

# LỊCH TRÌNH

## Khóa Đào tạo: “Nâng cao kỹ năng kinh doanh trực tuyến cho DN”

TP. Hồ Chí Minh (27-28/10/2014)

Thời gian	Ngày 1	Ngày 2
08.30 - 09.00	<b>Đăng ký và Khai mạc</b>	<b>Điểm danh đầu giờ</b>
08.30 - 10.45	<ul style="list-style-type: none"><li>- Chiến lược trên Internet: khách hàng trọng tâm và phương pháp thuyết phục</li><li>- Khách hàng trọng tâm, chính sách của doanh nghiệp, mục tiêu và đối tượng, yêu cầu cho hành động</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tối ưu hóa phương tiện tìm kiếm Tên miền, URL thân thiện với công cụ tìm kiếm, metatags</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành</li></ul>
10.45 - 11.00	<b>Giải lao</b>	<b>Giải lao</b>
11.00 - 12.00	<ul style="list-style-type: none"><li>- Khả năng sử dụng và các yếu tố thành công của trang web</li><li>- Các yếu tố thành công, các quy phạm thực hành tốt, cấu trúc hiệu quả của trang web (sơ đồ trang web và các điều hướng chính)</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành, bài tự đánh giá bao gồm cả sơ đồ trang web/ các điều hướng chính đã tối ưu hóa</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tối ưu hóa phương tiện tìm kiếm (tiếp)</li><li>- Tiêu đề, nội dung với nhiều từ khóa, tên tập tin hình ảnh và các thẻ</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành, bài tự đánh giá</li></ul>
12.00 - 13.30	<b>Ăn trưa</b>	<b>Ăn trưa</b>
13.30 - 15.00	<ul style="list-style-type: none"><li>- Trang chủ và cách chào hàng 3 giây để gây ấn tượng với một khách hàng; các bản chào hàng tốt nhất mà bạn có.</li><li>- Tạo sự khác biệt, xây dựng lòng tin và uy tín.</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành và thực hiện trên trang chủ</li><li>- Thảo luận nhóm và thảo luận cả lớp</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lập kế hoạch và giám sát (Google Analytics, tỷ lệ chuyển đổi, khách viếng thăm trang web và phản hồi của khách hàng, các công cụ thực hiện.)</li><li>- Bài tự đánh giá</li></ul>
15.00 - 15.30	<b>Giải lao</b>	<b>Giải lao</b>
15.30 - 17.00	<ul style="list-style-type: none"><li>- Giới thiệu sản phẩm hiệu quả và sử dụng hình ảnh</li><li>- Tiếp thị, hình ảnh hiệu quả, trình bày sản phẩm theo định hướng khách hàng (bao gồm cả công ty, đội ngũ và các phương tiện), phù hợp với thông lệ viết website</li><li>- Trình bày, bài tập thực hành</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cách thắng nhanh, kế hoạch cải tiến và kế hoạch hành động</li><li>- Bài tập</li><li>- Bế mạc, đánh giá khóa học, phát chứng chỉ</li></ul>

## PROGRAMME TRAINING COURSE

*Improve online business skills – Vietnam, 27-28 October, HCM City*

Thời gian	Subject day 1: website strategies, usability and SEO	Subject day 2: SEO, online tools, Google Analytics and quick wins
<b>08.30 - 09.00</b>	<b>Registration</b>	
<b>08.30 - 10.45</b>	<p>Opening and introduction</p> <p>Internet strategy: customer focus and persuasion</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Customer focus, value proposition, goals and target groups, calls to action</li> <li>- Presentation, best practices, assignment (self-assessment)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Search Engine Optimization</li> </ul> <p>Domain names, Search Engine Friendly URLs, Metatags</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentation, best practices, assignment</li> </ul>
<b>10.45 - 11.00</b>	<b>Coffee / tea break</b>	<b>Coffee / tea break</b>
<b>11.00 - 12.00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Usability success factors Success factors, good practices, effective website structure (sitemap and main navigation)</li> <li>- Presentation, best practices, assignment (self-assessment), incl optimised sitemap/main navigation</li> </ul>	<p>Search Engine Optimization - continued</p> <p>Headers, keyword rich content, image file names and tags</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentation, best practices, assignment (self-assessment)</li> </ul>
<b>12.00 - 13.30</b>	<b>Lunch</b>	<i>Lunch</i>
<b>13.30 - 15.00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Homepage and elevator pitch 3 seconds to impress a buyer; offer the best that you have. Be different, build trust and credibility.</li> <li>- Presentation, best practices, assignment and homepage make-over</li> <li>:: Group discussions and plenary sessions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planning &amp; monitoring</li> </ul> <p>Google Analytics, measuring conversion ratio's, visitor and customer feedback, practical tools</p> <p>Assignment (self-assessment)</p>
<b>15.00 - 15.30</b>	<b>Coffee / Tea break</b>	<i>Coffee / tea break</i>
<b>15.30 - 17.00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Effective product presentation and use of images</li> <li>- Content marketing, effective images, customer oriented product presentation (incl company, team and facilities), in line with web writing conventions</li> <li>- Presentation, best practices, assignment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quick wins, improvement plan and action planning</li> <li>- Assignment</li> <li>- Closing, evaluation and handing out of certificates</li> </ul>