

Khóa học

# CHIẾN LƯỢC MARKETING HIỆU QUẢ Cho tổ chức giáo dục

"Marketing là nghệ thuật tạo ra giá trị, truyền thông và phân phối những giá trị đó nhằm thỏa mãn vấn đề của khách hàng mục tiêu để đem lại lợi nhuận tối ưu của doanh nghiệp".

**MARKETING**



**M**arketing không chỉ ảnh hưởng đến việc quảng bá sản phẩm, dịch vụ hay tạo sự nhận diện thương hiệu, mà đó còn ảnh hưởng đến độ tin cậy của người dùng cũng như là nền tảng phát triển lâu dài cho doanh nghiệp. Đặc biệt, trong lĩnh vực giáo dục, đây là lĩnh vực đòi hỏi độ tin cậy cao của khách hàng vì sự ảnh hưởng lâu dài của nó đến quá trình học tập và phát triển của học sinh.

Việc hiểu rõ đặc thù sản phẩm dịch vụ của mình, hiểu rõ khách hàng, đối tác, đối thủ để có những chiến lược tiếp cận phù hợp đúng cách, không chỉ giúp cho tổ chức dễ dàng tiếp cận khách hàng hơn và còn giúp tiết kiệm được rất nhiều nguồn lực khác nhau của tổ chức.

Một tổ chức giáo dục dù có làm tốt đến đâu nhưng lại không biết cách để tiếp cận khách hàng mục tiêu, cho các khách hàng mục tiêu của mình biết mình là ai, mình làm gì, mình uy tín, chất lượng như thế nào thì đội ngũ tuyển sinh của trường dù rất giỏi cũng khó khăn để có thể

tiếp cận được các khách hàng mới và các nỗ lực của đội ngũ giáo viên trong việc giảng dạy hiệu quả cũng không được khai thác tốt để nâng cao uy tín của tổ chức.

Xác định rõ sứ mệnh của hoạt động Marketing trong tổ chức giáo dục, FAROS Education & Consulting thiết kế chương trình "**Chiến lược Marketing hiệu quả cho tổ chức giáo dục**" nhằm giúp những tổ chức giáo dục chưa có hoặc chưa xây dựng được hoạt động marketing một cách bài bản, hiệu quả có thể tiếp cận được những kiến thức, kinh nghiệm, kỹ năng quý báu nhằm giúp nâng cao năng lực tuyển sinh và chăm sóc khách hàng trong tổ chức của mình. Khóa học không đi vào những kiến thức phổ quát căn bản về Marketing mà chuyên sâu về những kiến thức, kinh nghiệm và hướng dẫn thực hiện để các Marketer có thể khai thác được Customer Insight trong lĩnh vực giáo dục, từ đó xác định được các chiến lược truyền thông phù hợp nhằm gia tăng hiệu quả cho tổ chức của mình.

# MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khóa học, người học sẽ: Áp dụng vào phân tích tìm đúng bản chất vấn đề cần giải quyết

- Biết được cách phân tích, xác định được Customer Insight mục tiêu mà tổ chức mình hướng đến
- Nhận diện được chân dung khách hàng mục tiêu của tổ chức
- Biết cách phân tích xác định được yếu tố cạnh tranh của tổ chức
- Chọn lựa được cách tiếp cận khách hàng phù hợp
- Xác định được chiến lược truyền thông hiệu quả cho tổ chức



## ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Khóa học được thiết kế dành cho những người đang nắm giữ vai trò: cấp quản lý, chủ trương, nhân sự phụ trách hoạt động Marketing của tổ chức.

## PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO

- Thuyết giảng ngắn
- Thực hành nhóm
- Phân tích tình huống mẫu

# NỘI DUNG KHÓA HỌC

Đây là khóa học thực chiến được thiết kế kết hợp giữa lý thuyết và thực hành theo tình huống thực tế trong giáo dục. Khóa học được thiết kế gồm 6 chủ đề:

Chủ đề

01

## GIỚI THIỆU

- Welcome
- Tổng quan về khóa học
- Mục tiêu và kết quả kỳ vọng

Chủ đề

02

## LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐỌC VỊ CUSTOMER INSIGHT TRONG GIÁO DỤC

- Customer insight là gì?
- Bối cảnh thị trường và tiêu chí phân khúc khách hàng trong giáo dục
- Làm thế nào để hiểu được Customer Insight trong giáo dục?

Chủ đề

03

## XÂY DỰNG CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU CỦA TỔ CHỨC

- Phân tích, chọn lựa phân khúc khách hàng mục tiêu phù hợp với tổ chức
- Phát họa chân dung khách hàng mục tiêu của tổ chức

Chủ đề

04

## YẾU TỐ THÀNH CÔNG VÀ LỢI THẾ CẠNH TRANH CỦA TỔ CHỨC

- SWOT Matrix
- Yếu tố thành công then chốt
- Lợi thế cạnh tranh của tổ chức

Chủ đề

05

## ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC TIẾP CẬN KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU TRONG GIÁO DỤC

- Hành trình khách hàng trong tổ chức giáo dục
- Bản chất mối quan hệ khách hàng trong các tổ chức giáo dục
- Định hướng chiến lược tiếp cận khách hàng
- Chọn lựa kênh truyền thông phù hợp để tiếp cận khách hàng

Chủ đề

06

## XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC TRUYỀN THÔNG

- Lựa chọn thông điệp truyền thông chính
- Xác định mục tiêu, kết quả chính cần đạt được
- Lựa chọn các chương trình hành động chủ chốt và kênh phân phối phù hợp
- Xác định và phân bổ nguồn lực phù hợp
- Đo lường và kiểm soát hiệu quả thực hiện

**FAROS Education & Consulting**

Địa chỉ: SH 4-5-6 Saritown, đường số 5, KĐT Sala,  
Phường An Lợi Đông, TP. Thủ Đức, TP.HCM  
Hotline: 0906 616 526  
Email: [daotao@faros.edu.vn](mailto:daotao@faros.edu.vn)