

Số: /KH-CQLMHTXVN

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

KẾ HOẠCH

Tổ chức Tập huấn kỹ năng kinh doanh và tiếp cận thị trường trong nước cho các hợp tác xã năm 2025 (03 lớp)

Căn cứ Quyết định số 4057/QĐ-BCT ngày 31/12/2024 của Bộ trưởng Bộ Công Thương về việc phê duyệt Chương trình cấp quốc gia về xúc tiến thương mại năm 2025; Kế hoạch số 476/KH-TTLMHTXVN ngày 12/7/2024 của Thường trực Liên minh HTX Việt Nam về tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại cho khu vực hợp tác xã năm 2025, Liên minh HTX Việt Nam xây dựng Kế hoạch tổ chức tập huấn kỹ năng kinh doanh và tiếp cận thị trường trong nước cho các hợp tác xã năm 2025 (03 lớp) như sau:

I. Mục tiêu:

1. Mục tiêu chung:

- Tăng cường kỹ năng kinh doanh, tiếp cận thị trường cho các hợp tác xã tham gia chương trình tập huấn trên địa bàn toàn quốc.
- Thúc đẩy khả năng giới thiệu sản phẩm, mở rộng thị trường của hợp tác xã cho các thành viên, lãnh đạo của hợp tác xã.
- Thúc đẩy sự phát triển bền vững của các hợp tác xã trong toàn hệ thống, thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại cho sản phẩm, tăng doanh thu và lợi nhuận cho hợp tác xã, đồng thời đem lại thu nhập ổn định cho thành viên và người lao động trong hợp tác xã.
- Phổ biến những bài học kinh nghiệm về kinh doanh thương mại của các hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã, doanh nghiệp điển hình trong nước và một số nước trên thế giới;
- Trao đổi những kiến thức về kinh doanh, thị trường, cách tiếp cận thị trường, quảng bá và giới thiệu sản phẩm của hợp tác xã đa nền tảng, đặc biệt là nền tảng thương mại điện tử đang phát triển rầm rộ như hiện nay.

2. Mục tiêu cụ thể:

- Trao đổi những kiến thức thực tế về các kỹ năng lập kế hoạch nghiên cứu, khảo sát thị trường, xác định nhu cầu khách hàng và lập kế hoạch chi tiết cho hoạt động xúc tiến thương mại, tiếp cận khách hàng, thị trường mục tiêu.

- Trao đổi những kiến thức và tầm quan trọng trong việc ứng dụng rộng rãi thương mại điện tử trong hợp tác xã, đặc biệt là trong quảng bá các sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm của hợp tác xã.

- Trao đổi về một số phương thức sử dụng các sàn thương mại điện tử để tiếp cận khách hàng như: Facebook, Zalo, Shopee, Lazada, web, Tiktok,....

- Trao đổi về các kiến thức tiếp cận khách hàng thông qua các sàn thương mại điện tử, kiến thức về tư vấn sản phẩm và bán hàng trực tiếp trên các nền tảng thương mại điện tử.

- Thực hành một số ứng dụng thương mại điện tử, bán hàng thông qua các nền tảng mạng xã hội.

- Trao đổi những khó khăn, vướng mắc trong quá trình kinh doanh, tiếp cận thị trường của hợp tác xã. Từ đó đưa ra những kinh nghiệm để áp dụng ứng dụng thực tế.

II. Thời gian, địa điểm, đối tượng, quy mô:

1. Thời gian, địa điểm tổ chức:

- Tỉnh Bình Định: tháng 6/2025
- Tỉnh Điện Biên: tháng 7/2025
- Tỉnh Bình Thuận: tháng 7-8/2025

2. Đối tượng tham gia:

- Lãnh đạo Hợp tác xã;
- Thành viên Hợp tác xã (phụ trách kinh doanh, thị trường, bán hàng,..).

3. Quy mô: Khoảng 210 học viên tham gia (03 lớp x 70 học viên/lớp); mỗi hợp tác xã: 03 - 04 học viên.

III. Chương trình tập huấn chi tiết:

1. Thời lượng chương trình: 03 ngày/lớp.

2. Giảng viên:

- Giảng viên phải có trình độ chuyên môn phù hợp, am hiểu lĩnh vực kinh doanh, marketing, thương mại điện tử.

- Có kinh nghiệm thực tế trong việc tư vấn, đào tạo phát triển thị trường cho các hợp tác xã, doanh nghiệp.

- Có kỹ năng truyền đạt dễ hiểu, biết hướng dẫn thực hành cho đối tượng học viên là lãnh đạo hợp tác xã, thành viên hợp tác xã.

3. Nội dung chương trình: gồm 3 chuyên đề chính

- **Nội dung 1:** Tổng quan về thị trường trong nước, xu hướng tiêu dùng, cơ hội

và thách thức đối với sản phẩm của hợp tác xã; Phân tích nhu cầu khách hàng, hành vi tiêu dùng; kỹ năng khảo sát, nghiên cứu thị trường; Phương pháp lập kế hoạch xúc tiến thương mại, kế hoạch tiếp cận khách hàng, thị trường mục tiêu

- **Nội dung 2:** Các hình thức tiếp cận khách hàng thông qua các nền tảng thương mại điện tử phổ biến: Facebook, Zalo, Shopee, Lazada, TikTok, website thương mại điện tử,...; Kỹ năng xây dựng gian hàng trực tuyến, đăng tải sản phẩm, livestream bán hàng, quảng cáo số; Kiến thức về chăm sóc khách hàng, tư vấn bán hàng trực tiếp trên các nền tảng thương mại điện tử.

- **Nội dung 3:** Hướng dẫn thực hành tạo tài khoản, đăng sản phẩm, tối ưu hóa nội dung quảng bá trên các sàn thương mại điện tử; Thực hành livestream bán hàng, triển khai chiến dịch marketing online cơ bản; Chia sẻ kinh nghiệm, giải pháp vượt qua khó khăn, thách thức trong quá trình vận hành thương mại điện tử.

Nội dung chi tiết chương trình tập huấn:

Ngày	Thời gian	Nội dung	Ghi chú
Ngày 1	8:00 - 8:15	Đón tiếp học viên	Ban tổ chức
	8:15 - 8:30	Khai giảng	
	8:30 – 10:00	Nội dung: Tổng quan về thị trường trong nước, xu hướng tiêu dùng, cơ hội và thách thức đối với sản phẩm của hợp tác xã	Giảng viên
	10:00 – 10:15	Giải lao	
	10:15 – 11:30	Nội dung: Phân tích nhu cầu khách hàng, hành vi tiêu dùng; kỹ năng khảo sát, nghiên cứu thị trường	Giảng viên
	11:30 - 13:30	Nghỉ trưa	
	13:30 – 16:30	Nội dung: Phương pháp lập kế hoạch xúc tiến thương mại, kế hoạch tiếp cận khách hàng, thị trường mục tiêu	Giảng viên
Ngày 2	8:00 - 9:30	Nội dung: Các hình thức tiếp cận khách hàng thông qua các nền tảng thương mại điện tử phổ biến: Facebook, Zalo, Shopee, Lazada, TikTok, website thương mại điện tử,...	Giảng viên
	9:30 – 9:45	Giải lao	

	9:45 – 11:00	Nội dung: Kỹ năng xây dựng gian hàng trực tuyến, đăng tải sản phẩm, livestream bán hàng, quảng cáo số	Giảng viên
	11:00 - 13:30	Nghỉ trưa	
	13:30 – 16:30	Nội dung: Kiến thức về chăm sóc khách hàng, tư vấn bán hàng trực tiếp trên các nền tảng TMĐT	Giảng viên
Ngày 3	8:00 – 9:30	Nội dung: Hướng dẫn thực hành tạo tài khoản, đăng sản phẩm, tối ưu hóa nội dung quảng bá trên các sàn TMĐT	Giảng viên
	9:30 – 9:45	Giải lao	
	9:45 – 11:30	Chuyên đề: Thực hành livestream bán hàng, triển khai chiến dịch marketing online cơ bản	Giảng viên
	11:30 - 13:30	Nghỉ trưa	
	13:30 – 16:30	Nội dung: Chia sẻ kinh nghiệm, giải pháp vượt qua khó khăn, thách thức trong quá trình vận hành thương mại điện tử	Giảng viên
	16:30 - 16:45	Bế giảng, kết thúc khóa học	Ban tổ chức

IV. Tổ chức chiêu sinh và lựa chọn học viên, tổ chức tập huấn

1. Tổ chức chiêu sinh và lựa chọn học viên

- Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư phối hợp với Liên minh HTX các tỉnh: Bình Định, Bình Thuận, Điện Biên thông báo nội dung chiêu sinh, chương trình tập huấn và điều kiện tham gia tới các hợp tác xã trên địa bàn tổ chức tập huấn và được đăng tải trên công thông tin điện tử của Liên minh HTX Việt Nam và Liên minh HTX các tỉnh Bình Định, Bình Thuận, Điện Biên.

- Các học viên tham gia đảm bảo đúng chỉ tiêu, đúng đối tượng của lớp tập huấn.

- Các học viên được yêu cầu cam kết tham dự đầy đủ chương trình và tiến hành áp dụng những kiến thức đã được tập huấn tại đơn vị mình.

- Các học viên đăng ký tham dự sẽ được Ban tổ chức liên lạc và thông báo theo trình tự như sau:

+ Lần 1: Gửi email xác nhận hoặc gửi thông báo đăng ký học thành công đến đơn vị có học viên đăng ký (Có thể kèm các nội dung chuẩn bị trước nếu có)

+ Lần 2: Trước khi diễn ra buổi học 01 ngày, Ban tổ chức sẽ lập nhóm zalo, gửi email, nhắc nhở lại về thời gian và một số lưu ý trước khi tham gia lớp học

2. Tổ chức tập huấn:

a. Trước buổi tập huấn

- Ban tổ chức tiến hành kiểm tra cơ sở vật chất lớp học như bàn ghế, máy chiếu, máy tính, bảng, bút viết (nếu cần),... trước khi lớp học diễn ra 01 ngày.

- Gửi thông báo và đảm bảo sự có mặt của giảng viên tham gia khóa tập huấn.

b. Trong buổi tập huấn

- Trong ngày đầu tiên, Ban tổ chức sẽ tiến hành tiếp đón học viên theo bản danh sách đã đăng ký. Trong 03 ngày tổ chức tập huấn, học viên được giảng viên truyền đạt và tiếp thu kiến thức và trao đổi thực tiễn đầy đủ theo chuyên đề tập huấn.

- Ban tổ chức cử cán bộ quản lý theo sát từng buổi tập huấn, chuẩn bị đầy đủ cơ sở vật chất, hậu cần cho mỗi buổi tập huấn. Cuối buổi tập huấn, Ban tổ chức phát bản đánh giá hiệu quả và góp ý của các hoạt động tập huấn để các học viên đánh giá, cũng như sự đánh giá trực tiếp từ cán bộ chương trình để từ đó làm cơ sở cho việc tổ chức các khóa tập huấn sau hiệu quả hơn.

c. Hỗ trợ sau khóa tập huấn

- Sau mỗi khóa tập huấn, Ban tổ chức sẽ cung cấp cho học viên các thông tin của giảng viên hướng dẫn để học viên có thể về trao đổi thêm với các vấn đề chưa hiểu hoặc các vấn đề gặp phải trong quá trình áp dụng tại đơn vị mình.

- Trong quá trình quản lý lớp, Ban tổ chức cũng hướng dẫn cho học viên tạo các nhóm trên các mạng xã hội (Facebook, Zalo,...) để học viên dễ dàng kết nối, trao đổi với nhau, cùng giúp đỡ, chia sẻ với nhau không chỉ trong quá trình học tập mà còn trong hoạt động công tác sau này.

V. Tiến độ thực hiện và công tác chuẩn bị:

STT	Hạng mục công việc chính	Thời gian bắt đầu	Thời gian kết thúc	Bố trí nhân lực
I	Công tác chuẩn bị			
1	Lập kế hoạch triển khai	Tháng 4	Tháng 5	- Liên minh HTX Việt Nam - Trung tâm XTTM&ĐT

2	Xây dựng đề cương bài giảng và biên soạn tài liệu	Tháng 4	Tháng 5	Nhóm giảng viên, chuyên gia
3	Liên hệ với địa phương (thuê hội trường, chiêu sinh,..)	Tháng 5	Tháng 6	Trung tâm XTTM&ĐT
4	Chuẩn bị hậu cần (tài liệu, VPP,...)	Tháng 5	Tháng 6	Trung tâm XTTM&ĐT
II	Triển khai các lớp			
5	Triển khai tập huấn tại các địa phương	Tháng 6	Tháng 7	Nhóm giảng viên và cán bộ quản lý lớp
6	Thanh quyết toán	Tháng 7	Tháng 9	- Liên minh HTX Việt Nam - Trung tâm XTTM&ĐT

VI. Tổ chức thực hiện.

1. Ban Chủ nhiệm Chương trình XTTM Liên minh HTX Việt Nam

Tham mưu, giúp Thường trực Liên minh HTX Việt Nam ban hành, theo dõi, giám sát, đôn đốc thực hiện Kế hoạch tổ chức tập huấn đảm bảo đúng quy định.

2. Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư

- Tổ chức triển khai, chịu trách nhiệm biên soạn tài liệu phù hợp với đối tượng đào tạo của chương trình; mời giảng viên có kinh nghiệm chuyên sâu về hợp tác xã tham gia giảng dạy.

- Tập huấn theo phương pháp như thảo luận nhóm, bài tập mô phỏng, khảo sát thực tế, nghiên cứu tình huống....trong suốt quá trình giảng dạy.

- Mời chuyên gia xúc tiến thương mại tham gia báo cáo chuyên đề về xúc tiến thương mại; mời các doanh nghiệp kết nối, bao tiêu chia sẻ kinh nghiệm trong việc tiếp cận thị trường, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa.

3. Văn phòng Liên minh HTX Việt Nam

Tham mưu Ban Chủ nhiệm Chương trình XTTM Liên minh HTX Việt Nam về việc tiếp nhận, cấp phát kinh phí, hướng dẫn đơn vị được giao nhiệm vụ chủ trì tổ chức thực hiện và quyết toán kinh phí theo quy định hiện hành.

4. Liên minh HTX các tỉnh Bình Định, Bình Thuận, Điện Biên

Phối hợp với Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư Liên minh HTX Việt Nam thực hiện công tác chiêu sinh, mở lớp, giới thiệu hợp tác xã để thăm quan thực tế, tổng kết, đánh giá kết quả tổ chức lớp đào tạo, tập huấn.

Trên đây là Kế hoạch tổ chức tập huấn kỹ năng kinh doanh và tiếp cận thị trường trong nước cho các hợp tác xã năm 2025 (03 lớp) của Liên minh HTX Việt Nam, đề nghị Liên minh HTX cấp tỉnh; các ban, đơn vị trực thuộc; các tổ chức kinh tế tập thể và thành viên liên kết cấp quốc gia thực hiện có hiệu quả, đúng quy định./.

Nơi nhận:

- Thường trực LMHTXVN;
- Cục Xúc tiến thương mại;
- Ban Chủ nhiệm CTrXTTM LMHTXVN;
- Liên minh HTX các tỉnh Bình Định, Bình Thuận, và Điện Biên;
- Lưu VT, KHHT, XTTM&ĐT.

**KT. CHỦ TỊCH
PHÓ CHỦ TỊCH**

Đinh Hồng Thái