối được với việc thực hành tại nơi làm việc.

Về những buổi đào tạo thiên về lý thuyết thì chính bản thân tôi đã từng trải qua rất nhiều khi còn ở Nhật Bản. Tôi luôn cảm thấy có nhiều kiến thức sau buổi đào tạo nhưng không biết cách ứng dụng trong công việc thực tế.

Vì vậy, ngay từ khi trở thành người phụ trách công tác đào tạo khi công tác tại Việt Nam, tôi đã nghĩ rằng **“Tôi phải tạo ra chương trình đào tạo có thể kết nối với thực tiễn, phù hợp với tình hình thực tế tại nơi làm việc”**.

Là một công ty, dĩ nhiên cần có 1 ngân sách để đầu tư vào đào tạo, nhưng không có nghĩa là nó vô hạn. Do đó, tôi nghĩ **“Khi tổ chức đào tạo, phải làm triệt để đến cùng mà không phải chịu rủi ro nào”**. Đây là suy nghĩ mà cả phía công ty được đào tạo và công ty đào tạo phải cùng thống nhất. Và khi chính người phụ trách đào tạo đặt rõ “kỳ vọng” này, nhân viên sẽ hiểu và tham gia với tinh thần nhiệt huyết.



## Khách hàng

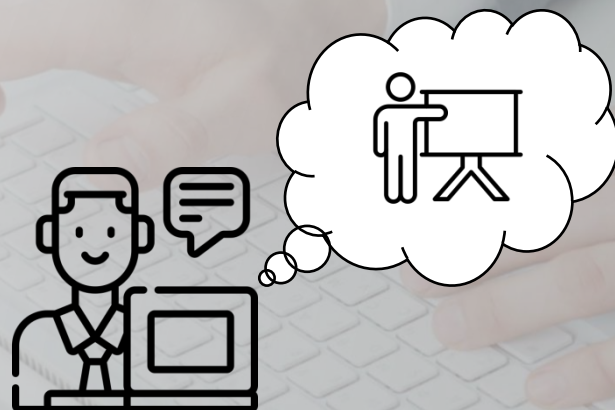


Công ty Yakult



## Câu hỏi

Chia sẻ thay đổi lớn nhất từ đội ngũ sau chương trình đào tạo?



## Phản hồi

Chúng tôi có thể thấy được việc các kiến thức đang được áp dụng vào công việc.


Ví dụ như “*Tư duy logic*”. Khi cấp dưới báo cáo với cấp trên, họ bắt đầu đưa ra kết luận trước rồi mới giải thích lý do. Nhờ đó, cấp trên có thể nhanh chóng nắm được nội dung báo cáo từ cấp dưới và chất lượng công việc ngày càng được cải thiện.


Các cuộc phỏng vấn, trao đổi cũng dần được cải thiện. Từ trước đến nay, chúng tôi chỉ làm theo cách của riêng mình, nhưng nếu không nắm được cách suy nghĩ cơ bản, chúng tôi không thể thực hiện các cuộc phỏng vấn, trao đổi hiệu quả.


Sau chương trình đào tạo “*Kỹ năng phỏng vấn, trao đổi*” mọi thứ đã trở nên rõ ràng, vì vậy tôi nghĩ rằng các kỹ năng liên quan đang được áp dụng tốt trong nơi làm việc.

# Liên Hệ

---

 <https://goen-business.com/>

 0964.277.150 (VN)

 [contact@goen-business.com](mailto:contact@goen-business.com)