



CASE-STUDY

PHÁT TRIỂN GIẢNG VIÊN NỘI BỘ VNDIRECT

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

ĐÀO TẠO TẬP TRUNG (2 NGÀY – 4 BUỔI)



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

COACHING & MENTORING (2 TUẦN)

Hướng dẫn Hoàn thiện bài thảo giảng cá nhân cuối khóa - TOT HCM (16&17.10.2019)

Management - HRD - Pasteur

15:49, Th 2, 7 thg 10, 2019

Anh chị và các bạn học viên thân mến,

Như vậy là chúng ta đã cùng nhau trải qua 15 giờ đào tạo **KỸ NĂNG GIẢNG GIẢNG - TRAIN THE TRAINER** với 4 buổi học diễn ra từ ngày 04-06.10.2019 vừa qua.

Trước tiên, TTĐT xin gửi lời cảm ơn tới anh chị và các bạn học viên đã sắp xếp thời gian tham gia đầy đủ và đúng giờ.

Để chuẩn bị tốt cho bài thảo giảng cá nhân sắp tới, TTĐT gửi đến anh chị các thông tin hướng dẫn và file tài liệu mẫu đính kèm, anh chị vui lòng theo dõi và hoàn thiện bài theo đúng deadline nhé!

1. Hướng dẫn chuẩn bị bài thảo giảng cá nhân

Stt	Thẩm định giảng dạy	Tài liệu cần chuẩn bị	Timeline	Tài liệu tham khảo
1	GIẢI ĐOẠN 1: ĐỀ CƯƠNG NỘI DUNG (07 - 08/10/2019)	<ul style="list-style-type: none"> Xây dựng đề cương Xây dựng nội dung chi tiết Lên kế hoạch về thời lượng và phương pháp 	<ul style="list-style-type: none"> Học viên gửi đề cương nội dung (3 bước): trước 20h00 ngày 08/10/2019 Giảng viên phản hồi: ngày 09/10/2019 	Số 1. Đề cương mẫu
2	GIẢI ĐOẠN 2: BỘ TÀI LIỆU CHI TIẾT (10 - 12/10/2019)	<ul style="list-style-type: none"> Giáo án/giáo trình Slide bài giảng Tài liệu học viên (nếu có) Học liệu (hoạt động) Tài liệu tham khảo 	<ul style="list-style-type: none"> Học viên gửi Bộ tài liệu đào tạo chi tiết (slide, giáo án, hoạt động, tài liệu học viên): trước 20h00 ngày 12/10/2019 Giảng viên phản hồi: 13/10/2019 	Số 2. Giáo án mẫu Số 3. Slide bài giảng mẫu Số 4. Học liệu - Hoạt động nổi Số 5. Học liệu - Trò chơi hoạt náo Số 6. Template VNDIRECT

BƯỚC 3: LÊN KẾ HOẠCH VỀ PHƯƠNG PHÁP VÀ THỜI LƯỢNG

NỘI DUNG	Ý CHÍNH	PHƯƠNG PHÁP/HOẠT ĐỘNG	THỜI LƯỢNG
MỞ ĐẦU			
INTRO		Câu đố	5
PHÁT TRIỂN (E.A.S.E)			
1. Tác dụng của trò chơi khởi động khi bắt đầu lớp học		Làm mẫu	10
2. Các bước trong quy trình tổ chức trò chơi	2.1 Bốn bước tổ chức trò chơi khởi động	Nói	5
	2.2 Một số lưu ý khi tổ chức trò chơi		
	2.3 Thực hành tổ chức trò chơi	Đóng vai	15
TỔNG KẾT			
OFF		Q&A	5

BƯỚC 1: XÂY DỰNG ĐỀ CƯƠNG

Đối tượng	Giảng viên mới của VNDirect
Thời lượng chuyên đề	50 phút
Mục tiêu	<p>Sau khi kết thúc chuyên đề, học viên sẽ có khả năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nêu được tác dụng của trò chơi khởi động lớp học Liệt kê được các bước khi tổ chức trò chơi Tổ chức được trò chơi khởi động thu hút và hiệu quả
Nội dung tổng quan	<p>1. Tác dụng của trò chơi khởi động khi bắt đầu lớp học</p> <p>2. Các bước trong quy trình tổ chức trò chơi</p> <p>2.1 Bốn bước tổ chức trò chơi khởi động</p> <p>2.2 Một số lưu ý khi tổ chức trò chơi</p> <p>2.3 Thực hành tổ chức trò chơi</p>

Shared with me > Bài thảo giảng cá nhân TOT - VNDIRECT > Thảo giảng ngày 16/10/2019 > 6. Trương Nguyễn Phương Anh

Files

TLHV - Ky nang thiet lap m...
Handout - Viet muc tie...
GV_Ky nang thiet lap m...
Giao an - Ky nang thiet...

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

COACHING & MENTORING (2 TUẦN)

Đề cương - Nghệ thuật đặt câu hỏi SPIN

Hộp thư đến x



Huyen Trương Thị Thu (Traning Management - HRD - Pasteur)

17:23, Th 4, 9 thg 10, 2019



Dear anh Ngọc, Em gửi lại anh Ngọc Đề cương giảng dạy của anh Nguyễn Văn Sùng ạ J Em Huyền From: Sung Nguyen Van (MG16-HCM) Sent: Wedn...



Training HSM <training@hsmconsulting.vn>

23:49, Th 4, 9 thg 10, 2019



tới sung.nguyen, Ngọc, Mai, Huyen

Dear Sùng,

Anh rất thích chủ đề em soạn, anh cũng hay hướng dẫn các QLKD/NVKD các doanh nghiệp sử dụng câu hỏi theo mô hình SPIN nhưng xử lý từ chối bằng mô hình này thì anh chưa thử. Dựa vào phần em soạn, anh có gợi ý như sau:

- Phần kỹ thuật đặt câu hỏi em có thể định nghĩa từng loại câu hỏi rồi đưa 1 ví dụ. Sau đó dùng hoạt động thẻ giấy để học viên tư duy. Có 4 thẻ tương đương 4 chữ SPIN, có 12 thẻ tương ứng với 12 câu hỏi (mỗi loại 3 câu) để học viên sắp xếp sau đó chấm chéo và thầy giải thích và chốt trên slide. Có thể thay đổi bằng hoạt động để học viên từ viết ra mỗi loại 3 câu (cái này khó hơn với học viên)

- Phần làm mẫu là tốt, phần ứng dụng thì nên thay phương pháp thảo luận nhóm bằng phương pháp đóng vai để học viên bắt cập luyện tập với nhau luôn về các câu hỏi theo mô hình.

Một vài chia sẻ với Sùng. Anh mong sớm nhận được bài giai đoạn 2 của em nhé.

Thanks,

Thế Ngọc

...

Giai đoạn 2 - BỘ TÀI LIỆU CHI TIẾT

Hộp thư đến x



Oanh Phạm Ly Kiều (AE - Investment services - Pasteur)

21:51, Th 7, 12 thg 10, 2019



Kính gửi thầy Ngọc và các anh chị Phòng đào tạo, Sau khi nhận được phản hồi của thầy Ngọc góp ý về phần nội dung, em đã tính gọn lại phần nội dung...



Training HSM <training@hsmconsulting.vn>

21:35, CN, 13 thg 10, 2019



tới Oanh, Ngọc, Huyen, Mai

Dear Oanh,

Anh rất hiểu bản khoản của em trong những lần đầu soạn chương trình theo phương pháp mới đồng thời anh cũng rất đồng cảm về việc đào tạo sản phẩm nhiều thông tin tiêu tiết và khi anh hướng dẫn các thầy bên Bảo hiểm các thầy cũng gặp vấn đề tương tự.

Vậy với các bài về sản phẩm anh gợi ý Oanh mấy ý sau:

1- Một hoạt động đơn giản nhất đó là: Phát tài liệu các nhóm tự nghiên cứu sau đó trình bày, mình chuyển từ vai trò người nói sang người nghe và đặt một số câu hỏi khoét sâu. Cuối cùng là tổng hợp và chốt thông tin

2- Hoạt động 2 tương tự trên: Cho tự đọc sản phẩm và yêu cầu nhớ được càng nhiều thông tin càng tốt, sau đó cắt hết tài liệu và tham gia trả lời câu hỏi

Ví dụ: Khối lượng mua tối đa của D-Bond fix là

A- 2 tỷ

B- 3 tỷ

C- 4 tỷ

D- không có tối đa

Từ các thông tin của sản phẩm mình soạn ra danh mục câu hỏi để tương tác với các nhóm

3- Bài tập tình huống để tính toán: Sẽ giúp học viên vận dụng lý thuyết vào giải toán, điều này sẽ giúp họ nhớ lâu

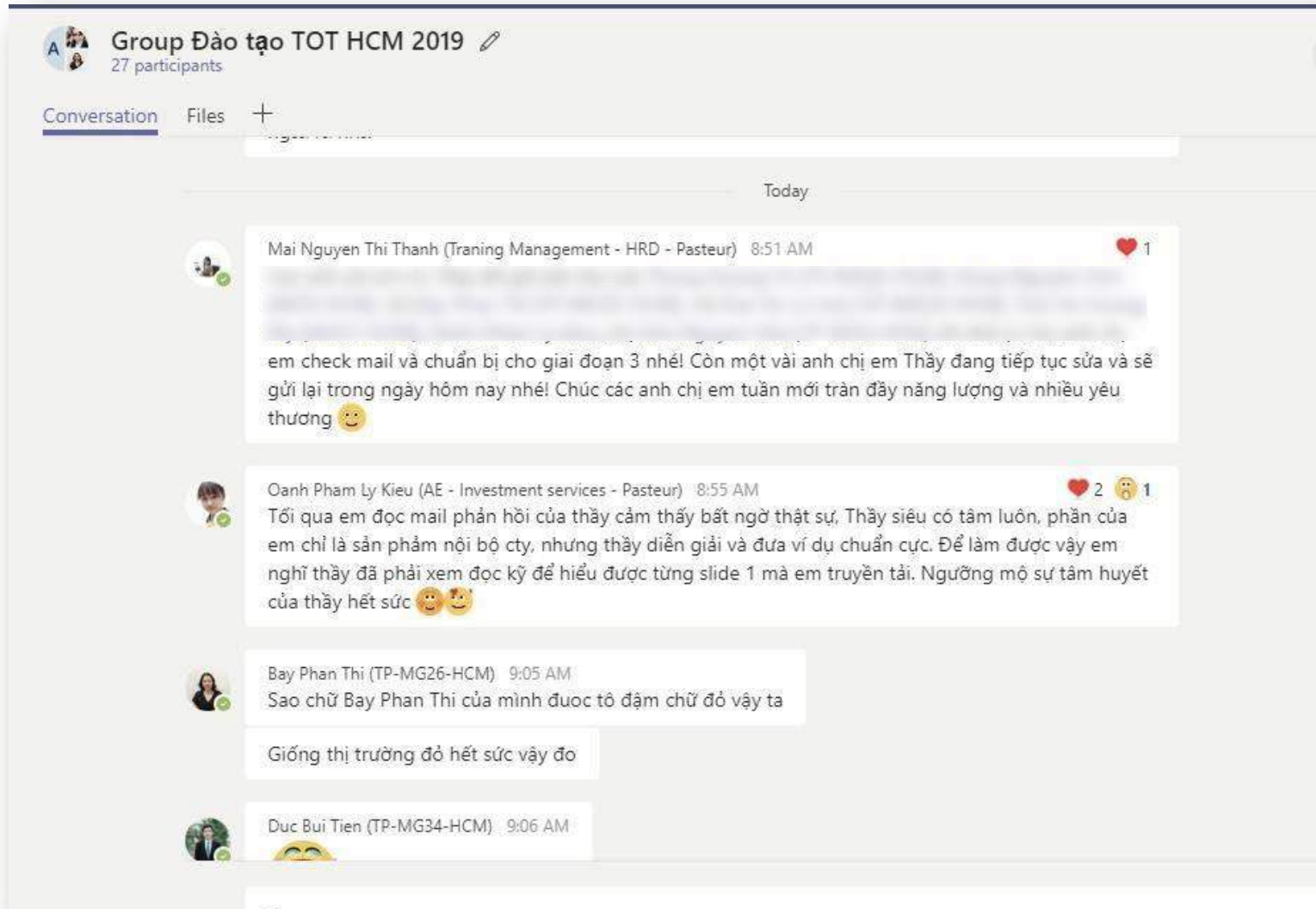
Ví dụ: Ông A có 3 tỷ muốn đầu tư vào sản phẩm D-Bond Var ngày 1/10/2019, theo kế hoạch 2 tháng sau ông muốn rút 500 triệu cho việc tặng con trai mua nhà mới, ngày 3/2/2020 ông rút tiếpHỏi tiền lãi ông A thực nhận ở mỗi lần rút tiền là bao nhiêu?

(Em làm tình huống cho từng sản phẩm em đào tạo nhé)

Vậy, dựa vào gợi ý ở trên em linh hoạt điều chỉnh bài nhé, gợi ý thứ 3 gần như là yêu cầu bắt buộc với các giảng viên đào tạo sản phẩm khi xây dựng bài, trong 25 phút em chỉ nên đào tạo hết phần D-Bond và cho vay cầm cố trái phiếu D-Bond thôi.

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

COACHING & MENTORING (2 TUẦN)



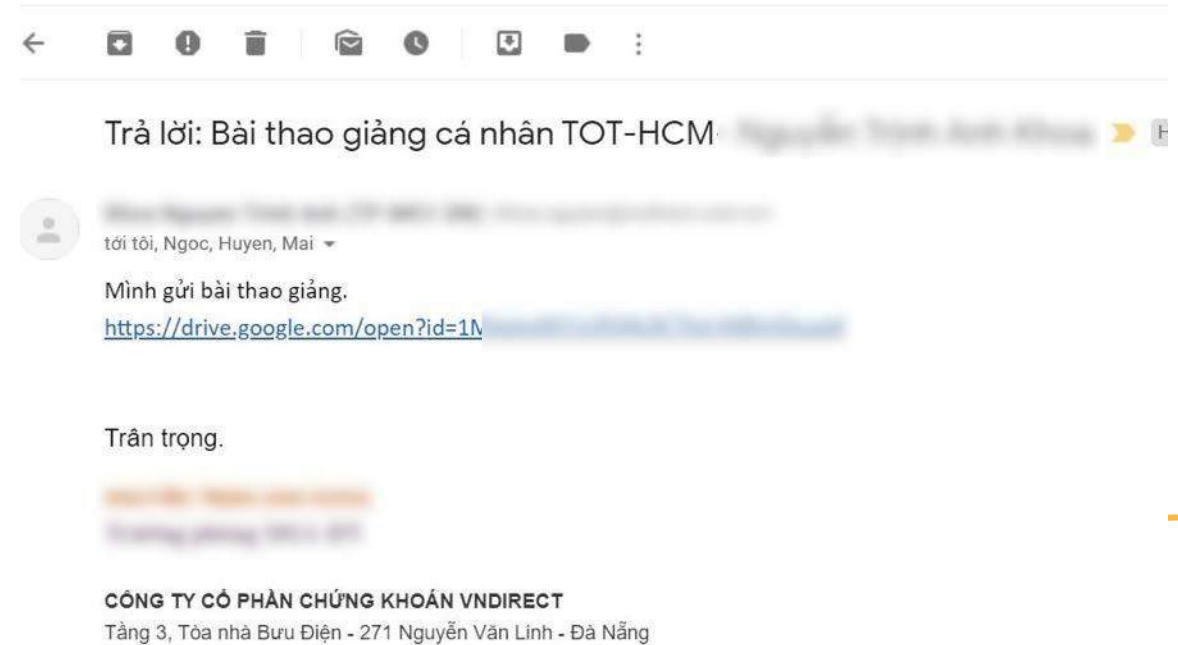
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

THẨM ĐỊNH TRỰC TIẾP TỪNG GIẢNG VIÊN (2 NGÀY - 4 BUỔI)



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

THẨM ĐỊNH TRỰC TIẾP TỪNG GIẢNG VIÊN



1 học viên không tham gia trực tiếp được buổi thẩm định nên đã quay lại clip bài giảng để giảng viên HSM đánh giá và phản hồi qua email



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

ĐÁNH GIÁ & TRAO CHỨNG NHẬN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

PHẢN HỒI CỦA PHÒNG ĐÀO TẠO



" HSM là đối tác đào tạo đem lại sự yên tâm và trao cho mình sự tin tưởng bằng quá trình đồng hành đầy tận tâm và quá trình phối hợp ăn ý. Chính sự trể trung và các giải pháp thực chiến mà các bạn mang lại đã đem đến sự thay đổi sau đào tạo cho các quản lý cấp trung bên mình, không chỉ về hành vi mà còn là tư duy làm việc và ứng dụng. Quá trình các bạn ấy đồng hành theo cảm nhận của mình, còn giá trị nhiều hơn một lớp học."

Nguyễn Thị Bích Ngọc

Nguyên Trưởng phòng đào tạo, Công ty Cổ phần chứng khoán VNDIRECT



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNDIRECT

KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG KHOÁ HỌC

Điểm đánh giá khóa học được tổng hợp từ phiếu đánh giá khóa học của học viên

ĐIỂM TỔNG KẾT
TOÀN KHÓA:

4.88/5

STT	Hạng mục các tiêu chí	Điểm trung bình* (thang điểm 5)
1	Nội dung và chương trình đào tạo	4.87
1.1	Mục tiêu đào tạo được xác định rõ ràng	4.90
1.2	Nội dung đào tạo phù hợp với mục tiêu khóa học	4.86
1.3	Tính hữu ích của khóa học đối với công việc của tôi	4.86
2	Giảng viên	4.88
2.1	Kiến thức của giảng viên về chủ đề giảng dạy	4.90
2.2	Sự truyền đạt đầy đủ nội dung theo khung chương trình	4.86
2.3	Phương pháp giảng dạy của giảng viên	4.86
2.4	Cách giải đáp câu hỏi, thắc mắc của học viên	4.90
3	Cơ sở vật chất và quản lý lớp	4.89
3.1	Cơ sở vật chất, tài liệu, điều kiện học tập	4.90
3.2	Công tác phổ biến thông tin đến học viên trước khi khai giảng khóa học	4.90
3.3	Quản lý lớp hỗ trợ hiệu quả và nhiệt tình	4.86

LỘ TRÌNH HUẤN LUYỆN VÀ THẨM ĐỊNH GIẢNG VIÊN NỘI BỘ

GIẢI ĐOẠN 3 THẨM ĐỊNH

T+14 ● Học viên thao giảng: **35'/giảng, 15'/phản hồi**

● Học viên chỉnh sửa, luyện tập

GIẢI ĐOẠN 2 BỘ TÀI LIỆU CHI TIẾT

T+10 ● Giảng viên phản hồi

T+8 ● Học viên gửi **Bộ tài liệu đào tạo chi tiết**
(slide, giáo án, hoạt động, tài liệu học viên)

GIẢI ĐOẠN 1 ĐỀ CƯƠNG NỘI DUNG

T+4 ● Giảng viên phản hồi

T+3 ● Học viên gửi **Đề cương nội dung** (3 bước)

Ghi chú: Hoạt động thẩm định kéo dài trong 2 tuần (14 ngày), ngày đầu tiên là “T” – ngày 0.
Các mốc thời gian (T+3, T+5, T+9,...) là những thời hạn cần hoàn thành các hạng mục.

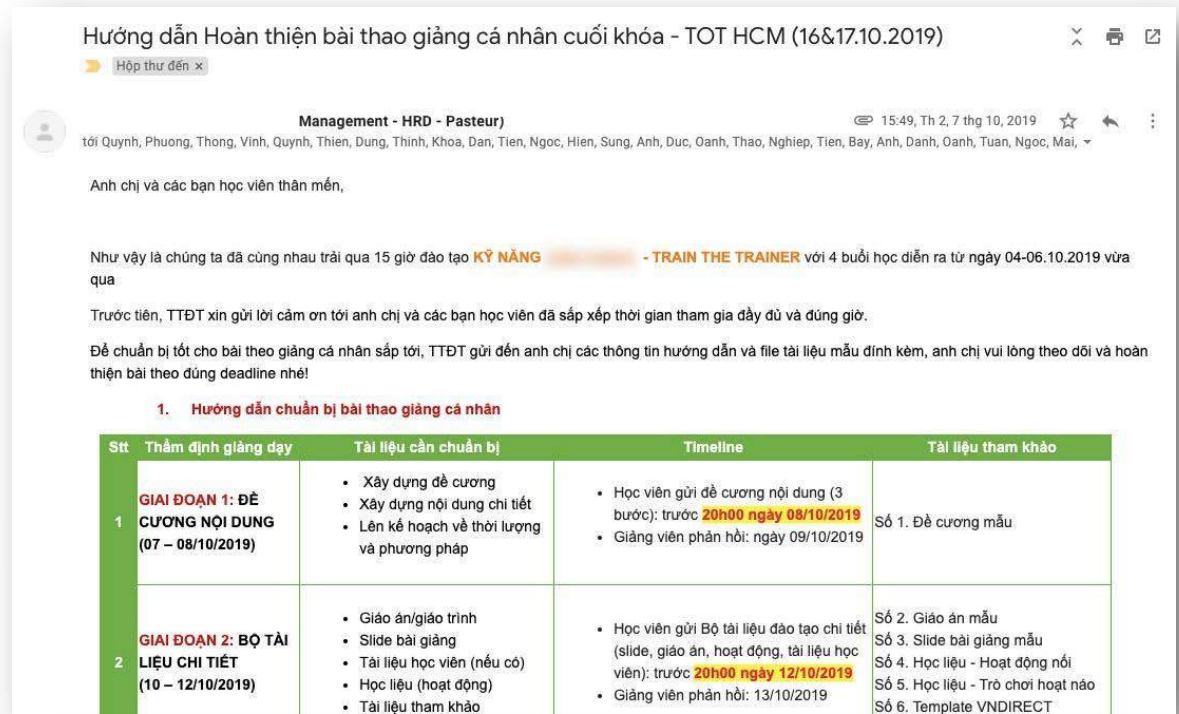
MINH HOẠ HOẠT ĐỘNG HUẤN LUYỆN, THẨM ĐỊNH GIÁNG VIÊN



Giảng viên phản hồi giai đoạn 1 – Đề cương



Giảng viên phản hồi giai đoạn 2 – Bộ tài liệu chi tiết



Hướng dẫn & kế hoạch thực hiện bài giảng cá nhân

Shared with me > Bài thao giảng cá nhân TOT - VNDIRECT > Thảo giảng ngày 16/10/2019 > 6. Trương Nguyễn Phương Anh



Thành quả bộ tài liệu đào tạo của học viên sau thẩm định

HỌC VIỆN CHIẾN LƯỢC NHÂN SỰ HSM

HUMAN STRATEGY MANAGEMENT



Tầng 3, Sảnh trung tâm thương mại,
Ecolife Capitol, 58 Tố Hữu, Từ Liêm, Hà Nội



hsm.edu.vn



info@hsmconsulting.vn



0982.678.471 | 0965.609.220