

LÝ LỊCH KHOA HỌC

1. Họ và tên: NGUYỄN THANH BÌNH			
2. Ngày, tháng, năm sinh:		19/10/1971	
3. Nam/Nữ: Nữ			
4. Học vị: Tiến sĩ		Năm đạt: 2005	
5. Học hàm: Phó Giáo sư		Năm được phong: 2009	
6. Chức vụ: Trưởng bộ môn Marketing quốc tế, ĐH Ngoại Thương			
7. Địa chỉ nhà riêng: 240 Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội			
8. Điện thoại:			
CQ: 38.344.291/205		NR: 35141814	Mobile: 0904200489
Fax:		E-mail: ntbinhftu@yahoo.com	
9. Quá trình đào tạo			
Bậc đào tạo	Nơi đào tạo	Chuyên môn	Năm tốt nghiệp
Đại học	ĐH Kinh tế quốc dân	Marketing	1993
Thạc sĩ	ĐH Ngoại Thương	Kinh tế thế giới và quan hệ kinh tế quốc tế	2001
Tiến sĩ	ĐH Ngoại Thương	Kinh tế thế giới và quan hệ kinh tế quốc tế	2005
PGS	ĐH Ngoại Thương	Kinh tế	2009
Các khóa đào tạo khác			
2011: Giảng dạy trực tuyến, ĐH Illinois, Mỹ			
2009: E-marketing , ĐH Fulerton, Mỹ			
2009: Đào tạo giảng viên kinh doanh, Nhật Bản			
2002: Quản trị kinh doanh quốc tế, Đại học Birmingham, Vương quốc Anh			
2001: Quản trị nguồn nhân lực, VJCC Vietnam			
2000: Marketing và chiến lược marketing tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ, SMEDEC, Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, Đức			
1998: Kỹ năng đàm phán và kỹ kết hợp đồng, Thụy sĩ			
1997: Đào tạo giảng viên quản trị kinh doanh xuất nhập khẩu, The International trade center UNCTAD/GATT.			
1997: Kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường Mỹ và ASEAN, Tổ chức trao đổi nguồn nhân lực Việt Nam và Mỹ			

10. Quá trình công tác ¹				
Thời gian	Tên tổ chức công tác	Địa chỉ tổ chức		
1994 - Nay	ĐH Ngoại thương			
11. Các công trình khoa học đã công bố (giáo trình, sách chuyên khảo, tham khảo, bài báo đăng trên tạp chí chuyên ngành ...)				
TT	Tên công trình	Nơi công bố	Năm công bố	Tác giả hoặc đồng tác giả
	Giáo trình			
	Nguyên lý Marketing	NXB Giáo dục	2000	Đồng tác giả
	Marketing Quốc tế		2008	Đồng tác giả
	Sách chuyên khảo			
	Thị trường EU và các qui định liên quan đến chính sách sản phẩm trong marketing xuất khẩu	NXB Lao động-xã hội	2005	Tác giả
	Sách tham khảo			
	Bài báo đăng trên tạp chí chuyên ngành			
1	Chiến lược tiêu chuẩn hóa và tích nghi hóa sản phẩm trong marketing quốc tế	Nghiên cứu kinh tế đối ngoại	22.11.2001	
2	Marketing và vấn đề ứng dụng ở Việt Nam trong xu thế hội nhập quốc tế	Những vấn đề kinh tế ngoại thương	2001	
3	Nâng cao năng lực cạnh tranh của các sản phẩm bằng tên gọi xuất xứ và chỉ dẫn địa lý	Tạp chí thương mại Việt Nam	2001	
4	Kinh nghiệm thành công và thất bại của các tập đoàn trên thế giới	Tạp chí thương mại Việt Nam	2.2003	
5	Một số vấn đề cần chú ý đối với hàng hóa nhập khẩu vào EU	Tạp chí thương mại Việt Nam	7.2003	
6	Tiêu chuẩn môi trường và thương mại ÁSEM	Tạp chí thương mại Việt Nam	8.2003	
7	Thương hiệu là gì?	Tạp chí thương mại Việt Nam	10.2003	
8	Các quy định về bao bì và phế thải của EU	Tạp chí thương mại Việt Nam	11.2003	
9	Bảo hộ nhãn hiệu hàng hóa Việt Nam tại thị trường nước ngoài	Hội thảo khoa học quốc gia	2003	
10	Chính sách thương mại chung EU	Tạp chí thương mại Việt Nam	5.2004	
11	Tìm hiểu pháp luật quốc tế: Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp	Tạp chí thương mại Việt Nam	7.2004	
12	Một số giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang thị trường EU	Nghiên cứu kinh tế đối ngoại	9.2004	
13	Hàng rào kỹ thuật EU với hàng nhập khẩu	Tạp chí thương mại Việt Nam	10.2004	

¹ Nêu những tổ chức khoa học đã và đang công tác của cá nhân (kể cả kiêm nhiệm).

14	Các hệ thống quản lý chất lượng quốc tế	Tạp chí thương mại Việt Nam	3.2005	
15	Phương pháp nghiên cứu bài tập tình huống	Hội thảo khoa học, ĐH Ngoại thương	2005	
16	Chính sách thương mại chung EU	Tạp chí Kinh tế đối ngoại	2005	
17	Đánh giá khả năng đáp ứng các quy định về tiêu chuẩn chất lượng và môi trường của hàng xuất khẩu Việt Nam trên thị trường EU	Hội thảo khoa học quốc gia	2005	
18	Rào cản thương mại Mỹ đối với hàng nông sản nhập khẩu	Tạp chí thương mại Việt Nam	2005	
19	Những điều cần biết về thị trường tiêu dùng Anh	Tạp chí thương mại Việt Nam	2005	
20	Nghĩa vụ của các quốc gia khi gia nhập WTO	Tạp chí thương mại Việt Nam	2006	
21	Franchising – cơn lốc mới	Diễn đàn doanh nghiệp	2006	
22	Kinh nghiệm phát triển hệ thống phân phối bán lẻ của Thái Lan và Trung Quốc trong hội nhập mở cửa thị trường dịch vụ phân phối	Tạp chí Kinh tế đối ngoại	4.2007	
23	Thực trạng dịch vụ phân phối bán lẻ của Việt Nam trước thềm mở cửa	Tạp chí Kinh tế đối ngoại	2008	
24	Các mô hình trong quản trị quan hệ khách hàng	Tạp chí Kinh tế đối ngoại	2011	
25	Thương hiệu và tạo dựng thương hiệu	Hội thảo quốc gia về Quyền sở hữu trí tuệ và chiến lược phát triển thương hiệu	11.2012	
26	Điều kiện cơ bản để doanh nghiệp triển khai hoạt động CRM	Hội thảo quốc gia về Quản trị quan hệ khách hàng	12/2012	
27	Các phương pháp nghiên cứu thị trường có thể áp dụng cho doanh nghiệp xuất khẩu sang Liên Bang Nga	Hội thảo Quốc gia về Liên kết với Liên Bang Nga	6/2014	

12. Các đề tài, dự án, nhiệm vụ khác đã chủ trì hoặc tham gia trong 5 năm gần đây

Tên đề tài, dự án, nhiệm vụ khác đã chủ trì	Thời gian thực hiện (ngày, tháng, năm theo Hợp đồng ký kết)	Tình trạng đề tài (thời điểm nghiệm thu, kết quả đạt được)	Cấp quản lý (cấp nhà nước/ bộ/ cơ sở/ khác)
Quản trị quan hệ khách hàng CRM trong các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam	2011	Khá	Bộ GD&ĐT
Phát triển hệ thống phân phối hàng hóa Việt Nam đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế quốc tế	2007	Tốt	Bộ GD&ĐT

Tên đề tài, dự án, nhiệm vụ khác đã tham gia	Thời gian (ngày, tháng, năm theo Hợp đồng ký kết)	Tình trạng đề tài (thời điểm nghiệm thu, kết quả đạt được)	Cấp quản lý (cấp nhà nước/ bộ/ cơ sở/ khác)
<p>13. Các khóa học đã và đang giảng dạy</p> <p><i>A. Bậc thạc sĩ:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing quốc tế 2. Thị trường hàng hóa – dịch vụ 3. Quan hệ công chúng – PR 4. Marketing dịch vụ <p><i>B. Bậc đại học</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Nguyên lý marketing 6. Quản trị marketing 7. Marketing quốc tế 8. Quản trị marketing quốc tế 9. Marketing căn bản 10. Marketing dịch vụ 11. Marketing dịch vụ ngân hàng 12. Quản trị kinh doanh đa văn hóa 13. Kỹ năng mềm 14. Quan hệ công chúng <p><i>C. Đào tạo ngắn hạn</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 15. Kỹ năng bán hàng 16. Quy trình bán hàng hiệu quả 17. Kỹ năng giao tiếp 18. Kỹ năng đàm phán 19. Tâm lý khách hàng 20. Quản trị thương hiệu quốc tế 			
14. Số công trình được áp dụng trong thực tiễn liên quan đến đề tài (nếu có)			
TT	Tên công trình	Hình thức, quy mô, địa chỉ áp dụng	Thời gian áp dụng
15. Giải thưởng về khoa học liên quan đến đề tài (nếu có)			
TT	Hình thức và nội dung giải thưởng	Năm tặng thưởng	

16. Sơ lược về kiến thức và kinh nghiệm

- 21 năm kinh nghiệm giảng dạy và tư vấn, bao gồm cả giảng dạy trong trường Đại học và tư vấn cho các doanh nghiệp
- Kinh nghiệm trong thiết kế, biên soạn và thực hiện các chương trình đào tạo cho các nhà quản lý doanh nghiệp với các chương trình đào tạo được may đo, sát thực với yêu cầu của DN, chuyên về các lĩnh vực Quản trị Marketing, Quản trị thương hiệu, Thiết lập hệ thống phân phối, Kỹ năng giao tiếp và đàm phán; Kỹ năng quản lý thời gian.

- Kinh nghiệm, kiến thức vững trong lĩnh vực quản lý doanh nghiệp và phát triển tổ chức
- Kỹ năng đào tạo, tập huấn và điều hành hội thảo rất tốt

17. Kinh nghiệm tư vấn và đào tạo thực tế doanh nghiệp

Thời gian	Doanh nghiệp	Những công việc nổi bật đã thực hiện
2016	EVN, PCNS, Vicem, VTM,	Nhóm tư vấn lương 3P, BSC, KPI
2015	BĐ Hải Dương	Thành viên nhóm tư vấn lương theo KPI
2014	BV tim Đông Đô và Hưng Việt	Đào tạo Kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng
2013 - nay	VJCC	Giảng dạy Marketing cho chương trình Keieijuku
2014-2015	Vicem	Thành viên nhóm tư vấn chiến lược công ty và điều chỉnh cơ cấu tổ chức và hệ thống lương 3P
2013 - 2014	VNPTI	Thành viên nhóm tư vấn điều chỉnh cơ cấu tổ chức và hệ thống lương 3P
2011-nay	Tổng công ty Bưu điện	Đào tạo và tư vấn Kế hoạch kinh doanh
2012	Công ty Bảo hiểm hàng không VNI	Thành viên nhóm tư vấn xây dựng chiến lược
7/2011-2012	Tổng Công ty Bảo hiểm Bưu điện (PTI)	Thành viên nhóm tư vấn xây dựng hệ thống quản lý nhân sự cho PTI Đào tạo phát triển hệ thống đại lý
7/2011-2012	Công ty CP kinh doanh dịch vụ cao cấp dầu khí (PVCR)	Thành viên nhóm tư vấn Xây dựng Khung năng lực và đánh giá năng lực cán bộ
7/2011-2012	Công ty CP Thương mại Hiệp Hương	Thành viên nhóm tư vấn Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự
5-12/2011	Công ty CP Đá ốp lát cao cấp Vinaconex (Vicostone)	Thành viên nhóm tư vấn Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự
5-9/2011	Tổng công ty Bưu điện Việt nam (VNPost)	Đào tạo về Kỹ năng quản lý cho cán bộ Bưu điện huyện và tương đương (các nội dung Kỹ năng Quản lý Kinh doanh)
4-11/2011	Công ty CP Thực phẩm Hữu nghị	Thành viên nhóm tư vấn Xây dựng hệ thống quản lý nhân sự cho Công ty
2009-nay	ĐHNT	Chương trình CEO <ul style="list-style-type: none"> - Marketing trong thời đại mới - Quản trị thương hiệu doanh nghiệp - Chiến lược marketing ngắn và trung hạn - Quản trị kênh phân phối
2011	TCT Tư vấn xây dựng Việt Nam (VNCC)	Đào tạo xây dựng chiến lược Marketing VNCC

2000 - 2010	VCCI Hải phòng, Thanh hóa,	Đào tạo về các lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Đào tạo doanh nghiệp về MKT - Marketing dịch vụ - Quản trị và phát triển kênh phân phối - Quan hệ khách hàng –CRM - Nghiên cứu thị trường - Nhượng quyền thương mại - Nghiên cứu và chăm sóc khách hàng
2010-2011	Chương trình truyền hình VTV2	<ul style="list-style-type: none"> - Quản trị quan hệ khách hàng (CRM) - Chiến lược marketing xuất khẩu
2010	Công ty Nam Anh	Tư vấn và giảng dạy cho công ty về <ul style="list-style-type: none"> - Marketing dịch vụ - Tư vấn tổ chức doanh nghiệp - Chế độ đãi ngộ và khuyến khích người lao động
2009-2010	Bộ Giáo dục và Đào tạo	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chương trình khung ngành Marketing
2008	Trường Cao đẳng Du lịch Hải phòng	<ul style="list-style-type: none"> - Đào tạo đội ngũ giảng viên - Đào tạo giảng viên MKT
2008	Bitexco	Tư vấn cho công ty về <ul style="list-style-type: none"> - Marketing và quản trị chiến lược marketing - Quản lý lực lượng bán hàng - Kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng
2007	Dự án hỗ trợ doanh nghiệp của Đức GZHM	Tư vấn về lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Quản trị kênh phân phối - Quy trình bán hàng hiệu quả
2007	Dầu khí Thái Bình	Đào tạo về lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức và quản lý kênh phân phối - Kỹ năng bán hàng
2006	Tập đoàn Vera	Đào tạo và tư vấn về lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Quản trị phát triển thương hiệu - Tổ chức lực lượng bán hàng
2005	UBND thành phố Hà Nội	Thành viên nhóm tư vấn Xây dựng chiến lược phát triển kinh tế Hà Nội giai đoạn 2006-2010
2005-nay	VJCC	Thực hiện nhiều khóa đào tạo về lĩnh vực Marketing
2004-2006	Viettel	Đào tạo về lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Marketing dịch vụ - Kỹ năng bán hàng - Tổ chức quản lý lực lượng bán hàng
2004- 2005	Công ty vàng bạc đá quý	Đào tạo về lĩnh vực <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng đàm phán - Kỹ năng bán hàng - Kỹ năng giao tiếp

2004	Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công Thương	- Cố vấn chương trình Thương hiệu quốc gia
2003	Công ty truyền hình cáp	- Marketing tương lai - Quản trị lực lượng bán hàng
2002-2003	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn	Đào tạo về lĩnh vực - MKT dịch vụ cho lãnh đạo cấp trung - Đào tạo tiểu giáo viên
2002	Bệnh viện quốc tế	Đào tạo về lĩnh vực Chăm sóc khách hàng

Hà Nội, ngày 01 tháng 9 năm 2016

Người khai

PGS. TS Nguyễn Thanh Bình