

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

LỜI NÓI ĐẦU

Ngày 19/12/2006, Tổng giám đốc Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) Pascal Lamy đã gửi công hàm tới phái đoàn thường trực của Việt Nam tại Geneva (Thụy Sĩ), trong đó thông báo: Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam, ký tại Geneva ngày 7/11/2006, sẽ có hiệu lực từ ngày 11/1/2007 và Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO từ 11/1/2007.

Đến nay đã được hơn 3 năm Việt Nam gia nhập WTO, nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng ý thức được tầm quan trọng của việc: xây dựng hệ thống văn bản điều hành nội bộ cho doanh nghiệp, xây dựng quy chế cơ cấu tổ chức cho doanh nghiệp, xây dựng chiến lược, lập kế hoạch kinh doanh, hệ thống phân phối, tiêu thụ hàng hóa...

Nhận biết được nhu cầu trên, Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh đã được thành lập với Giấy CNĐKKD số: 0204003226 do phòng ĐKKD sở KHĐT HP cấp ngày 17/10/09, với sự điều hành và quản lý của chủ tịch kiêm giám đốc công ty ông LÊ ĐÌNH MẠNH.

Vì mới thành lập nên công ty LÊ MẠNH dù có sự dẫn dắt tài tình của chủ tịch kiêm giám đốc LÊ MẠNH nhưng công ty vẫn còn gặp khá nhiều khó khăn. Nhận biết được một vài khó khăn ấy, bản thân em là một sinh viên từng thực tập tại công ty xin có một vài ý kiến nhỏ mong có thể góp phần chung tay xây dựng công ty lớn mạnh hơn. Nên em đã chọn đề tài này: ***“Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn và đào tạo tại Công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.”*** Với 3 nội dung chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về công tác tư vấn quản lý và đào tạo.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

Chương 2: Thực trạng về công tác tư vấn và đào tạo tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH.

Chương 3: Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn và đào tạo tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH.

Với thời gian thực tập và làm việc ở công ty không nhiều, song với sự hướng dẫn tận tình của thầy LÊ ĐÌNH MẠNH và sự thân thiện của nhân viên công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh, em đã thu thập được những thông tin cần thiết để hoàn thiện bài khóa luận của mình.

Em xin cảm ơn thầy LÊ ĐÌNH MẠNH và mọi người trong công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận. Mặc dù đã cố gắng song bài viết của em không tránh khỏi thiếu sót mong thầy cô xem xét và cho em ý kiến sửa chữa.

Hải phòng, ngày 24 tháng 05 năm 2010

Sinh viên

Nguyễn Thị Bích Liên

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO.

1.1. Hoạt động tư vấn quản lý:

1.1.1. Khái niệm và vai trò hoạt động tư vấn quản lý:

1.1.1.1. Khái niệm hoạt động tư vấn:

- Tư vấn (consulting): là một ngành dịch vụ không có một định nghĩa cố định nào cả. Thị trường cho dịch vụ này cũng hết sức linh hoạt. Cùng với những thay đổi liên tục trong các hoạt động mua lại, sáp nhập cũng như mở rộng lĩnh vực kinh doanh, nhu cầu cho dịch vụ tư vấn cũng khó đoán trước được như là thị trường chứng khoán vậy.
- Thuật ngữ "consulting" có thể có rất nhiều nghĩa, tựu chung lại một ý tưởng chính là đưa ra các lời khuyên về nghiệp vụ. Công ty tư vấn sẽ "tư vấn" một doanh nghiệp theo đúng cách mà một người đưa ra lời khuyên cho bạn bè hay người thân lúc cấp thiết. Nhìn sự việc theo lăng kính đó mới thấy tầm quan trọng của tư vấn trong kinh doanh. Tuy vậy hầu hết mọi người đều nhận thức rất mờ nhạt về công việc và trách nhiệm thực sự của cái gọi là "tư vấn". Những thuật ngữ như "quản lý chiến lược", "quản lý quy trình", "quản lý thay đổi"... có vẻ như chỉ có ý nghĩa với những người trực tiếp liên quan tới chúng.
- Đưa ra các các giải pháp là một vấn đề hóc búa, không phải vì "nguồn cung cấp" giải pháp quá hạn hẹp. Các nhà tư vấn chuyên nghiệp không bao giờ thiếu các giải pháp, song áp dụng một trong số đó trong một môi trường doanh nghiệp có thể là một cuộc đấu tranh lớn với các trở ngại về chính trị cũng như chính sách hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, cốt lõi của tư vấn

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

là phải vượt qua được các rào cản trong doanh nghiệp, xóa bỏ tính ỉ đễ rồi thâm nhập hoàn toàn vào tổ chức của họ mà “trị bệnh”.

1.1.1.2. Tính cần thiết của hoạt động tư vấn quản lý:

Hiện nay người Việt Nam nói chung vẫn còn tình trạng không thích đi thăm khám bệnh định kỳ, chúng ta có thói quen là chữa bệnh chứ không thích phòng bệnh, hay nói đúng hơn là không chịu phòng bệnh.

Các doanh nghiệp cũng vậy, họ có tâm lý chung là phát sinh vấn đề ở đâu thì họ sẽ sửa ở đó chứ không chịu định kỳ khám bệnh cho doanh nghiệp mình tìm ra những điểm sắp phát bệnh để ngăn ngừa kịp thời những hậu quả không mong muốn.

Nhưng trong 1 thời gian tới, theo tầm nhìn của Giám đốc kiêm chủ tịch công ty CTM, theo xu hướng phát triển của môi trường kinh tế sau hậu hội nhập WTO, doanh nghiệp sẽ chú ý tới sức khỏe của mình hơn, họ sẽ rất mong muốn được 1 đơn vị tư vấn thăm khám bệnh, tìm ra điểm yếu của doanh nghiệp họ và khắc phục để tránh xảy ra những điều đáng tiếc.

Hiện tại nhu cầu được tư vấn của các doanh nghiệp trên địa bàn mới chỉ xuất hiện nhỏ lẻ, và những nhu cầu ấy cũng đã tìm đến CTM để được tư vấn. Nhưng tương lai trong 5 năm tới thì chắc chắn doanh nghiệp nào cũng nhận thấy sự cần thiết của hoạt động tư vấn quản lý trong doanh nghiệp mình.

1.1.2. Các hình thức và nội dung tư vấn quản lý:

Nếu phân chia theo lĩnh vực, có thể chia các công ty tư vấn thành bốn mảng: tư vấn chiến lược (strategy consulting), tư vấn công nghệ thông tin (IT consulting), tư vấn điện tử (e-consulting) và tư vấn nhân lực (human resources consulting). Các mảng trên có thể trùng nhau, và hầu hết các tập đoàn tư vấn lớn đều có các dịch vụ tư vấn đa lĩnh vực. Khách hàng giờ đây thường thuê một chứ không phải một vài

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

công ty tư vấn để xây dựng chiến lược, đánh giá tính hiệu quả của tổ chức, áp dụng các giải pháp công nghệ và tiến tới thương mại điện tử.

Có các loại hoạt động tư vấn như:

- ✓ Tư vấn chiến lược: Mục đích của tư vấn chiến lược là giúp các nhà quản trị cấp cao của khách hàng hiểu và đối mặt với các thách thức về mặt chiến lược khi điều hành công ty hay tổ chức kinh tế. Trước kia, các nhà tư vấn chiến lược đưa ra một "deck"- tức là một báo cáo chi tiết về các vấn đề và các đề xuất, rồi hết trách nhiệm. Song dần dần, khách hàng cần các nhà phân tích phải ở lại để thực thi các đề xuất của họ. Điều đó càng tạo cơ hội cho các nhà tư vấn tổng thể nhiều giải pháp như Brain & Company (Brên và công ty), Boston Consulting Group (Tập đoàn Tư vấn Bót-ton), McKinsey & Company (Mác-kin-xây và công ty)... thể hiện được các năng lực trên nhiều lĩnh vực của mình, từ việc đưa ra chiến lược về dịch vụ khách hàng tới quản lý chất lượng, từ chi phí lưu kho đến tính hiệu quả của phân phối...
- ✓ Tư vấn công nghệ thông tin (Tư vấn IT): Tư vấn công nghệ thông tin còn gọi là tư vấn hệ thống (system consulting) thiết kế các giải pháp phần mềm hoặc hệ thống, kiểm tra tính tương thích của hệ thống và đảm bảo rằng hệ thống mới được vận hành trơn tru. Hầu hết các nhà tư vấn về IT đều có các kỹ năng kỹ thuật thành thạo. Hơn thế nữa họ còn có kỹ năng tổ chức và điều hành đội ngũ triển khai. Các giải pháp IT cần phải được triển khai như là một bộ phận không thể thiếu được trong một tổng thể giải pháp kinh doanh. Mặt khác, nếu các giải pháp này không phát huy hiệu quả, các nhà tư vấn IT và trưởng phòng IT chắc chắn phải chịu sự khiển trách nặng nề từ phía lãnh đạo về việc tiêu phí tiền bạc.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

Các tên tuổi như Accenture, American Management Systems, Computer Sciences Corporation là các công ty hàng đầu trong lĩnh vực tư vấn IT. Các công việc tư vấn của họ hết sức đa dạng: từ việc triển khai một giải pháp quản lý doanh nghiệp tổng thể tới việc xây dựng hệ thống bảo mật cho toàn bộ một mạng lưới phân phối, giải quyết các vấn đề phát sinh khi cài đặt các ứng dụng phần mềm của SAP hay Oracle...

- ✓ Tư vấn điện tử: Trước kia tư vấn điện tử bắt đầu bằng tư vấn mạng, chủ yếu bằng các công việc thiết kế: thiết kế chương trình, thiết kế đồ họa, thiết kế các nguyên mẫu (prototype) của các websites. Với sự phát triển nhanh chóng của các trang web dot-com vào giữa và cuối thập kỷ 90, các công ty tư vấn nhận ra rằng họ cần phải đưa ra một loạt dịch vụ: thương mại điện tử (e-commerce), thương mại trực tuyến giữa doanh nghiệp (B2B), định giá (valuations), marketing và nhiều dịch vụ khác nữa. Xu hướng hiện nay là các công ty lớn hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử ngày càng thu hút được thị trường, nên các công ty tư vấn điện tử cần phải năng động và thích nghi để giữ được năng lực cạnh tranh.

Các tên tuổi nổi bật trong lĩnh vực này có Sapient, DiamondCluster International, Lante... Một công ty tư vấn có thể hỗ trợ trong việc chuyển đổi một cửa hàng bách hóa thành một trung tâm buôn bán qua mạng, tạo ra các catalog điện tử cho một công ty cho phép đặt hàng qua mạng, hay hướng dẫn một công ty về việc làm thế nào để giúp khách hàng của họ tiếp cận với các thông tin trực tuyến về tài khoản.

- ✓ Tư vấn nhân lực: Các chiến lược kinh doanh xuất sắc nhất, các ứng dụng công nghệ tiên tiến nhất và các hoạt động kinh doanh tinh giản nhất chẳng có nghĩa gì cả nếu như không có ai vận hành chúng. Do vậy, tư vấn nhân lực trở thành một ngành kinh doanh phát đạt, với những tên tuổi sáng giá như Hewitt Associate

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

(He-uyt Ét-so-xi-ét), Watson Wyatt Worldwide, Mercer Human Resource Consulting... Các công ty ngày càng nhận ra rằng đầu tư vào nhân lực là một cách đầu tư có lãi lớn. Các nhà tư vấn nhân lực tối ưu hóa nguồn nhân lực bằng việc sắp xếp đúng người vào đúng vị trí để đạt được hiệu quả cao nhất. Loại hình tư vấn này, còn được nhắc đến như là "phát triển tổ chức" hay "quản lý thay đổi", là một trong những lĩnh vực tư vấn "nóng" nhất hiện nay. Khách hàng thuê các công ty tư vấn nhân lực như một phần quan trọng của kế hoạch tái cơ cấu tổ chức.

Một số ví dụ về hoạt động tư vấn nhân lực như: kết hợp các đặc điểm văn hóa của các công ty sáp nhập bằng cách xây dựng hay thay đổi văn hóa làm việc, tăng cường quan hệ để chú trọng vào khách hàng và các hình thức giao tiếp mở, nâng cao năng lực thông qua các chương trình đào tạo bài bản và hữu hiệu hơn, thúc đẩy tính sáng tạo của nhân viên thông qua các việc sáng tạo quy trình, tư vấn trong việc sa thải nhân viên và giúp đỡ họ tìm công việc mới, đổi mới các hình thức lương thưởng và phụ cấp...

1.1.3. Nguyên tắc trong hoạt động tư vấn quản lý:

- Luôn hoạt động tuân tự, thống nhất theo quy trình với sự kiểm soát chặt chẽ của Giám đốc công ty tư vấn, đúng với quy định của nhà nước. Nhưng trong tương lai nguyên tắc này sẽ được điều chỉnh cho hợp với thời cuộc và nhu cầu khách hàng. Khi đó, hoạt động tư vấn sẽ nằm dưới sự kiểm soát chặt chẽ của các trưởng bộ phận, các trưởng bộ phận sẽ trình báo kết quả đạt được lại với giám đốc công ty tư vấn.
- Luôn luôn kết thúc gói sản phẩm với hiệu quả đạt được cho khách hàng là cao nhất có thể.
- Luôn đặt tiêu chí vì lợi ích của khách hàng lên hàng đầu.
- Luôn làm việc với chất lượng của dịch vụ tư vấn là cao nhất.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Xử lý sao cho chi phí tư vấn trong giới hạn cho phép mà chất lượng không thay đổi, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Luôn tạo điều kiện tối đa cũng như có biện pháp kiểm soát chất lượng làm việc của đội ngũ tư vấn viên, hay hiểu một cách khác trong công ty có bộ phận chuyên biệt dưới quyền của Giám đốc theo dõi sát sao hoạt động của nhân viên trong doanh nghiệp và có bảng biểu cụ thể đánh giá hoạt động và chất lượng làm việc của đội ngũ nhân viên đó, từng bước điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu và tính chất công việc.

1.1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tư vấn quản lý:

1.1.5.1. Nhân tố khách quan:

- Môi trường chính trị xã hội.
- Môi trường kinh tế xã hội.
- Môi trường pháp luật.
- Hoạt động kinh tế ngành.
- Môi trường tự nhiên.
- Môi trường làm việc công nhân viên trong công ty.
- Môi trường cạnh tranh.
- Tâm lý khách hàng.
- Tình hình phát triển của doanh nghiệp khách hàng.

1.1.5.2. Nhân tố chủ quan:

- Nguồn lực con người: trong đó điển hình như trình độ của nhân viên, thái độ làm việc và phục vụ của nhân viên...

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Hoạt động marketing hướng sự chú ý của lớp khách hàng tới sản phẩm của doanh nghiệp còn chưa phong phú.
- Giám đốc doanh nghiệp muốn dùng khoảng thời gian 2-3 năm đầu từ khi thành lập doanh nghiệp để tập trung vào việc hoàn thiện quy trình làm việc và đội ngũ nhân viên còn đang là điểm yếu của doanh nghiệp hiện nay.
- Các gói sản phẩm tư vấn của doanh nghiệp: nếu sản phẩm của doanh nghiệp đa dạng, quan tâm đúng tới nhu cầu thực tế cần có của khách hàng thì sẽ thu hút được sự quan tâm của khách hàng hơn.

1.2. Hoạt động đào tạo:

1.2.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động đào tạo:

1.2.1.1. Khái niệm đào tạo:

Theo Bách khoa toàn thư: “Đào tạo đề cập đến việc dạy các kỹ năng thực hành, nghề nghiệp hay kiến thức liên quan đến một lĩnh vực cụ thể, để người học lĩnh hội và nắm vững những tri thức, kỹ năng, nghề nghiệp một cách có hệ thống để chuẩn bị cho người đó thích nghi với cuộc sống và khả năng đảm nhận được một công việc nhất định.”

Khái niệm đào tạo thường có nghĩa hẹp hơn khái niệm giáo dục, thường đào tạo đề cập đến giai đoạn sau, khi một người đã đạt đến một độ tuổi nhất định, có một trình độ nhất định.

1.2.1.2. Vai trò của hoạt động đào tạo:

Đào tạo của doanh nghiệp không phải là đào tạo với chương trình phổ thông như các trường học đang thực hiện mà đây là một hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp với mục tiêu lợi nhuận như bao doanh nghiệp khác. Lớp khách hàng tiềm năng mà doanh nghiệp hướng tới và hiện tại đang làm việc là những người đang làm việc thực tế, họ lãnh đạo, sở hữu một cơ sở kinh doanh hay thậm chí cả một

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

công ty danh tiếng, nhưng lại gặp một vấn đề khá rắc rối đó là họ có kinh nghiệm làm việc dày dặn, hiện tại cũng đang rất thành công chính nhờ những kinh nghiệm ấy.

Nhưng khi họ muốn mở rộng sản xuất, muốn các hoạt động kinh doanh của họ được thực hiện bài bản hơn thì lại gặp khó khăn bởi xuất phát điểm của họ không phải là những người được đào tạo lý thuyết bài bản từ đầu. Mà thực tế con số những người thành công ấy ở thành phố Hải Phòng nói chung và những thành phố khác nói riêng lại là một con số không hề nhỏ.

Họ có nhu cầu cần được đào tạo trong 1 khóa cấp tốc để nhanh chóng bổ sung được những kiến thức tổ chức quản lý bài bản để có thể thành công hơn khi được tiếp sức bằng nguồn kinh nghiệm dồi dào của họ. Đó chính là lớp khách hàng tiềm năng cho nhu cầu cung cấp dịch vụ đào tạo của doanh nghiệp.

Có chăng CTM khác doanh nghiệp khác ở chỗ có hướng đến mục tiêu vì lợi ích xã hội, lợi ích của sinh viên, của những người mới ra trường đang mong muốn được đi làm.

1.2.2. Các hình thức và nội dung đào tạo:

Có rất nhiều cách phân loại đào tạo thành các dạng khác nhau, dưới đây là các dạng đào tạo cơ bản như:

Theo chương trình đào tạo:

- Đào tạo cơ bản.
- Đào tạo chuyên sâu.
- Đào tạo chuyên môn.

Theo tính chất hoặc phương thức của chương trình đào tạo:

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Đào tạo nghề nghiệp.
- Đào tạo lại.
- Đào tạo từ xa.
- Tự đào tạo.

Theo thời gian đào tạo:

- Đào tạo ngắn hạn: Đào tạo ngắn hạn là một loại hình đào tạo, thời gian dưới 12 tháng, mục đích đào tạo là giúp người học hiểu biết thêm/ bổ sung thêm một kỹ năng nào đó trên cơ sở các hiểu biết và kỹ năng mà người học đã có từ trước. Đào tạo ngắn hạn có ở mọi cấp trình độ, từ công nhân, trung cấp, cao đẳng, kỹ sư, cử nhân, thạc sỹ, tiến sỹ. Đào tạo ngắn hạn có thể có cấp chứng chỉ hoặc không. Trong xã hội sinh bằng cấp thì thường cấp chứng chỉ (giấy chứng nhận).
- Đào tạo dài hạn.

Đào tạo ở công ty TNHH Tư vấn quản lý và Đào tạo Lê Mạnh không phải là một dạng đào tạo đơn thuần như các trường học mà đây là một hoạt động kinh tế, một lĩnh vực hoạt động kinh tế của công ty, phải hướng đến mục tiêu là lợi nhuận.

1.2.3. Nguyên tắc trong hoạt động đào tạo:

- Phòng ban phụ trách riêng về lĩnh vực đào tạo với trưởng ban phụ trách với quyền hành duy nhất dưới sự kiểm soát của Giám đốc công ty và hoàn toàn độc lập với các phòng ban khác, tránh tình trạng chông chéo trong hoạt động giữa 2 lĩnh vực tư vấn và đào tạo.
- Các lĩnh vực đào tạo mà doanh nghiệp xây cần có một chương trình giảng dạy cụ thể, phải được thẩm định trên kinh nghiệm thực tế của chính Giám đốc. Bởi lớp học viên tiềm năng tham gia theo học không phải mục tiêu

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

được cấp bằng mà họ điều họ vô cùng cần là sau chương trình này họ sẽ biết kết hợp kinh nghiệm thực tế chinh chiến bao năm trên thương trường với cơ sở lý luận bài bản để thực hiện công việc của họ sao cho hiệu quả hơn trước.

- Có một phòng ban xây dựng chương trình giảng dạy phục vụ cho công tác giảng dạy với đội ngũ là những người có kiến thức thực tế dày dặn song song với nền tảng lý luận thật vững chắc và bài bản.
- Đảm bảo chất lượng giảng dạy cũng như chương trình giảng dạy luôn luôn cao nhất cho học viên.
- Tuyển chọn những người đứng giảng dạy có trình độ chuyên môn bài bản và có kiến thức cũng như kinh nghiệm đã kinh doanh hoặc làm ngoài thực tế trong lĩnh vực của mình.
- Theo dõi sát sao trình độ học viên trước và sau khi được đào tạo trong một thời gian để gói sản phẩm đào tạo luôn luôn hướng đến mục tiêu vì lợi ích người tiêu dùng.
- Kiến thức truyền đạt cho học viên phải luôn là những tinh hoa của sự kết hợp giữa thực tế và lý luận.
- Luôn tuân thủ những quy trình làm việc khoa học tại công ty.

1.2.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động đào tạo

1.2.4.1. Nhân tố khách quan:

- Môi trường chính trị xã hội.
- Môi trường kinh tế xã hội.
- Môi trường pháp luật.
- Môi trường văn hoá xã hội.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

Đây là những môi trường có tầm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động đào tạo không chỉ của riêng doanh nghiệp mà của cả ngành đào tạo nói chung.

Nếu chúng ta để ý kỹ thì sẽ thấy nhu cầu học của chính học sinh, sinh viên trong các thời đại khác nhau cũng khác nhau. Cách đây vài năm, trường ĐHDL Hải Phòng chưa có ngành đào tạo là Tài chính ngân hàng, nhưng sau đó dựa theo nhu cầu của sinh viên, nhà trường đã tổ chức mới thêm 1 ngành học cho sinh viên khoa quản trị kinh doanh, những người có mong muốn học để sau này vào làm tại ngân hàng ngành Tài chính ngân hàng, hay sắp tới mở Khoa đóng tàu.

Lý do tại sao em đưa ra dẫn chứng như vậy, bởi công tác đào tạo tại doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng nặng nề bởi thời cuộc, tâm lý học của học viên mỗi giai đoạn biến đổi không giống nhau.

Đặc biệt là những học viên có tính chất đặc biệt như của doanh nghiệp. Họ là những người làm kinh tế nên rất mong muốn luôn nắm bắt được tình hình phát triển về kinh tế trong ngành họ làm việc, nên nhu cầu học của họ cũng biến đổi theo tình hình kinh tế thị trường.

- Hoạt động ngành giáo dục hiện thời.
- Môi trường cạnh tranh ngành đào tạo của các doanh nghiệp làm về dịch vụ này.
- Tâm lý khách hàng, đặc biệt là lớp khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp đã nêu ở trên. Bởi đây sẽ là nguồn mang lại doanh thu chính cho công ty trong tương lai.
- Xu thế thị trường về ngành nghề đào tạo.

1.2.4.2. Nhân tố chủ quan:

- Nguồn lực con người phải là những con người trình độ lý luận cao nhưng kinh nghiệm thực tế cũng không ít.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Hoạt động marketing: để quảng bá được mục đích đào tạo đến lớp khách hàng doanh nghiệp hướng tới vẫn chưa phát triển phong phú.
- Các gói sản phẩm dịch vụ đào tạo hiện tại: chưa được đa dạng, do mới hoạt động nên các gói sản phẩm này chưa hoàn thiện.
- Chất lượng của hoạt động đào tạo cũng là một nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động đào tạo. Nếu chất lượng đào tạo chưa cao sẽ không thu hút được lượng học viên, như vậy là ảnh hưởng tới hoạt động đào tạo của công ty.

Nhưng đó chỉ là nguyên nhân ảnh hưởng tới hoạt động đào tạo nói chung, tới các doanh nghiệp nói chung. Còn với CTM thì chất lượng của hoạt động đào tạo không phải là một nguyên nhân ảnh hưởng xấu tới hoạt động của công ty.

- Quy trình làm việc của doanh nghiệp.

Chính Giám đốc công ty cũng đang làm việc miệt mài để hoàn thiện gói sản phẩm cũng như quy trình làm việc trong phòng đào tạo để mang lại những gì tốt nhất cho học viên.

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH.

2.1. Tổng quan về công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:

- Tên công ty: Công ty TNHH Tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.
- Tên viết tắt: CTM.
- Tên tiếng Anh: LE MANH MANAGEMENT CON-SULTANT AND TRAINING LIMITED COMPANY.
- Giấy CNĐKKD số: 0204003226 do phòng ĐKKD sở KHĐT HP cấp ngày 17/10/2009.
- Vốn điều lệ: 500.000.000 đồng
- Ngành nghề đăng ký kinh doanh:

TT	Tên ngành
1	<p>Hoạt động tư vấn quản lý:</p> <ul style="list-style-type: none">- Tư vấn xây dựng hệ thống văn bản điều hành nội bộ cho doanh nghiệp, xây dựng quy chế, xây dựng cơ cấu tổ chức cho doanh nghiệp- Tư vấn xây dựng chiến lược, lập kế hoạch kinh doanh- Tư vấn xây dựng hệ thống phân phối, tiêu thụ hàng hoá- Tư vấn chuyển giao kiến thức, phương pháp và quản lý công nghệ mới cho doanh nghiệp- Tư vấn các vấn đề khác liên quan đến thành lập doanh nghiệp

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

2	Quảng cáo
3	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận
4	Hoạt động của các trung tâm, đại lý tư vấn, giới thiệu và môi giới lao động, việc làm (không bao gồm tư vấn và môi giới lao động, việc làm cho các các doanh nghiệp có chức năng xuất khẩu lao động)
5	Giáo dục khác chưa được phân vào đâu: <ul style="list-style-type: none">- Đào tạo kỹ năng trong kinh doanh- Đào tạo kỹ năng phỏng vấn xin việc- Đào tạo tin học- Đào tạo quản trị nhân sự, quản trị sản xuất, quản trị marketing, quản trị chiến lược, đào tạo phân tích hoạt động kinh doanh, đào tạo lập và thẩm định dự án đầu tư- Đào tạo quản trị tài chính doanh nghiệp- Đào tạo kế toán, tài chính- Dịch vụ gia sư tiểu học, trung học cơ sở, trung học phổ thông
6	Lập trình máy tính: <ul style="list-style-type: none">- Sản xuất phần mềm máy tính- Thiết kế trang web
7	Cài đặt phần mềm máy tính
8	Hoạt động của các điểm truy cập internet
9	Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

10	Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông
11	Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện
12	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy văn phòng (trừ máy vi tính và thiết bị ngoại vi)
13	Bán buôn đồ dùng gia đình (không bao gồm dược phẩm)
14	Sản xuất giường, tủ, ghế, bàn
15	Bán buôn máy móc, thiết bị điện, vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị khác dùng trong mạch điện)
16	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa)
17	Bán buôn hàng may mặc
18	Bán buôn thủy sản
19	Bán buôn tre, nứa, gỗ chế biến
20	Bán buôn xi măng
21	Bán buôn gạch xây, ngói, đá, sỏi
22	Bán buôn kính xây dựng
23	Bán buôn sơn, vécni
24	Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh
25	Môi giới hàng hoá (không bao gồm môi giới tài chính, bất động sản, chứng khoán, bảo hiểm)
26	Dịch vụ hỗ trợ khác liên quan tới vận tải chưa được phân vào đâu: dịch

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

	vụ giao nhận, dịch vụ kê khai hải quan
27	Photo, chuẩn bị tài liệu: dịch vụ đánh máy soạn thảo văn bản
28	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đầu: dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hoá
29	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại
30	Sửa chữa máy tính và thiết bị ngoại vi

- Mã số thuế : 0200996934.
- Địa Chỉ: Nguyễn Bình Khiêm, Đặng Giang, Ngô Quyền, Hải Phòng.
- ĐT: 0313.261355; Fax: 0313.261358.
- Email: ctm.manhledinh@gmail.com
- Website: Lemanh.com.vn

Chính thức đưa vào hoạt động từ ngày 17/10/2009 với giấy CNĐKKD số: 0204003226 do phòng ĐKKD sở KHĐT HP cấp ngày 17/10/2009, đến nay công ty CTM đã hoạt động được nửa năm.

Với thời gian chưa thể coi là dài nhưng hoạt động của công ty khá phong phú. Với đội ngũ nhân viên có chuyên môn, nhanh nhẹn nhiệt tình, hiệu quả công việc của công ty luôn ở mức cao.

Tuy mới gia nhập thị trường nhưng bằng phong cách phục vụ chuyên nghiệp, với chất lượng và hiệu quả công việc luôn ổn định công ty CTM đã gây được uy tín nhất định và được nhiều chủ doanh nghiệp biết đến.

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty:

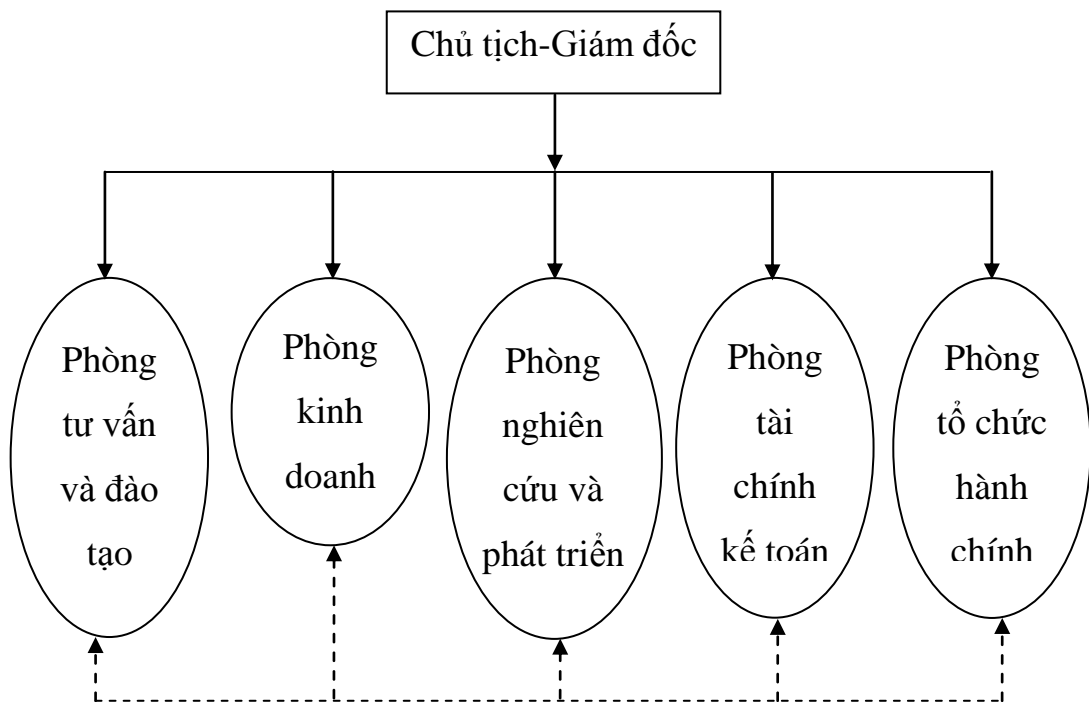
2.1.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Nguồn lao động của doanh nghiệp hiện nay được thống kê sơ bộ qua các con số sau:

- Lao động dài hạn: 7 người.
- Lao động ngắn hạn: 5 người.
- Ngoài ra còn có đông đảo đội ngũ cộng tác viên chuyên nghiệp làm việc tận tụy.

—————> :Quan hệ trực tuyến.

-----> :Quan hệ chức năng.



2.1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn:

- **Phòng Tư vấn và đào tạo:**

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Chức năng:
 - + Tham mưu cho Giám đốc hoạch định chiến lược đào tạo và tư vấn.
 - + Tổ chức xây dựng, triển khai thực hiện và quản lý các nội dung đào tạo.
 - + Nghiên cứu, đề xuất và thực hiện các hình thức đánh giá chất lượng đào tạo và tư vấn.
 - + Tham mưu cho Giám đốc trong lĩnh vực tư vấn của Công ty.
- Nhiệm vụ:
 - + Đề xuất chiến lược tuyển sinh phù hợp dựa trên định hướng tuyển sinh của Công ty và tổ chức thực hiện kế hoạch tuyển sinh cho các chương trình đào tạo.
 - + Xây dựng kế hoạch đào tạo và tư vấn. Phối hợp với Phòng Tài chính - Kế toán và Phòng Tổ chức – Hành chính xây dựng kế hoạch về cơ sở vật chất (phòng học, thiết bị giảng dạy, tài liệu...) phục vụ cho việc đào tạo và tư vấn của Công ty.
 - + Lập báo cáo về tình hình thực hiện kế hoạch giảng dạy.
 - + Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng mới, chỉnh sửa các chương trình đào tạo.
 - + Lập kế hoạch biên soạn và in ấn giáo trình, đề cương, chương trình môn học, bài giảng, tài liệu phục vụ việc đào tạo.
 - + Chủ trì việc tính toán thù lao cho giảng viên, học phí của các chương trình đào tạo.
 - + Quản lý hồ sơ, kết quả học tập của học viên. Quản lý và thực hiện việc cấp phát các loại văn bằng, chứng chỉ cho học viên.
 - + Thực hiện việc đánh giá chất lượng giảng dạy của giảng viên, đánh giá tính phù hợp của sản phẩm đào tạo với yêu cầu của thị trường.
 - + Tổ chức thực hiện việc liên kết đào tạo.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- + Tiếp nhận và xử lý và lưu trữ các loại đơn từ, hồ sơ, công văn... liên quan đến công tác đào tạo và tư vấn.
- + Xây dựng mối quan hệ với học viên, khách hàng phục vụ cho công tác đào tạo và tư vấn.
- + Thực hiện công tác tổng hợp về hoạt động đào tạo tại của Công ty; thống kê, báo cáo kịp thời theo yêu cầu của Giám đốc;
- + Xây dựng quy trình, nội dung và thực hiện việc tư vấn cho khách hàng của Công ty.
- **Quyền hạn:**
 - + Được chủ động quan hệ với các cơ quan hữu quan và với khách hàng để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Được đề nghị các phòng nghiệp vụ, các đơn vị cung cấp đầy đủ tình hình, tài liệu cần thiết có liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của phòng;
 - + Được ký các văn bản và triển khai thực hiện các công việc theo phân cấp của Phòng và ủy quyền của Giám đốc Công ty;
 - + Được kiểm tra các đơn vị về công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Căn cứ vào khả năng, trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhân sự hiện có của phòng để phân công nhiệm vụ cho từng người phù hợp, phát huy hiệu quả công tác cao nhất. Được đề nghị về nhân sự của phòng.
- **Phòng kinh doanh:**
 - Chức năng: Tham mưu đề xuất cho Giám đốc, hỗ trợ các bộ phận khác về kinh doanh, tiếp thị, thị trường, lập kế hoạch và tiến hành các hoạt động sản xuất của Công ty.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Nhiệm vụ:
 - + Lập và tổ chức triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh tháng, quý và hàng năm của Công ty.
 - + Giao tiếp khách hàng, liên hệ với các cơ sở bên ngoài tiếp thị và khai thác thị trường, nghiên cứu thị trường chọn khách hàng ký hợp đồng, quảng bá và liên hệ với các đơn vị trong và ngoài nước về quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
 - + Tổ chức thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và đưa ra đề xuất, kiến nghị về các hoạt động kinh doanh của Công ty.
 - + Tham mưu cho Giám đốc về việc lựa chọn khách hàng, thị trường tiêu thụ sản phẩm.
 - + Liên kết với các phòng ban nghiệp vụ thực hiện kế hoạch sản xuất.
 - + Tổ chức giao dịch, tiếp nhận các đơn đặt hàng, yêu cầu tư vấn.
 - + Đàm phán, thương lượng các hợp đồng cung cấp dịch vụ, sản phẩm của Công ty.
 - + Xây dựng và thiết lập hệ thống tiêu thụ, phân phối hàng hóa, sản phẩm và dịch vụ của Công ty tới thị trường.
 - + Giám sát việc thanh lý hợp đồng và thu hồi công nợ của khách hàng đối với Công ty.
 - + Tìm kiếm khách hàng cho các lĩnh vực kinh doanh của Công ty.
 - + Duy trì mối quan hệ và thực hiện chính sách chăm sóc và hậu mãi đối với khách hàng của Công ty.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- + Báo cáo cho Giám đốc về tiến độ sản xuất, tình hình kinh doanh, kết quả việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh.
- + Lưu trữ, xử lý toàn bộ hồ sơ, tài liệu liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng.
- + Hoàn thiện toàn bộ các chứng từ và chuyển cho bộ phận kế toán để theo dõi, đốc thúc công nợ,
- Quyền hạn:
 - + Được chủ động quan hệ với các cơ quan hữu quan và với khách hàng để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Được đề nghị các phòng nghiệp vụ, các đơn vị cung cấp đầy đủ tình hình, tài liệu cần thiết có liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của phòng;
 - + Được ký các văn bản và triển khai thực hiện các công việc theo phân cấp của Phòng và ủy quyền của Giám đốc Công ty;
 - + Được kiểm tra các đơn vị về công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Căn cứ vào khả năng, trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhân sự hiện có của phòng để phân công nhiệm vụ cho từng người phù hợp, phát huy hiệu quả công tác cao nhất.
- ***Phòng nghiên cứu và phát triển:***
 - Chức năng:
 - + Tham mưu cho Giám đốc trong việc nghiên cứu và phát triển các lĩnh vực kinh doanh của Công ty.
 - + Tham mưu cho Giám đốc Công ty trong việc lập kế hoạch kinh doanh.
 - + Tham mưu cho Giám đốc về lĩnh vực Công nghệ thông tin.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Nhiệm vụ:

+ Nghiên cứu và phát triển các lĩnh vực kinh doanh của Công ty:

- ✓ Nghiên cứu, xây dựng và phát triển các chương trình đào tạo, dịch vụ tư vấn (mục tiêu, nội dung, phương pháp tổ chức, kiểm định, đánh giá, quản lý chất lượng tư vấn và đào tạo).
- ✓ Nghiên cứu lý luận và tham gia tổ chức biên soạn tài liệu phục vụ cho các chương trình đào tạo, tư vấn.
- ✓ Tìm kiếm ý tưởng kinh doanh mới, tổ chức nghiên cứu, chế tạo, thử nghiệm các sản phẩm mới của Công ty.
- ✓ Xác định mục tiêu, quy mô của các dự án, đề án Công ty triển khai.
- ✓ Theo dõi lộ trình và kết quả thực hiện các dự án nghiên cứu, đề xuất bổ sung, điều chỉnh khi cần thiết. Quản lý các sản phẩm do kết quả nghiên cứu thu được.
- ✓ Tổ chức thu thập, phân tích, xử lý, lưu trữ và phổ biến các thông tin kinh tế, xã hội, thương mại, pháp luật, công nghệ phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty.
- ✓ Nghiên cứu cải tiến năng suất, chất lượng làm việc của Công ty.
- ✓ Phối hợp với các phòng ban khác để bảo vệ bản quyền, nhãn hiệu hàng hóa, phát minh, sáng chế... của Công ty.
- ✓ Cập nhật, phổ biến các quy định pháp luật, tư vấn pháp luật cho Giám đốc Công ty.

+ Lĩnh vực Công nghệ thông tin:

- ✓ Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch bảo trì định kỳ hệ thống thông tin chung gồm: mạng cáp đồng và cáp quang, các máy chủ, các phần mềm hệ

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

thông, các máy tính trạm, các thiết bị CNTT, và hệ thống tổng đài điện thoại, fax, Website Công ty.

- ✓ Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch phát triển hệ thống thông tin, xây dựng các giải pháp mạng, các ứng dụng hạ tầng mới phục vụ nhu cầu trao đổi thông tin của Công ty.
 - ✓ Tổ chức đào tạo, hướng dẫn cho CBCNV trong Công ty khai thác, sử dụng hệ thống thông tin chung của Công ty.
 - ✓ Tổ chức xây dựng các quy định nhằm đảm bảo việc thực hiện trao đổi thông tin được hiệu quả, tránh mất mát dữ liệu, virus, sử dụng thông tin sai mục đích.
 - ✓ Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch bảo trì các phần mềm quản lý ứng dụng tự viết, bảo trì và dự phòng hệ thống cơ sở dữ liệu chung của Công ty.
 - ✓ Xây dựng và tổ chức kế hoạch phát triển hệ thống ứng dụng CNTT, xây dựng các giải pháp thông tin, đề xuất thực hiện các chương trình phần mềm mới nhằm mục đích phục vụ tốt hơn cho công tác quản lý sản xuất kinh doanh của Công ty.
 - ✓ Tham mưu về việc áp dụng các tiến bộ trong công nghệ thông tin vào phục vụ công tác quản lý.
 - ✓ Tổ chức đào tạo, hướng dẫn cho CBNV sử dụng hệ thống các phần mềm sẵn có, xây dựng các quy định chung nhằm đảm bảo việc thực hiện các phần mềm được hiệu quả.
 - ✓ Lập phương án, kế hoạch, liên hệ các đơn vị bên ngoài lập hợp đồng thực hiện các hợp đồng chuyển giao các công nghệ mới, ngoài khả năng của phòng về lĩnh vực thông tin và giám sát thi công.
 - ✓ Quản lý Website của Công ty.
- Quyền hạn:

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- + Được chủ động quan hệ với các cơ quan hữu quan và với khách hàng để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của phòng;
- + Được đề nghị các phòng nghiệp vụ, các đơn vị cung cấp đầy đủ tình hình, tài liệu cần thiết có liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của phòng;
- + Được ký các văn bản và triển khai thực hiện các công việc theo phân cấp của Phòng và ủy quyền của Giám đốc Công ty;
- + Được kiểm tra các đơn vị về công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng;

Căn cứ vào khả năng, trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhân sự hiện có của phòng để phân công nhiệm vụ cho từng người phù hợp, phát huy hiệu quả công tác cao nhất. Được đề nghị về nhân sự của phòng.

- ***Phòng tài chính kế toán:***

- Chức năng:

- + Tham mưu cho Giám đốc Công ty về công tác Tài chính, Kế toán.
- + Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng qui định của Nhà nước về chuẩn mực và nguyên tắc tài chính kế toán...
- + Phân tích, đánh giá về mặt tài chính của các dự án kinh doanh Công ty tham gia.
- + Tham mưu cho lãnh đạo Công ty về nguồn vốn và giá dự toán làm cơ sở ký kết các hợp đồng với đối tác.
- + Thu thập và xử lý thông tin có liên quan đến nghiệp vụ tài chính, kế toán phát sinh trong Công ty.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- + Đảm bảo cân đối nguồn vốn cho các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- + Thu hồi các khoản nợ, tránh tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn.
- + Giữ bí mật về số liệu kế toán - tài chính và bí mật kinh doanh của Công ty
- + Thực hiện một số chức năng khác khi được Giám đốc giao.

- Nhiệm vụ:

+ Công tác Tài chính

- ✓ Quản lý toàn bộ hoạt động tài chính của Công ty.
- ✓ Lập kế hoạch tài chính theo tháng, quý, năm đồng thời định kỳ báo cáo hoặc báo cáo theo yêu cầu của Giám đốc về tình hình tài chính Công ty.
- ✓ Phân tích, đánh giá về mặt tài chính của các dự án mà Công ty thực hiện.
- ✓ Theo dõi việc thực hiện kế hoạch tài chính đã được duyệt. Báo cáo Giám đốc tình hình sử dụng vốn và đề xuất biện pháp sử dụng vốn có hiệu quả.
- ✓ Thường xuyên thu thập, phân loại, xử lý các thông tin về tài chính trong sản xuất kinh doanh, báo cáo kịp thời cho Giám đốc Công ty tình hình tài chính của Công ty.
- ✓ Cung cấp đủ, kịp thời vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- ✓ Quan hệ với Ngân hàng và các tổ chức tín dụng...trong hoạt động vay vốn trung hạn, dài hạn, ngắn hạn và lưu chuyển tiền tệ.
- ✓ Đánh giá hoạt động tài chính của Công ty, đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính.
- ✓ Lập và đánh giá báo cáo tài chính theo quy định của Pháp luật và Điều lệ của Công ty.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- ✓ Lập và báo cáo nguồn vốn huy động cho các hoạt động đầu tư của Công ty.

+ Công tác Kế toán

- ✓ Ghi chép và hạch toán đúng, đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty, phù hợp với quy định của Nhà nước và Quy chế quản lý tài chính của Công ty.
- ✓ Kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của tất cả các loại chứng từ, hoàn chỉnh thủ tục kế toán trước khi trình Giám đốc phê duyệt.
- ✓ Phổ biến, hướng dẫn các phòng chuyên môn thực hiện thủ tục tạm ứng, hoàn ứng và các thủ tục tài chính, kế toán khác theo nguyên tắc kế toán, Quy chế quản lý tài chính và Quy chế chi tiêu nội bộ của Công ty.
- ✓ Định kỳ đánh giá tình hình sử dụng tài sản của Công ty theo quy định.
- ✓ Phối hợp với các phòng ban chức năng khác để lập giá mua, giá bán vật tư hàng hoá trước khi trình Giám đốc duyệt.
- ✓ Thực hiện thủ tục mua sắm thiết bị, sửa chữa tài sản theo đúng quy định của Nhà Nước và Công ty.
- ✓ Thực hiện việc kiểm kê định kỳ, xác định tài sản thừa, thiếu đồng thời đề xuất với Giám đốc biện pháp xử lý.
- ✓ Phân tích các thông tin kế toán theo yêu cầu của Giám đốc Công ty.
- ✓ Quản lý tài sản cố định, công cụ dụng cụ và hạch toán theo đúng chế độ kế toán hiện hành.
- ✓ Tiến hành các thủ tục, thanh quyết toán các loại thuế với cơ quan thuế.
- ✓ Phối hợp với các phòng ban liên quan tổ chức nghiệm thu từng phần và nghiệm thu toàn bộ các dự án để quyết toán với chủ đầu tư.
- ✓ Theo dõi, lập kế hoạch và thu hồi công nợ của khách hàng đầy đủ, nhanh chóng bảo đảm sử dụng hiệu quả vốn của Công ty.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- ✓ Lập và nộp các báo cáo tài chính đúng và kịp thời cho các cơ quan thẩm quyền theo đúng chế độ quy định của pháp luật.
 - ✓ Tổ chức khoa học công tác kế toán phù hợp với điều kiện tổ chức sản xuất kinh doanh và bộ máy tổ chức của Công ty.
 - ✓ Áp dụng khoa học quản lý tiên tiến vào công tác kế toán, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ kế toán.
- Quyền hạn:
- + Được chủ động quan hệ với các cơ quan hữu quan và với khách hàng để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Được đề nghị các phòng nghiệp vụ, các đơn vị cung cấp đầy đủ tình hình, tài liệu cần thiết có liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của phòng;
 - + Được ký các văn bản và triển khai thực hiện các công việc theo phân cấp của Phòng và ủy quyền của Giám đốc Công ty;
 - + Được kiểm tra các đơn vị về công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Căn cứ vào khả năng, trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhân sự hiện có của phòng để phân công nhiệm vụ cho từng người phù hợp, phát huy hiệu quả công tác cao nhất. Được đề nghị về nhân sự của phòng.
- **Phòng tổ chức – hành chính:**
- Chức năng: tham mưu cho Giám đốc về công tác Tổ chức – Hành chính của công ty.
 - Nhiệm vụ:
 - + Công tác Tổ chức:

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- ✓ Xây dựng cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận trong Công ty.
- ✓ Phối hợp với các bộ phận lập kế hoạch tuyển dụng, phát triển và đào tạo đội ngũ giảng viên, lao động có trình độ chuyên môn đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.
- ✓ Đề xuất và làm các thủ tục cử cán bộ nhân viên Công ty đi học các lớp nghiệp vụ theo quy định của Công ty.
- ✓ Tổ chức thực hiện việc tuyển dụng, chuẩn bị các văn bản để Giám đốc ký các hợp đồng lao động.
- ✓ Soạn thảo các văn bản về tổ chức, nhân sự do Giám đốc ban hành.
- ✓ Quản lý, cập nhật hồ sơ, lý lịch giảng viên, cán bộ, nhân viên, cộng tác viên của Công ty.
- ✓ Thực hiện việc điều động nhân sự theo yêu cầu của Giám đốc Công ty.
- ✓ Thực hiện công tác khen thưởng, kỷ luật. Xây dựng chính sách và thực hiện các chính sách đối với người lao động.
- ✓ Liên hệ với các cơ quan, đơn vị bên ngoài về chế độ, chính sách của người lao động.

+ Công tác Hành chính:

- ✓ Tiếp nhận và xử lý công văn đến, trình Giám đốc và chuyển các bộ phận liên quan để giải quyết, phân phối báo chí, tài liệu, văn bản cho các bộ phận. Gửi công văn của các bộ phận và của Công ty cho các bộ phận trong và ngoài Công ty.
- ✓ Tổ chức lưu trữ các văn bản, tài liệu và thực hiện chức năng nhiệm vụ khác về công tác văn thư theo đúng quy định về văn thư, lưu trữ. Quản lý, sử

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

dụng con dấu và các công văn giấy tờ của Công ty theo quy định của pháp luật.

- ✓ Đánh máy, soạn thảo các văn bản cho Giám đốc. Photocopy, in ấn các loại văn bản, tài liệu phục vụ cho công tác chung của Công ty.
- ✓ Cấp giấy giới thiệu, giấy đi đường cho cán bộ, nhân viên được cử đi công tác theo yêu cầu của Công ty.
- ✓ Ký xác nhận để nhận bưu phẩm, tiền qua bưu điện, ký và đóng dấu giấy đi đường cho khách đến công tác tại Công ty.
- ✓ Lập lịch công tác tuần, phổ biến đến các bộ phận, theo dõi đơn đốc việc thực hiện lịch công tác này.
- ✓ Quản lý, điều hành phương tiện giao thông vận tải của Công ty phục vụ các chuyến đi công tác của Giám đốc và các bộ phận.
- ✓ Tham gia xây dựng và triển khai kế hoạch ngắn hạn, dài hạn về đổi mới trang thiết bị kỹ thuật nhằm đảm bảo cơ sở vật chất kịp thời phục vụ cho công tác tư vấn, đào tạo, nghiên cứu và kinh doanh của công ty.
- ✓ Quản lý tài sản của Công ty, tiến hành kiểm kê tài sản hàng năm. Định kỳ tổ chức kiểm tra, giám sát việc sử dụng trang thiết bị, máy móc và tài sản ở các bộ phận nhằm giảm thiểu việc sử dụng sai mục đích, sử dụng không đúng quy cách kỹ thuật, sử dụng lãng phí tài sản của Công ty.
- ✓ Chủ trì phối hợp với các đơn vị lập kế hoạch và triển khai thực hiện việc bảo dưỡng, sửa chữa cơ sở vật chất của Công ty; thanh lý trang thiết bị cũ, hư hỏng hoặc không còn nhu cầu sử dụng. Đảm bảo các điều kiện về điện, nước, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ... luôn ở trạng thái bình thường, phục vụ tốt các hoạt động của Công ty.
- ✓ Quản lý việc sử dụng máy fax, điện thoại theo qui định của Công ty đảm bảo thông tin liên lạc thông suốt, hiệu quả, tiết kiệm.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- ✓ Tổ chức và ghi chép các cuộc họp của Công ty.
 - ✓ Tổ chức lễ tân, tiếp khách hàng, đối tác của Công ty. Xây dựng phong cách làm việc chuyên nghiệp, từng bước xây dựng văn hóa riêng của Công ty tạo điều kiện phục vụ khách hàng tốt nhất.
 - ✓ Tổ chức công tác đối ngoại của Công ty với các cơ quan địa phương.
 - ✓ Kiểm tra giấy tờ, hướng dẫn người, phương tiện ra vào Công ty, trông giữ xe cho khách đến liên hệ công tác, CBCNV Công ty.
 - ✓ Xây dựng hệ thống các quy chế, quy trình, quy định của Công ty và quản lý việc chấp hành các quy định đó.
 - ✓ Tổ chức thực hiện các quyết định, quy định của Giám đốc Công ty.
 - ✓ Lưu giữ, bảo mật tài liệu, bảo vệ tài sản Công ty.
 - ✓ Thực hiện các nhiệm vụ khác do sự phân công của Giám đốc.
- Quyền hạn:
- + Được chủ động quan hệ với các cơ quan hữu quan và với khách hàng để thực hiện chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Được đề nghị các phòng nghiệp vụ, các đơn vị cung cấp đầy đủ tình hình, tài liệu cần thiết có liên quan đến lĩnh vực chuyên môn của phòng;
 - + Được ký các văn bản và triển khai thực hiện các công việc theo phân cấp của Phòng và ủy quyền của Giám đốc Công ty;
 - + Được kiểm tra các đơn vị về công việc có liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của phòng;
 - + Căn cứ vào khả năng, trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhân sự hiện có của phòng để phân công nhiệm vụ cho từng người phù hợp, phát huy hiệu quả công tác cao nhất. Được đề nghị về nhân sự của phòng

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

2.1.1. Hoạt động kinh doanh của công ty:

- Lĩnh vực tư vấn:
 - Tư vấn quản lý doanh nghiệp.
 - Tư vấn thành lập doanh nghiệp.
 - Tư vấn thay đổi đăng ký kinh doanh.
 - Tư vấn chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.
 - Tư vấn xây dựng hệ thống văn bản nội bộ.
 - Tư vấn dự án đầu tư.
 - Tư vấn xây dựng chiến lược kinh doanh.
 - Tư vấn xây dựng hệ thống tiêu thụ hàng hóa.
 - Tư vấn chuyển giao kiến thức, công nghệ.
 - Tư vấn và tuyển dụng nhân sự.
 - Tư vấn nghề nghiệp.
 - Nghiên cứu thị trường.
 - Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Lĩnh vực đào tạo:
 - Quản trị doanh nghiệp
 - Tài chính – kế toán – thuế
 - Lập và phân tích dự án đầu tư
 - Chứng khoán
 - Tin học ứng dụng
 - Ngoại ngữ
 - Kỹ năng nghề nghiệp.

- Lĩnh vực kinh doanh khác:
 - Thiết kế website và cung cấp phần mềm máy tính
 - Quảng cáo xúc tiến thương mại

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Kinh doanh thiết bị, văn phòng phẩm.
- Kinh doanh thiết bị điện, vật liệu điện

2.1.3. Một số kết quả kinh doanh chủ yếu:

Bất cứ doanh nghiệp nào cũng vậy, không riêng gì CTM khi mới thành lập thì luôn vấp phải nhiều khó khăn và trong thời gian ngắn không dễ gì có thể đi vào guồng máy hoạt động ổn định được. Trong hiện tại, CTM cũng đang gặp nhiều khó khăn và đang cố gắng từng bước hoàn thiện hoạt động của doanh nghiệp mình.

Cũng vì lẽ đó mà hiện tại công ty mới chỉ hoạt động chủ yếu trên một lĩnh vực đó là TƯ VẤN (đến 98% doanh thu là do hoạt động tư vấn mang lại. Và cũng vì thế mà chủ tịch công ty ông LÊ ĐÌNH MẠNH cũng đang quyết định cho tập trung mũi tên phát triển chiến lược vào mũi nhọn hoạt động tư vấn này.

Hiện nay, doanh nghiệp đang làm việc với những khách hàng công ty như:

- Công ty TNHH Thương mại Chấn Phong
- Công ty TNHH phát triển thương mại NewStar
- Công ty Cổ Phần cơ khí Huyền Trang
- Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Vạn Hồng
- Công ty TNHH thương mại Xuất nhập khẩu Duy Quỳnh
- Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ thiết bị điện Thanh Linh
- Doanh nghiệp Tư nhân cơ khí Hải Phòng (Khách hàng tư vấn về thành lập hiệp hội làng nghề nhôm kính, nội thất).
- ...

Nói về thực trạng hoạt động hiện tại của công ty thì đang trên con đường hoàn thiện quy trình làm việc. Tuy mọi việc còn đang rất ngổn ngang nhưng mọi thành viên trong công ty cũng luôn cố gắng làm việc hết mình cùng công ty gánh vác những trách nhiệm to lớn là đưa tên tuổi của công ty lên một tầm cao mới mà mọi người đều biết tới và cảm thấy cần thiết có sự tư vấn của công ty.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty được đánh giá thông qua rất nhiều chỉ tiêu. Nhưng để cụ thể hóa được và thấy rõ nhất thì chúng ta hãy xem xét một vài con số trong các báo cáo tài chính tạm tính.

Vì tại thời điểm đi thực tập tại công ty, công ty thành lập chưa được 90 ngày nên công ty không phải làm các báo cáo tài chính ngay, doanh thu sẽ được tính theo phương pháp dồn tích vào báo cáo tài chính năm 2010. Nhưng công ty vẫn thành lập một số báo cáo tài chính để theo dõi hoạt động của mình. Thông qua bảng này chúng ta cũng phần nào thấy được tình hình hoạt động của công ty trong thời gian qua.

**Bảng 2.1: CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CỦA BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH
DOANH**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Quý 1-2010	Quý 4-2009
1. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	70.000.000	0
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	70.000.000	0
4. Chi phí biến đổi (Giá vốn hàng bán)	30.000.000	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	40.000.000	0
6. Doanh thu hoạt động tài chính		
7. Chi phí tài chính		

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Trong đó: chi phí lãi vay		
8. Chi phí bán hàng	7.500.000	0
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	48.500.000	40.000.000
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(16.000.000)	
11. Thu nhập khác		
12. Chi phí khác		
13. Lợi nhuận khác		
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(16.000.000)	(40.000.000)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	(16.000.000)	(40.000.000)
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		

(Tính từ thời điểm ngày 31/12/2009 đến 31/03/2010)

Vì hiện tại hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mới chỉ tập trung chủ yếu trong lĩnh vực tư vấn nên ta có thể tạm coi những con số trong các bảng phản ánh hiệu quả của hoạt động tư vấn.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn đối với công ty:

2.1.4.1. Thuận lợi:

- Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ, sáng tạo và năng động.
- Công ty có một thị trường rất tiềm năng mà ít người có thể phục vụ một cách khoa học, hiệu quả. Đó là các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

các hộ kinh doanh cá thể. Hiện nay không nhiều các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tư vấn quản lý và kinh tế, hầu hết các doanh nghiệp trên thị trường hiện nay hoạt động trong lĩnh vực tư vấn pháp luật, kỹ thuật, hay làm về một mảng nhỏ như: tư vấn chiến lược, tư vấn nhân sự... Tư vấn quản lý dường như vẫn là một cụm từ xa lạ với các doanh nghiệp được tư vấn nói chung và doanh nghiệp đi tư vấn nói riêng. Nhưng đó cũng chính là mâu thuẫn mà CTM đã nhận ra để hướng hoạt động của mình phát triển theo chiều sâu đó: rằng khách hàng có nhu cầu nhưng chưa nhận thức được nhu cầu để đi tìm người tư vấn, còn doanh nghiệp tư vấn chưa nhận thức được khách hàng có nhu cầu tư vấn ở đâu đó rồi mà chưa tỏ rõ nên vẫn chưa chú tâm vào phát triển thị trường này. Chính vì thế mà em nghĩ rằng CTM có thị trường rất tiềm năng.

- Công ty hoạt động trên lĩnh vực mà ít doanh nghiệp chú ý tới. Mà lĩnh vực này lại là một thị trường rất tiềm năng trong nền kinh tế thị trường ngày nay.
- Sự lãnh đạo tài tình của Giám đốc kiêm chủ tịch công ty LÊ ĐÌNH MẠNH đã luôn chèo lái con thuyền CTM đi đúng hướng. Dù vấp phải nhiều khó khăn trong những ngày đầu nhưng đến bây giờ những khó khăn ấy lại là những bài học quý giá đối với doanh nghiệp.
- Công ty chưa huy động đến nguồn vốn vay mà hoàn toàn là vốn chủ. Tuy nhiên dựa trên sự lãnh đạo tài tình và uy tín của Giám đốc thì việc huy động thêm vốn không phải là một vấn đề khó khăn và bức xúc với doanh nghiệp hiện tại mà ngược lại có thể coi việc huy động vốn là một điểm thuận lợi của doanh nghiệp.

2.1.4.2. Khó khăn:

Những ngày đầu thành lập công ty luôn gặp phải những khó khăn không thể lường trước được về nhân sự và vốn như:

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Vì mới thành lập nên công ty chưa được nhiều người biết đến dẫn đến việc chưa có nhiều đơn đặt hàng đến với công ty.
- Các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp đã lâu năm tuổi nghề và kinh nghiệm khá vững vàng, đặc biệt luôn có những chuyên gia luật làm chuyên viên.
- Giám đốc phải đảm nhận khá nhiều đầu công việc, sau này khi nhân viên được đào tạo thì vấn đề này được giảm đi đáng kể.

Quan trọng nhất với doanh nghiệp hiện tại là công tác marketing của doanh nghiệp còn yếu, nên các doanh nghiệp chưa biết đến công ty, hoặc có biết nhưng cũng chưa có nhu cầu quá cao trong việc cần thiết phải có sự hợp tác với công ty. Việc làm cho các công ty đó hiểu được sự cần thiết của công tác Tư vấn là một vấn đề rất khó khăn.

2.2. Thực trạng hoạt động tư vấn quản lý tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:

2.2.1. Tổ chức thực hiện:

- Người đứng đầu, cầm cờ trong hoạt động tư vấn tại công ty là Chủ tịch kiêm Giám đốc ông LÊ ĐÌNH MẠNH, ông cũng là bộ não trong hoạt động tư vấn quản lý của công ty.
- Các thành viên trong phòng ban tư vấn đều là những người có trình độ đại học trở lên, trong thời gian tới doanh nghiệp đang dự kiến sẽ tuyển chuyên viên tư vấn trình độ thạc sĩ trở lên với kinh nghiệm đã từng quản lý điều hành doanh nghiệp trên thương trường thực tế.
- Mọi hoạt động tư vấn đang được xây dựng hoàn thiện và chịu sự kiểm soát chặt chẽ của Giám đốc. Mọi hoạt động đều phải đảm bảo đúng quy tắc và theo chế độ luật pháp Nhà nước Việt Nam đã ban hành.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Mọi nhân viên tư vấn dưới quyền khi được giao nhiệm vụ đều phải có bản báo cáo dự án làm việc, sau khi công việc từng bước hoàn thành phải có báo cáo của mỗi giai đoạn gửi Giám đốc xét duyệt và cho ý kiến nội bộ.
- Khi công việc hoàn thành phải hoàn tất hồ sơ gửi văn phòng lưu một bộ và Giám đốc lưu một bộ, tiến hành họp để báo cáo kết quả với Giám đốc, giải trình công việc.

2.2.2. Nội dung tư vấn:

- Tư vấn các gói sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng trong lĩnh vực mà doanh nghiệp hoạt động.
- Tư vấn các gói sản phẩm ngoài nhu cầu của khách hàng giúp khách hàng nhận ra sự cần thiết của các gói sản phẩm tư vấn còn lại.

2.2.3. Hình thức tư vấn:

- Tư vấn trực tiếp khi gặp gỡ khách hàng.
- Tư vấn gián tiếp qua điện thoại, email.

***2.2.4. Đánh giá tình hình hoạt động tư vấn quản lý của công ty TNHH tư
vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:***

- Trong tương lai lĩnh vực hoạt động tư vấn quản lý là một lĩnh vực sẽ phát triển rất mạnh mẽ với mức doanh thu rất lớn. Nhưng kết quả đó sẽ tới khi doanh nghiệp thực hiện được những mục tiêu mà mình đề ra trong thời gian gần. Và đặc biệt là doanh nghiệp phải vượt qua được tất cả những khó khăn, trở ngại cũng như thách thức đang đặt ra đầy rẫy trên con đường vốn đã phủ nhiều chông gai của nhà thám hiểm LÊ ĐÌNH MẠNH.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Mặc dù đã có những khách hàng trung thành với công ty nhưng doanh nghiệp vẫn cần mở rộng thị phần của mình hơn nữa, bởi tiềm năng khách hàng của doanh nghiệp là rất lớn.
- Doanh thu của hoạt động tư vấn chiếm tỷ trọng lớn so với tổng doanh thu toàn doanh nghiệp.
- Hiện nay hoạt động tư vấn của doanh nghiệp đang trong giai đoạn hoàn thiện quy trình làm việc nên vẫn còn tồn tại nhiều bất cập cũng như khó khăn cần phải khắc phục.
- Đội ngũ nhân viên tư vấn đang được công ty hoàn thiện. Rất mong trong thời gian không xa nữa CTM sẽ có một đội ngũ nhân viên tư vấn chuyên nghiệp và đầy bản lĩnh.

2.2.5. Kết quả đạt được:

Mặc dù ngành nghề kinh doanh của công ty rất rộng ở nhiều lĩnh vực khác nhau theo giấy đăng ký kinh doanh nhưng từ khi thành lập tới nay, công ty triển khai thực hiện hai hoạt động chủ yếu sau:

- Hoạt động tư vấn quản lý:

Sau hơn 2 quý hoạt động, cùng sự ra đời và phát triển của công ty, tuy còn non trẻ nhưng hoạt động tư vấn quản lý của công ty cũng có những thành công bước đầu như sau:

- Đã xác định được quan hệ với các doanh nghiệp vừa và nhỏ - khách hàng tiềm năng của hoạt động tư vấn quản lý của công ty. Ngay từ khi đi vào hoạt động công ty đã chú trọng xây dựng quan hệ lâu dài với các khách hàng doanh nghiệp, từ đó làm cơ sở cho các hoạt động của công ty phát triển. Công ty xác lập quan hệ với khách hàng thông qua các mối quan hệ và các dịch vụ tư vấn mà công ty đã thực hiện.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

- Đã cung cấp cho thị trường một hệ thống dịch vụ tư vấn quản lý đa dạng. Là đối tác tư vấn của khách hàng, coi sự thành công của khách hàng là trọng tâm, công ty đã không ngừng nghiên cứu và chuyên việt hóa từng khâu trong quá trình tư vấn. Mỗi nhân viên phụ trách từng mảng công việc cụ thể.
- Hoạt động đào tạo: Cũng trong thời gian hoạt động tư vấn phát triển kể từ khi thành lập, công ty cũng đã tổ chức các lớp đào tạo về quản lý, tin học văn phòng, ngoại ngữ... tuy nhiên các chương trình học này đang trong thời gian phát triển hoàn thiện nên hiệu quả chưa cao bằng hoạt động tư vấn.

2.2.6. Tồn tại:

- Cơ sở vật chất và điều kiện làm việc của công ty còn chật hẹp.
- Nguồn thu của 2 hoạt động này vẫn chưa cao.
- Trình độ đội ngũ chuyên viên tư vấn còn yếu và thiếu, chưa chuyên sâu vào từng lĩnh vực cụ thể, chưa có chuyên viên tư vấn cấp cao. Do đó chưa tiếp cận được với các doanh nghiệp lớn.
- Nhân sự là một nhân tố quan trọng và không thể thiếu trong bất kỳ hoạt động nào và công việc nào đặc biệt là trong hoạt động tư vấn quản lý đòi hỏi hàm lượng chất xám cao. Vì mới thành lập nên đội ngũ nhân viên của công ty chủ yếu là sinh viên mới ra trường, chưa có kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý, tư vấn.
- Chưa xây dựng được hoàn thiện quy trình tư vấn quản lý cho các chính doanh nghiệp mình cũng như các khách hàng doanh nghiệp. Thực ra hiện nay quy trình này đã được xây dựng và đang trong giai đoạn hoàn thiện. Cũng như mọi hoạt động, hoạt động tư vấn đòi hỏi phải có một quy trình cụ thể, quy trình này sẽ quy định người thực hiện, các bước thực hiện.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

Quy trình càng rõ ràng, nhịp nhàng, tiết kiệm được thời gian mà hiệu quả công việc cao thì hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng lớn.

- Mặc dù số lượng hợp đồng tư vấn quản lý của công ty không ngừng tăng nhưng con số ấy vẫn còn là quá nhỏ so với số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ ở thành phố Hải Phòng hơn 1300 doanh nghiệp lớn nhỏ cũng như hộ kinh doanh cá thể. Điều này cho thấy thị phần của công ty còn quá nhỏ bé, vì đây là hoạt động mang lại thu nhập chính cho công ty nên thấy rằng so với các doanh nghiệp tư vấn khác thì hiệu quả đạt được chưa thật sự tương xứng với tiềm năng của công ty.
- Công ty chính thức đi vào hoạt động từ ngày 17/10/2009 vì vậy thị phần của công ty trong mọi dịch vụ cung cấp là chưa cao, uy tín chưa được tạo lập vững chắc, khả năng thu hút khách hàng còn hạn chế.
- Công ty chưa chủ động đến với khách hàng. Hiện tại cho thấy mối quan hệ với các khách hàng tiềm năng của công ty vẫn là các khách hàng đã có từ hoạt động khác và công ty vẫn thụ động để khách hàng tự tìm đến khi họ có nhu cầu tư vấn chứ công ty chưa tìm để khách hàng nhằm mở rộng thị trường hoạt động.

**CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN VÀ ĐÀO
TẠO CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH**

**3.1. Định hướng phát triển hoạt động tư vấn và đào tạo của công ty TNHH tư
vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:**

Là một công ty thuộc hạng vừa và nhỏ, lại vừa mới thành lập nên công ty LÊ MẠNH đề ra những chỉ tiêu kinh doanh không quá phô trương trong ngắn hạn:

- Trong quý đầu tiên, quý 4/2009 hoạt động doanh nghiệp chấp nhận chịu lỗ trong khoảng 50.000.000 VNĐ,
- Trong quý thứ hai, quý 1/2010 doanh nghiệp tiếp tục chấp nhận bù lỗ trong giới hạn đã đề ra.
- Và trong quý 2/2010, sau khi hạch toán chi tiết con số mà doanh nghiệp mong muốn đạt tới điểm hòa vốn.
- Quý 3/2010 doanh thu của doanh nghiệp là 70.000.000 VNĐ.
- Quý 4/2010 doanh thu của doanh nghiệp là 90.000.000 VNĐ.

Tuy chỉ là những con số khá khiêm tốn, nhưng đối với một doanh nghiệp vừa và nhỏ như CTM thì những con số ấy lại thể hiện sự đúng đắn biết nhìn vào thực tế và làm việc có khoa học của tập thể CTM. Hy vọng trong tương lai, CTM đạt được mục tiêu của mình đã đề ra và có thể chung sức vào tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa của thành phố cũng như của đất nước.

**3.2. Phương hướng hoạt động năm 2011 của công ty TNHH tư vấn quản lý và
đào tạo LÊ MẠNH:**

Phát triển hoạt động tư vấn quản lý là một nội dung quan trọng đặc biệt trong xu thế phát triển chung của thị trường, bởi khi đó sẽ đảm bảo sự tồn tại của mình và khả năng cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác trên thị trường. Chính vì vậy công ty đã chỉ rõ các mục tiêu chiến lược để phát triển công ty theo các giai đoạn, mà cụ thể trong thời gian đến năm 2011 như sau:

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

- Tiếp tục tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân viên, chuyên viên theo chiều sâu đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Hoàn thiện chất lượng và mở rộng phạm vi phục vụ của các gói sản phẩm tư vấn quản lý.
- Hoàn thiện các nội dung liên quan đến hoạt động tư vấn và đào tạo.
- Bước đầu tạo dựng uy tín cho công ty trên thị trường tư vấn quản lý, để tạo tiền đề cho những dự án hoạt động tiếp theo của doanh nghiệp.

3.3. Giải pháp phát triển hoạt động tư vấn quản lý tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:

3.3.1. Giải pháp số 1: Nâng cao năng lực tư vấn của đội ngũ chuyên viên tư vấn:

3.3.1.1. Cơ sở của biện pháp:

Có rất nhiều thứ hiện nay CTM cần lưu tâm nhưng tại sao em lại chọn giải pháp tác động tới nguồn nhân lực?

Trong một doanh nghiệp hoạt động dịch vụ thì nguồn lực con người chính là trái tim của doanh nghiệp, một trái tim chưa khỏe thì cơ thể không thể khỏe mạnh được mà hiện nay ở CTM còn tồn tại nhiều vấn đề cần giải quyết trong nguồn nhân lực. Nhận thấy vấn đề bức thiết ấy nên em chọn nguồn nhân lực để đưa ra giải pháp.

3.3.1.2. Mục đích của biện pháp:

- Chuyên nghiệp hơn đội ngũ nhân viên hiện tại ở công ty.
- Giảm tải áp lực công việc cho giám đốc công ty, vì hiện tại giám đốc vẫn là trụ cột chính cho hoạt động tư vấn và đào tạo tại công ty.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Nâng cao năng suất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, mang lại những hiệu quả mà mục tiêu doanh nghiệp đã đề ra.
- Trên hết vẫn là: khi doanh nghiệp có đội ngũ hoạt động hiệu quả thì sẽ mang lại được lợi nhuận cả về kinh tế và xã hội cho doanh nghiệp.

3.3.1.3. Nội dung của biện pháp:

- **Sử dụng nguồn cộng tác viên đa dạng của doanh nghiệp:**

Đây là biện pháp được coi là thuận tiện nhất với doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngắn hạn nhưng xét về lâu dài thì lại nên hạn chế sử dụng biện pháp này.

- ✓ Ưu điểm của biện pháp:

- Sử dụng nguồn nhân lực giá rẻ hơn so với nhân viên chính thức.
- Cộng tác viên của doanh nghiệp là những người thân tình với Giám đốc, luôn tình nguyện đi theo làm việc cho công ty. Hiện tại doanh nghiệp chỉ đang phải trả một khoản phí rất nhỏ cho những cộng tác viên rất nhiệt tình này. Đây là một trong những lợi thế rất lớn của doanh nghiệp.
- Khi giá nhân công giảm thì giá thành gói sản phẩm giảm tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.
- Có thể có cơ hội làm việc với nhiều người và tăng cơ hội tuyển dụng được những người tài giỏi vào công ty nếu trong tương lai có ý định tuyển dụng nhân viên tư vấn chuyên nghiệp.
- Giúp doanh nghiệp làm việc linh hoạt hơn, vì được nghe ý kiến từ nhiều nguồn.
- ...

- ✓ Nhược điểm của biện pháp:

- Có thể bị lộ bí mật kinh doanh vì họ chỉ là cộng tác viên không bị ràng buộc nhiều như nhân viên.
- Không phải bất cứ lúc nào cũng có thể dùng họ ngay vì họ có thể bận việc bên ngoài.

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

- Khó kiểm soát tình hình kịp thời nếu họ không về báo cáo ngay.
- Mỗi cộng tác viên có thể làm nhiều công việc một lúc và họ không chuyên một lĩnh vực nào nên rất khó có nguồn tư vấn chuyên nghiệp nếu chỉ trông đợi vào nguồn lực này, bởi nếu có chuyên nghiệp thì họ đã làm cố định lương cao chứ không chịu làm cộng tác viên. Còn nguồn cộng tác viên có tài, có năng lực chủ yếu là người thân quen của giám đốc thì họ không thường xuyên làm việc được mà chỉ làm với tư cách tình cảm không liên quan đến tiền lương.
- Nguồn lực này không thể nhận một công tác quan trọng hay một phi vụ làm ăn lớn được mà chỉ tham gia nhỏ lẻ từng bước trong công việc. Nên áp lực công việc vẫn đè nặng vào giám đốc công ty.
- ...

Trên thực tế, CTM có nguồn cộng tác viên khá dồi dào và có thể tận dụng được vì hầu hết họ là người thân tình với giám đốc. Trong thời gian gần do nhân viên của doanh nghiệp còn hạn chế thì lượng cộng tác viên cần sẽ lớn hơn thời gian về sau này. Lượng cộng tác viên mà doanh nghiệp cần là người có trình độ cao. Bởi những nhân viên có năng lực khá thì công ty không thiếu.

Tuy nhiên là một doanh nghiệp thì hoạt động kinh doanh vẫn phải hoạch định chi phí, nên em xin đưa một bảng tạm tính như sau:

Đơn vị: VNĐ

Diễn giải	Số cộng tác viên	Số giờ làm bình quân tháng	Đơn giá bình quân/giờ	Tổng tiền 1 tháng
Trong 6 tháng quý 3 và 4 năm 2010	5	25	100.000	12.500.000
Trong thời gian sau	2	30	200.000	12.000.000

Vậy trong thời gian 6 tháng đầu số tiền phải bỏ ra thuê cộng tác viên hay nói ngắn gọn là chi phí cộng tác viên = $6 \times 12.500.000 = 75.000.000$ vnd.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Thời gian sau, chúng ta sẽ dự tính là 2 năm sau, công ty sẽ chỉ thuê 1 cộng tác viên trình độ tư vấn cao, bởi lúc này công ty đã tuyển dụng được thêm người làm việc mới rồi nên không cần thuê nhiều cộng tác viên nữa. Khi đó chi phí cộng tác viên dự tính mỗi tháng sẽ là = 12.000.000 VNĐ.

Trong 2 năm số tiền = 12.000.000 x 24 tháng = 288.000.000 VNĐ

Vậy tổng cộng số tiền doanh nghiệp phải bỏ ra để làm việc với lực lượng cộng tác viên = 75.000.000 + 288.000.000 = 363.000.000 VNĐ

• **Đào tạo nhân viên tại chỗ hoặc cử đi học chuyên nghiệp:**

Xét về lâu dài thì phương án chỉ sử dụng cộng tác viên là không ổn. Khi nguồn nhân lực anh không có, vẫn phải đi mượn bên ngoài, tiềm lực không có thì không thể có chỗ đứng trên thị trường.

Dù sao thì trong dài hạn doanh nghiệp vẫn phải tự tìm kiếm nguồn lực cho mình. Phương án đầu tiên sẽ là đào tạo chính nhân viên của mình, nếu không mang lại hiệu quả cao thì chúng ta sẽ tuyển mới nhân viên.

✓ Ưu điểm:

- Là nhân viên của mình thì sẽ làm việc tận tâm hơn với công việc, bởi họ còn muốn tiến xa hơn, được tăng lương. Khi có mục đích phấn đấu thì hiệu quả công việc sẽ cao hơn là làm cộng tác viên nay đây mai đó.
- Chi phí của phương pháp này vẫn rẻ hơn so với phương án tuyển dụng mới bởi mình cử họ đi học thì sẽ có hợp đồng ràng buộc không sợ họ bỏ công ty. Tuyển ngoài thì họ làm một thời gian có thể bỏ, công ty lại phải tuyển lại, mà trình độ ứng viên chưa chắc đã như những gì doanh nghiệp mong đợi, nhiều khi phải mất thêm công đào tạo lại. Hơn nữa chi phí đào tạo cũng không quá cao bởi giám đốc công ty, ông LÊ ĐÌNH MẠNH là một chuyên gia trong lĩnh vực hoạt động của chính công ty rồi, việc đào tạo chính nhân viên trong công ty được

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

giám đốc đảm nhiệm sẽ rẻ hơn cử đi học nước ngoài hoặc học ở nơi khác rất nhiều.

- Mình bỏ chi phí đào tạo, chưa nói đến hợp đồng ràng buộc, chỉ cái tình thôi thì nhân viên cũng đã hết lòng làm việc vì công ty. Đây chính là phương pháp gắn bó nhân viên của người Nhật.
 - Khi có nguồn nhân lực vững mạnh thì giảm tải được gánh nặng làm việc cho giám đốc.
 - Bên cạnh đó hiệu quả kinh doanh cũng được nâng cao hơn.
 - Tận dụng được nguồn nhân lực tại công ty.
- ✓ Nhược điểm:
- Mất chi phí đào tạo.
 - Nếu không có sự ràng buộc cụ thể thì có thể mình sẽ mất nhân viên sau khi đào tạo xong, bởi với trình độ cao hơn thì họ lại muốn làm việc tại một doanh nghiệp lớn hơn và mức lương cũng cao hơn.
 - Có thể nhân viên mình đem đi đào tạo không có đủ tố chất để được đào tạo nâng cao gây lãng phí, nên cần phải có sự tuyển chọn kỹ càng.
 - Dễ bị rơi vào cuộc chiến giành giật nhân tài của đối thủ cạnh tranh.
 - ...

Cũng tương tự như phương pháp cộng tác viên, chúng ta cần một bảng tính cụ thể để biết được chi phí cần bỏ ra có tương xứng với kết quả không, lưu ý là phương án đào tạo tại chỗ do Giám đốc trực tiếp đứng ra giảng dạy, chi phí đã được đội ngũ kế toán hoạch định luôn vào lương giám đốc:

Đơn vị: VNĐ

Diễn giải	Cphí đào tạo bình quân	Thời gian học	Tổng thời gian học	Tổng tiền học 1 người/ khóa
Đào tạo tại chỗ	100.000đ/ người/ giờ	2h/ ngày	64 giờ	12.800.000

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Đào tạo thạc sĩ trong nước	25.000.000/người/năm	-	2 năm	50.000.000
----------------------------	----------------------	---	-------	------------

Dự tính trong thời gian 5 năm tới công ty sẽ có 2 thạc sĩ tư vấn và toàn bộ đội ngũ tư vấn viên (gồm 5 người, trong đó 2 người đào tạo thạc sĩ) trong công ty sẽ được đào tạo tại chỗ.

$$\begin{aligned} \text{Tổng chi phí đào tạo cho nhân viên sẽ là:} &= 3*12.800.000 + 2*50.000.000 \\ &= 138.400.000 \text{ vnd.} \end{aligned}$$

Trong thời gian 2-3 năm đầu vẫn chưa cấp thiết phải có nhân viên là thạc sĩ nên doanh nghiệp tập trung vào đào tạo tại chỗ. Vậy trong 2 năm 2010 và 2011 doanh nghiệp sẽ tập trung đào tạo nhân viên tại chỗ với số lượng là 3 nhân viên. Chúng ta ngầm giả thiết công ty sẽ đào tạo 2 nhân viên vào năm 2010 và nhân viên còn lại đào tạo vào năm 2011. Số thạc sĩ sẽ đào tạo vào năm 2015.

Với phương án đào tạo chuyên nghiệp thạc sĩ sẽ cử người đã có trình độ đại học để đi học cao hơn, với chi phí học do công ty tài trợ, chi phí ăn ở nhân viên tự chịu. Đây cũng là một hình thức marketing cho doanh nghiệp. Nếu một doanh nghiệp tư vấn với Giám đốc là một người đã có uy tín lớn trong nghề mà dưới quyền lại có một đội ngũ toàn tư vấn trình độ thì sẽ gây được thiện cảm và sự tin tưởng của doanh nghiệp hơn.

• **Tuyển dụng nhân viên mới:**

✓ Ưu điểm:

- Nhanh chóng tìm được nhân viên với năng lực mà mình mong muốn. (nhanh là nhanh hơn phương án đào tạo nhân viên).
- Chi phí mất ít hơn chi phí của phương án đào tạo nhân viên.

✓ Nhược điểm:

- Dễ để đối thủ cạnh tranh hoặc khách hàng nào tinh ý phát hiện doanh nghiệp mình đang thiếu nhân viên có năng lực cao.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

- Khi tuyển dụng xong có thể ứng viên được tuyển dụng không có ý định gắn bó lâu dài với doanh nghiệp, doanh nghiệp sẽ mất công tuyển dụng lại.
- Dễ bị rơi vào cuộc chiến giành giật nhân tài của đối thủ cạnh tranh.
- ...

Đơn vị: VNĐ

Diễn giải	Chi phí thi tuyển/ người
Tuyển dụng	200.000

Trong chi phí tuyển người này bao gồm:

- Chi phí cho thi tuyển 3 vòng: IQ, nghiệp vụ và tiếng anh: 90.000đ/ ứng viên.
- Chi phí cho vòng phỏng vấn: 50.000đ/ ứng viên.
- Chi phí đăng tuyển nhân viên trên báo giấy là 60.000vnd/2 ngày.
- Chi phí đăng tuyển nhân viên trên báo mạng là rất nhỏ nên không cần thiết phải đưa vào bảng chi phí.

Sau đó công ty sẽ chịu chi phí lương cho nhân viên theo bảng sau: (Số lượng tuyển nhân viên là 3 người, trong đó 2 người trình độ thạc sĩ, 1 người trình độ sau đại học có kiến thức khá về một mảng tư vấn sẽ được giám đốc thẩm định lại kiến thức)

Đơn vị: VNĐ

Trình độ nhân viên	Lương tháng (vnd)	Số lượng nhân viên tuyển	Tổng tiền trả 1 năm (vnd)
Thạc sĩ tư vấn	6.000.000	2	72.000.000
Nhân viên tư vấn	3.000.000	1	36.000.000

Vậy tổng cộng tiền lương phải trả cho đội ngũ nhân viên tuyển dụng mới trong vòng 1 năm là:

$$= 2 * 72.000.000 + 36.000.000 = 180.000.000 \text{ vnd}$$

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

Trong bảng tính về hiệu quả chúng ta giả định là doanh nghiệp tuyển dụng luôn 3 nhân viên, 2 nhân viên (1 trình độ thạc sĩ và 1 trình độ đại học) vào năm 2010, và tuyển dụng nốt 1 nhân viên trình độ thạc sĩ vào năm 2011, với cùng mức doanh thu như các phương án khác để so sánh chi phí.

Nhưng có lẽ trong hiện tại của công ty CTM hiện tại sẽ sử dụng phần lớn là nguồn cộng tác viên, nếu tuyển dụng thì phải ngoài thời gian 3-5 năm nữa, trong thời gian này nếu tình thế bắt buộc công ty sẽ chỉ tuyển dụng 1-2 nhân viên. Bởi hiện tại chi phí của công ty là tương đối lớn so với doanh thu nên doanh nghiệp sẽ cố gắng hạn chế chi phí mà vẫn giữ vững được hiệu quả và tốc độ phát triển. Nhưng trong tương lai, khi nhận thấy sự bức thiết của việc cần có nhân viên trình độ thạc sĩ thì doanh nghiệp sẽ ngay lập tức đưa nhân viên đào tạo chuyên sâu hoặc thuê tuyển nhân viên cho công ty, nhưng đó sẽ là tương lai của vài năm nữa, có thể dự đoán là trong 5 năm tới.

3.3.1.4. Kết quả đạt được:

Thứ nhất, sẽ có được thêm nhiều nhân viên làm việc chuyên nghiệp, tình hình hoạt động của công ty sẽ được cải thiện: nâng cao hiệu quả làm việc, tạo doanh thu nhiều hơn cho doanh nghiệp, giảm những chi phí do hoạt động không hiệu quả như: chi phí cơ hội do nhân viên làm việc với thời gian quá dài so với thời gian cho phép...

Thứ hai, khi nguồn nhân lực được cải thiện nghĩa là vấn đề là nỗi lo lớn nhất của doanh nghiệp phần nào đã được giải quyết. Khi đó doanh nghiệp có thể tập trung giải quyết những vấn đề là những bức xúc còn tồn tại trong công ty như: nghiên cứu hoạt động trong doanh nghiệp sao cho thật hiệu quả...

Thứ ba, tất nhiên là vấn đề mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng quan tâm đến là hiệu quả kinh doanh. Doanh nghiệp chịu chi phí cao để có nguồn nhân lực trong thời gian đầu để đạt hiệu quả cao trong thời gian dài sau này còn hơn là ngược lại.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Vì khi nguồn nhân lực là nguồn sống của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ thì không thể lơ là chăm sóc tới nó được.

Giá sử doanh thu của 2 năm tiếp theo 2010 và 2011 đều là 140.000.000vnd và 230.000.000vnd, để chúng ta có thể so sánh hiệu quả về chi phí của các biện pháp. Còn trên thực tế với mỗi biện pháp hay giải pháp khác nhau đương nhiên sẽ đem lại một con số doanh thu khác nhau, không thể giống nhau được. Trong bài khóa luận này em xin đưa ra doanh thu bằng nhau như vậy để so sánh chi phí.

Cụ thể kết quả mà doanh nghiệp đạt được sau khi áp dụng những phương án trên như sau:

(Lưu ý: chỉ tiêu doanh thu nêu trong các bảng dưới đây chỉ là doanh thu của hoạt động tư vấn và đào tạo.

Những năm đầu do chi phí đầu tư lớn nên Giá vốn còn cao, nhưng đặc thù ngành kinh doanh dịch vụ tư vấn là chi phí ban đầu lớn, sau đó sẽ nhỏ dần, thậm chí có doanh nghiệp khởi nghiệp những năm đầu chấp nhận bù lỗ lớn để tạo điều kiện phát triển hoạt động, sau hơn 2 năm mới có doanh thu. Những con số dưới đây là sự tính toán dựa theo những con số trong 2 quý hoạt động đầu tiên của công ty)

Bảng 3.1: CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CỦA BÁO CÁO KẾT QUẢ KD

(Phương án sử dụng cộng tác viên)

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
19. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000
20. Các khoản giảm trừ doanh thu		

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

21. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000
22. Chi phí biến đổi (Giá vốn hàng bán)	143.000.000	264.000.000
23. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	17.000.000	16.000.000
24. Doanh thu hoạt động tài chính		
25. Chi phí tài chính		
- Trong đó: chi phí lãi vay		
26. Chi phí bán hàng	7.500.000	10.500.000
27. Chi phí quản lý doanh nghiệp	48.500.000	68.500.000
28. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(39.000.000)	(63.000.000)
29. Thu nhập khác		
30. Chi phí khác		
31. Lợi nhuận khác		
32. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	0	0
33. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0
34. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
35. Lợi nhuận sau thuế TNDN	0	0
36. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Như đã trình bày ở phần trên, hoạt động tư vấn là hoạt động đòi hỏi người đầu tư phải chịu lỗ trong thời gian đầu để đầu tư vào cơ cấu, nhân sự... hoạt động sao cho hiệu quả về sau. Khi đã có doanh thu và lãi thì lợi nhuận mang lại cho doanh nghiệp cực kỳ lớn nên chúng ta không nên nhìn vào con số âm 2 năm 2010 và 2011 của phương pháp này mà đánh giá không hiệu quả. Bởi hiệu quả hay không còn xem xét trong thời gian dài ít nhất là 3-5 năm nữa.

Bảng 3.2: CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CỦA BÁO CÁO KẾT QUẢ KD

(Phương án Đào tạo nhân viên tại chỗ hoặc cử đi học chuyên nghiệp)

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2015
37. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000	720.000.000
38. Các khoản giảm trừ doanh thu			
39. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000	720.000.000
40. Chi phí biến đổi (Giá vốn hàng bán)	93.600.000	132.800.000	408.500.000
41. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.400.000	147.200.000	311.500.000
42. Doanh thu hoạt động tài chính			

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

43. Chi phí tài chính			
- Trong đó: chi phí lãi vay			
44. Chi phí bán hàng	7.500.000	10.500.000	69.000.000
45. Chi phí quản lý doanh nghiệp	48.500.000	68.500.000	125.000.000
46. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10.400.000	68.200.000	117.500.000
47. Thu nhập khác			
48. Chi phí khác			
49. Lợi nhuận khác			
50. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	10.400.000	68.200.000	117.500.000
51. Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.600.000	17.050.000	29.375.000
52. Chi phí thuế TNDN hoãn lại			
53. Lợi nhuận sau thuế TNDN	7.800.000	51.150.000	88.125.000
54. Lãi cơ bản trên cổ phiếu			

Bảng 3.2: CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN CỦA BÁO CÁO KẾT QUẢ KD

(Phương án Tuyển dụng nhân viên mới)

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011
55. Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000
56. Các khoản giảm trừ doanh thu		
57. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	160.000.000	280.000.000
58. Chi phí biến đổi (Giá vốn hàng bán)	172.000.000	192.000.000
59. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	(12.000.000)	88.000.000
60. Doanh thu hoạt động tài chính		
61. Chi phí tài chính		
- Trong đó: chi phí lãi vay		
62. Chi phí bán hàng	7.500.000	10.500.000
63. Chi phí quản lý doanh nghiệp	48.500.000	68.500.000
64. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(44.000.000)	9.000.000
65. Thu nhập khác		
66. Chi phí khác		
67. Lợi nhuận khác		
68. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	0	9.000.000
69. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	2.250.000

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

70. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
71. Lợi nhuận sau thuế TNDN	0	6.750.000
72. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		

Như các bài khóa luận khác, em rất muốn đưa ra một bảng tính chính xác những hiệu quả mà phương pháp mang lại cho doanh nghiệp, nhưng em cũng đã trình bày ở trên, mọi con số đều mang tính ước chừng trong hiện tại. Nên em chỉ đưa ra một bảng tính mang tính ước chừng nêu ra những hiệu quả mà ai cũng có thể hiểu được những lợi ích mà phương pháp này mang lại cho doanh nghiệp. Để biết liệu phương pháp này có mang lại hiệu quả thật sự không thì chúng ta hãy chờ một thời gian nữa, hãy xem liệu công ty có sử dụng những phương pháp em đã nêu ra trên đây không và khi đó, chúng ta sẽ sử dụng những công cụ đánh giá hiệu quả kinh doanh trong phần lý luận để xem hiệu quả kinh doanh của phương pháp này mang lại là bao nhiêu.

3.3.2. Giải pháp số 2: Đẩy mạnh hoạt động Marketing:

3.3.2.1. Cơ sở của biện pháp:

Nói đến nghiên cứu thị trường chúng ta có rất nhiều cách hiểu và phân chia. Trong bài này em sẽ chia phần nghiên cứu thị trường ra 2 phần chính và xin nghiên cứu phần thứ 2.

2 phần của nghiên cứu thị trường đó là:

- Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh.
- Nghiên cứu thị trường khách hàng của doanh nghiệp (thị trường mục tiêu).

Em chọn phương pháp này bởi, với một doanh nghiệp mới thành lập như CTM trên phương diện tài chính thì thị trường là điều đáng để tâm sau nhân sự, nhưng trên phương diện marketing thì lại ngược lại: thị trường còn đứng trước cả

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

nhân sự. Bởi chúng ta có cung mà không có cầu thì doanh nghiệp cũng không thể tồn tại lâu được. Đối thủ cạnh tranh cũng rất đáng lưu ý nhưng khi có thị phần của riêng mình thì sự đấu tranh hay đối kháng mới được quan tâm đến, khi đã không thể sống sót được thì sao có thể đấu tranh...

3.3.2.2. Mục đích của biện pháp:

Rất rõ ràng ngay từ tên gọi của biện pháp:

- Tìm ra thị trường khách hàng mục tiêu cho doanh nghiệp.
- Tìm ra được nhu cầu mà khách hàng của mình đang mong muốn từ đó hoàn thiện gói sản phẩm cung ứng ra thị trường.
- Bên cạnh đó cũng hiểu được mình có thể cung ứng sản phẩm gì cho thị trường.

3.3.2.3. Nội dung của biện pháp:

Nói cách khác đây chính là “Nghiên cứu và lựa chọn thị trường mục tiêu” gồm các bước sau:

- Đánh giá nhu cầu hiện tại:

Hiện nay người ta sẵn sàng bỏ nguồn lực ra để nghiên cứu những phương pháp thực tế để ước tính nhu cầu hiện tại của thị trường. Những người phụ trách về marketing sẽ cần ước tính tổng tiềm năng của thị trường, tiềm năng thị trường khu vực, tổng mức tiêu thụ của ngành và các thị phần.

Theo những gì mà chúng ta có hiện này, có một phương pháp để đánh giá nhu cầu hiện tại có vẻ như hiệu quả nhất đó là trực tiếp đi hỏi ý kiến của lớp khách hàng mà chúng ta dự đoán là có tiềm năng, như kiểu phỏng vấn trực tiếp. Phương pháp này đòi hỏi sự kỳ công, kiên nhẫn và một chi phí cũng không nhẹ chút nào.

Đơn vị: VNĐ

Chi phí cho 1 nhân viên đi	Đơn giá	Số lượng	Số tiền
----------------------------	---------	----------	---------

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

tìm hiểu thị trường			(tháng)
Hỗ trợ xăng xe và điện thoại	300.000/người/ tháng	10 người	3.000.000
Trả lương tìm hiểu theo đơn vị sản phẩm	15.000/tờ	268 tờ	4.020.000
Tổng cộng			7.020.000

Công ty LÊ MẠNH cũng đã có một đợt tham khảo thị trường như vậy mới cách đây vài tháng thôi. Phản hồi của thị trường khá tốt. Và đúng như dự đoán ban đầu của Giám đốc, hiện nay với mô hình làm ăn nhỏ lẻ, đa số các đối tượng khách hàng tìm đến đều chưa xuất hiện nhu cầu cần, nhưng đã có nhu cầu muốn. Bên cạnh đó, những lớp khách hàng doanh nghiệp quy mô đang hoàng thì đã xuất hiện nhu cầu cần rồi và đó chính là lớp khách hàng mà CTM nên tập trung hướng tới: những doanh nghiệp hay cơ sở kinh doanh có mong muốn đưa việc kinh doanh của mình vào quy củ và để quản lý hiệu quả hơn việc kinh doanh của mình, hay những doanh nghiệp cần có sự tư vấn khi gặp rắc rối trong quản lý nhân sự, tài chính...

- Tìm hiểu tiềm năng thị trường của khu vực:

Là một công ty mới thành lập tại địa bàn thành phố Hải Phòng nên thị trường mà doanh nghiệp hiện nay hướng tới là các doanh nghiệp, hộ kinh doanh trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Là thành phố cửa ngõ, cảng biển quan trọng, Hải Phòng hiện đang bao bọc trong mình nó rất nhiều doanh nghiệp cũng như hộ kinh doanh cá thể, trong khi đó doanh nghiệp tư vấn quản lý lại đếm trên đầu ngón tay. Với con số thống kê năm 2009, hiện ở Hải Phòng có tới hơn 1300 doanh nghiệp lớn và nhỏ cũng như các hộ kinh doanh cá thể. Với một thị trường tiềm năng và ngày càng phát triển như vậy thì chẳng có lý do gì mà CTM không tiếp cận.

- Ước tính nhu cầu của tương lai:

Hiện nay, người Việt Nam vẫn còn tư tưởng có bệnh mới đi chữa chứ không chịu đi khám định kỳ, doanh nghiệp cũng vậy. Khi thấy phát sinh vấn đề họ mới gọi người đến sửa chữa. Ngành nghề tư vấn đã phát triển ở phương Tây rất lâu rồi,

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

chúng ta bao giờ cũng đi sau nền văn minh của các nước Châu Âu đến hàng chục năm thậm chí hàng trăm năm, vậy thấy rõ trong tương lai nhu cầu được tư vấn trong các doanh nghiệp là rất lớn.

- Phân khúc thị trường:

Các thị trường đều gồm những người mua khác nhau về một hay nhiều mặt, đặc biệt là thị trường mà gồm các doanh nghiệp thì lại càng khác biệt. Mỗi doanh nghiệp một chủ sở hữu khác nhau, ngành nghề kinh doanh khác nhau...

Hiện nay chúng ta sẽ chỉ dựa vào nhu cầu thị trường và ngành nghề đăng ký kinh doanh của CTM để phân tích. Cũng do nhu cầu thị trường chưa rõ rệt nên chúng ta sẽ phân loại theo ngành nghề đăng ký kinh doanh của công ty.

- Xác định thị trường mục tiêu:

Thị trường mục tiêu của doanh nghiệp là nhóm đối tượng: các cửa hàng có nhu cầu quy mô hóa lại hoạt động của mình, những doanh nghiệp vừa và nhỏ đang gặp vấn đề trong khâu quản lý về nhân sự, tài chính, quy mô, lỗi dây chuyền sản xuất mà xuất phát từ nguyên nhân ngoài máy móc...

- Phương pháp để tìm ra được đoạn thị trường mục tiêu:

Khi thực hiện đúng từng bước đã trình bày ở trên cũng giúp chúng ta phần nào giảm bớt gánh nặng của công việc tìm hiểu thị trường. Nhưng như đã nói ở trên doanh nghiệp hiện nay chỉ sử dụng được nguồn nhân lực trực tiếp đi hỏi ý kiến khách hàng.

Ở trong bài khóa luận này em chỉ xin nêu thêm ra một vài phương án đơn giản giúp doanh nghiệp tìm hiểu thị trường trong những bước tiếp theo đó là:

- Sử dụng trang web đăng tin: hiện nay CTM có trang web là lemanh.com.vn chúng ta có thể biên soạn các bài viết đưa lên web để mọi người tìm đọc, chỉ

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

viết về kinh tế. bởi báo mạng đang rất phát triển đăng tin rất nhanh các tin tức thời sự, tin giật gân, chúng ta không thể cạnh tranh được. Nhưng nếu chúng ta đi sâu vào chuyên ngành, viết báo về phân tích kinh tế thì đó lại là một vấn đề khác. Song song với việc viết bài chúng ta có thể có những **buổi trả lời trực tuyến các câu hỏi do chính Giám đốc trả lời** hoàn toàn miễn phí. Việc này có thể làm tăng uy tín của doanh nghiệp.

Với nhân sự phụ trách cho web là Giám đốc, 1 biên tập viên và 1 phó biên tập viên, phó biên tập này là người trong công ty, phụ trách phân hoàn thiện và ăn lương theo tháng, nếu có bài sẽ ăn lương thêm theo bài. Biên tập sẽ hưởng lương cơ bản 1 tháng và viết đủ số bài sẽ lĩnh tiền theo số bài.

Có thể ước tính chi phí cho tờ báo như sau:

Đơn vị: VNĐ

Diễn giải	Đơn giá	Số lượng	Tổng tiền (tháng)
Lương Giám đốc	450.000/bài	8bài/tháng	3.600.000
Lương biên tập viên	250.000/ bài	10bài/thg	3.250.000
Lương phó biên tập viên	250.000/bài	2bài/tháng	2.500.000
Chi phí bảo trì trang web	350.000/tháng		350.000
Chi phí dự phòng	1.000.000/tháng		1.000.000
Tổng tiền			10.700.000

- Sử dụng email của doanh nghiệp để gửi tin thăm dò:

Đây là phương pháp rất hay được áp dụng hiện nay, chi phí thấp, tuy nhiên có nhược điểm là hiệu quả không cao. Tuy nhiên đây cũng là một phương pháp nên thử.

- Tới các hội nghị để phỏng vấn trực tiếp: chúng ta sẽ làm phiếu thăm dò, cử người tới các hội nghị của doanh nghiệp, hội nghị kinh tế và tranh thủ những phút đầu giờ hỏi thật ngắn gọn các chủ doanh nghiệp hay những người thuộc

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

doanh nghiệp được ủy quyền đi họp. Đây là một phương án khá phổ biến và cho lại hiệu quả tương đối cao.

Với bảng phí:

Đơn vị: VNĐ

Chi phí cho 1 nhân viên đi hội nghị	Đơn giá	Số lượng	Số tiền (hội nghị)
Hỗ trợ xăng xe	100.000/người/ tháng	5 người	500.000
Trả lương tìm hiểu theo đơn vị sản phẩm	25.000/tờ	300 tờ	7.500.000
Chi phí dự phòng			2.000.000
Tổng cộng			10.000.000

10.000.000 vnd không phải là một chi phí quá lớn cho một kết quả chính xác mà chúng ta mong đợi. Em thiết nghĩ rất đáng để làm.

3.3.2.4. Kết quả đạt được:

- Giúp doanh nghiệp tiếp cận tới khách hàng dễ dàng hơn và ngược lại.
- Giúp tên tuổi của doanh nghiệp được nhiều người biết đến và tìm được chỗ đứng trên thị trường còn đang khai hoang tại Hải Phòng.

Đây có lẽ chưa phải là con số cụ thể mà doanh nghiệp mong đợi nhưng những biện pháp này sẽ giúp đưa những con số trong tương lai của doanh nghiệp đạt tới một ngưỡng khác, cao hơn mục tiêu đã đề ra.

Tuy còn đang trong bộn bề khó khăn, nhưng em hy vọng những biện pháp em nêu ra trên đây ít nhiều giúp hoàn thiện được công tác tư vấn và đào tạo tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH.

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

3.3.3. Giải pháp số 3: Xây dựng quy trình tư vấn cho doanh nghiệp:

3.3.3.1. Cơ sở của biện pháp:

Như đã trình bày ở phần tồn tại của doanh nghiệp, CTM vẫn đang trong thời gian hoàn thiện các quy trình tư vấn quản lý của mình. Theo sự đề xuất và đóng góp ý kiến của thành viên trong công ty, em xin đề xuất một giải pháp nhỏ liên quan đến hạn chế này của công ty đó là xây dựng quy trình tư vấn cho doanh nghiệp. Có thể quy trình này còn chưa được hoàn thiện, và trên thực tế cũng chưa có quy trình tư vấn quản lý nào đã hoàn thiện, hầu hết đều đang được xây dựng và hoàn thiện dần dần theo quá trình làm việc, em rất mong sự đóng góp ý kiến của thầy cô giúp giải pháp này được hoàn thiện hơn:

3.3.3.2. Mục đích của biện pháp:

- Giúp cho các doanh nghiệp đang trong giai đoạn phôi thai thành lập có thể thực hiện giai đoạn đầu được suôn sẻ.
- Xây dựng được quy trình tư vấn quản lý, cụ thể đó là quy trình tư vấn thành lập doanh nghiệp.
- Chuyên nghiệp hóa phong cách và quy trình làm việc của doanh nghiệp từ đó từng bước chuyên môn hóa năng lực của nhân viên làm việc trong các bộ phận, đặc biệt là bộ phận tư vấn.
- Để hoạt động này diễn ra được nhanh, tiết kiệm chi phí mà hiệu quả đạt được vẫn cao.
- Khách hàng phần nào hiểu được cung cách làm việc của CTM và giúp CTM tạo được uy tín trên thị trường.

3.3.3.3. Nội dung của biện pháp:

Các bước công việc	Nội dung công việc
--------------------	--------------------

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

<p><u>Bước 1:</u> Tiếp nhận yêu cầu tư vấn</p>	<p>Sau khi nhận được thông tin của khách hàng, công ty sẽ tiến hành tìm hiểu và xác nhận yêu cầu. Trong giai đoạn này, bộ phận chuyên môn của CTM có thể làm việc với khách hàng qua điện thoại, email hoặc gặp gỡ trực tiếp để trao đổi các nội dung liên quan.</p>
<p><u>Bước 2:</u> Tư vấn và ký kết hợp đồng dịch vụ.</p>	<p>Sau khi xác nhận yêu cầu được tư vấn, bộ phận chuyên môn phụ trách về lĩnh vực ấy sẽ tiến hành phân tích, đánh giá các nội dung cần triển khai và lên bản mô tả yêu cầu. Ở bước này, công ty sẽ cử chuyên viên có kinh nghiệm đồng thời là người phụ trách chính trong việc tư vấn trực tiếp gặp gỡ khách hàng. Sau khi tư vấn và thống nhất được nội dung công việc và biểu phí dịch vụ, 2 bên sẽ tiến hành ký kết hợp đồng.</p>
<p><u>Bước 3:</u> Lên phương án công việc.</p>	<p>Sau khi tư vấn và tiếp nhận đầy đủ thông tin, giấy tờ cần thiết công ty sẽ đại diện doanh nghiệp tiến hành các công việc liên quan:</p> <ul style="list-style-type: none">- Xây dựng hồ sơ thành lập doanh nghiệp.- Chuyển hồ sơ cho khách hàng ký xác nhận.- Thông báo tiến độ thực hiện công việc cho khách hàng khi có yêu cầu thông tin từ khách hàng hoặc theo định kỳ nếu trong hợp đồng ký kết có nêu.- Tiến hành nộp hồ sơ đăng ký kinh doanh tại Sở kế hoạch và Đầu tư.- Theo dõi tiến trình xử lý và thông báo kết quả hồ

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

	<p>sơ đã nộp.</p> <ul style="list-style-type: none">- Nhận Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại Sở kế hoạch và Đầu tư (người đại diện của Doanh nghiệp khách hàng có mặt cùng nhân viên của công ty).- Tiến hành nộp hồ sơ đăng ký khắc dấu và liên hệ khắc dấu cho Doanh nghiệp.- Tiến hành thủ tục đăng ký Mã số thuế cho Doanh nghiệp.
<p><u>Bước 4:</u> Thanh lý hợp đồng.</p>	<p>Sau khi khách hàng nhận được sản phẩm mình yêu cầu, và không còn ý kiến thắc mắc hay phàn nàn nào khác, công ty sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng, kết thúc công việc tư vấn thành lập doanh nghiệp tại đây.</p> <p>Khi đó khách hàng sẽ nhận được bộ hồ sơ gồm các giấy tờ như sau:</p> <ul style="list-style-type: none">• Các giấy tờ pháp lý do cơ quan có thẩm quyền cấp:<ul style="list-style-type: none">- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.- Giấy chứng nhận đăng ký mẫu dấu.- Dấu pháp nhân.- Giấy chứng nhận đăng ký mã số thuế.• Các giấy tờ công ty soạn thảo cho khách hàng:

Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.

	<ul style="list-style-type: none">- Điều lệ công ty.- Biên bản/ quyết định của Hội đồng thành viên/ Hội đồng quản trị/ Đại hội đồng cổ đông.- Quyết định bổ nhiệm chức vụ trong doanh nghiệp.- Hợp đồng lao động.- Giấy ủy quyền.
<p>Bước 5: Tư vấn sau thành lập.</p>	<p>Sau khi công ty hoàn thành hợp đồng, bàn giao giấy tờ sẽ tư vấn và hướng dẫn khách hàng thêm các thủ tục sau:</p> <ul style="list-style-type: none">- Tư vấn về các quy định góp vốn, thông báo tiến độ góp vốn với Sở kế hoạch và Đầu tư.- Thời điểm phải đăng bố cáo thành lập công ty, thông báo thời gian mở cửa hoạt động trụ sở chính.- Hướng dẫn thủ tục kê khai thuế và mua hóa đơn.- Cung cấp văn bản pháp luật liên quan theo yêu cầu.- Nếu khách hàng phát sinh các yêu cầu tư vấn trong lĩnh vực khác thì chúng tôi sẽ phục vụ theo các gói sản phẩm tư vấn khác tiếp theo.

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

3.3.3.4. Kết quả đạt được:

- Giúp hoạt động tư vấn quản lý trong mảng thành lập doanh nghiệp dần dần đi vào chuyên môn hóa, tạo hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.
- Giúp khách hàng hiểu hơn về cung cách làm việc chuyên nghiệp của CTM, từ đó tạo tiếng vang và khách hàng sẽ tìm tới CTM để có được sự tư vấn chuyên nghiệp ấy.
- Khi khách hàng hài lòng với phong thái làm việc của công ty, công ty sẽ có điều kiện làm việc thân thiện hơn với khách hàng để tìm hiểu được nhu cầu của khách từ đó có thể bán được nhiều gói sản phẩm tư vấn hơn.

KẾT LUẬN

Xuất phát từ thực trạng hoạt động tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH, dựa trên những cơ sở lý thuyết đã có em xin được đánh giá là hoạt động của công ty trong thời gian ngắn vừa rồi đã đạt được đến mục tiêu của công ty, tuy rằng hiệu quả hoạt động chưa được cao nhưng với một công ty còn đầy rẫy những khó khăn của buổi đầu hoạt động như CTM thì kết quả đó dường như lại là một điều đáng mừng và đáng khích lệ.

Mọi sự kết luận hiện tại với CTM đều là hời hợt nên em chỉ đưa ra những đánh giá nhỏ dựa trên những con số trong thời điểm hiện tại. Trong quý đầu tiên (quý 4/2009) thì công ty chưa đi vào hoạt động hiệu quả nhưng quý thứ hai (quý 1/2010) thì công ty đã sử dụng khá hiệu quả nguồn lực sẵn có của mình như: vốn, nhân lực. Tuy nhiên, những hiệu quả ấy vẫn chưa phải là cao so với một doanh nghiệp làm về dịch vụ tư vấn và đào tạo.

Với mong muốn công ty hoạt động ngày càng hiệu quả hơn em đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh tại công ty, cụ thể là:

- Tăng cường công tác đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực có trình độ cho doanh nghiệp.
- Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, khẳng định thương hiệu nhằm mở rộng thị trường hoạt động cho công ty từ đó hoạt động tư vấn mới có đưa vào hoạt động thực tiễn để có thể hoàn thiện quy trình tư vấn.

Có thể sau này một vài biện pháp của chúng em đưa ra sẽ hoạt động được trên thực tế, có thể không nhưng với đề tài “***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn và đào tạo tại Công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh***” bản thân em hy vọng sẽ được công ty xem xét là một ý kiến tham khảo để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty mình.

Mặc dù đã có sự đầu tư về thời gian và những điều kiện khác nhưng mọi kết quả chỉ là tương đối và bài viết của em cũng vậy, vẫn còn nhiều thiếu sót. Kính

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

mong Quý thầy cô, Quý công ty cùng các bạn tham gia đóng góp ý kiến để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 08 tháng 06 năm 2010.

Sinh viên

Nguyễn Thị Bích Liên

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trang web wikipedia về Đào tạo, trang web tư vấn của các doanh nghiệp, cùng các tài liệu tư vấn nội bộ được công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH cung cấp.
2. Sách Quản trị Marketing – Philip Kottler.
3. Khóa luận sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng năm 2006, 2007, và 2008.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO.....	3
1.1. Hoạt động tư vấn quản lý:	3
1.1.1. Khái niệm và vai trò hoạt động tư vấn quản lý:.....	3
1.1.2. Các hình thức và nội dung tư vấn quản lý:	4
1.1.3. Nguyên tắc trong hoạt động tư vấn quản lý:	7
1.1.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tư vấn quản lý:	8
1.2. Hoạt động đào tạo:.....	9
1.2.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động đào tạo:.....	9
1.2.2. Các hình thức và nội dung đào tạo:.....	10
1.2.3. Nguyên tắc trong hoạt động đào tạo:	11
1.2.4. Nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động đào tạo.....	12
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH.....	15
2.1. Tổng quan về công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	15
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	15
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty:	19
2.1.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức:	19

**Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.**

2.1.2.2.	Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn:	19
2.1.1.	Hoạt động kinh doanh của công ty.....	33
2.1.3.	Một số kết quả kinh doanh chủ yếu:	34
2.1.4.	Những thuận lợi và khó khăn đối với công ty:.....	36
2.2.	Thực trạng hoạt động tư vấn quản lý tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	38
2.2.1.	Tổ chức thực hiện:.....	38
2.2.2.	Nội dung tư vấn:.....	39
2.2.3.	Hình thức tư vấn:.....	39
2.2.4.	Đánh giá tình hình hoạt động tư vấn quản lý của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	39
2.2.5.	Kết quả đạt được:	40
2.2.6.	Tồn tại:	41
 CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN QUẢN LÝ VÀ ĐÀO TẠO LÊ MẠNH		
3.1.	Định hướng phát triển hoạt động tư vấn và đào tạo của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	43
3.2.	Phương hướng hoạt động năm 2011 của công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	43
3.3.	Giải pháp phát triển hoạt động tư vấn quản lý tại công ty TNHH tư vấn quản lý và đào tạo LÊ MẠNH:	44

***Một số giải pháp hoàn thiện công tác tư vấn & đào tạo tại CT TNHH
tư vấn quản lý và đào tạo Lê Mạnh.***

3.3.1.	Giải pháp số 1: Nâng cao năng lực tư vấn của đội ngũ chuyên viên tư vấn:	44
3.3.2.	Giải pháp số 2: Đẩy mạnh hoạt động Marketing:	57
3.3.3.	Giải pháp số 3: Xây dựng quy trình tư vấn cho doanh nghiệp:	63
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO		70