



TRAN HOANG HIEP

HRI Vietnam

講師 経営学博士

金融および銀行業界での33年の経験。
ベトナムの主要な企業や組織を対象に、リーダーシップとマネジメント、営業管理・営業スキル、顧客ケア、顧客関係管理（CRM）、および顧客SQMに関する研修およびコーチングを19年間にわたって実施。

日時

09:00 – 17:00
2025/11/19

定員

35名

使用言語

ベトナム語

参加対象者

すべての対象者、特に管理職

会場

I-GLOCAL ホーチミン事務所
14F, 180-192, Nguyen Cong Tru St.,
Ben Thanh Ward, Ho Chi Minh
City, Vietnam

受講料

2.500.000VND (VAT 除く)
I-GLOCALのビジネスサポート契約
者には30%の割引を
提供します。



お申込方法

現代社会において、成功は「自分が何を知っているか」だけでなく、「誰とつながっているか」、そして「その関係をどう育むか」によっても決まります。出会いや交流の一つひとつが、新たなチャンス、協働、あるいは成長の始まりとなる可能性を秘めています。

HRI VIETNAM様とI-GLOCALが共催する本セミナーは、人とのつながりを高めたい方、個人としての影響力を強化したい方、そしてあらゆる職場環境で信頼関係を築きたい方向け設計されています。

本セミナーでは、参加者がつながりと影響力の本質を理解し、戦略的に人間関係を構築する考え方を身につけることを目指します。また、社交力とプロフェッショナルなコミュニケーション能力を高め、どのような場面でも好印象と信頼を築けるようになることも目的としています。さらに、信頼・協働・相互尊重の基盤を形成し、職場での関係性をより良くしつつ、前向きな人間関係を維持・発展させ、長期的かつ持続的な成長へとつなげます。実際の事例紹介やグループワーク、経験共有を通じて、単に「つながる方法」を学ぶだけでなく、一つひとつの関係から価値を創造する力を体得します。

正しい方法で、誠実な姿勢と長期的な視点をもって人とつながるとき、その関係は私たちを成功へと導くだけでなく、その過程そのものをより意義深く、豊かなものにしてくれるでしょう。

プログラム内容

第1部 コミュニケーションとネットワーキングスキル

- なぜネットワーキングが重要なのか
- ネットワーキングとコネクションの機会
- ネットワーク構築の戦略
- 継続的な連絡を保つ方法

第2部 社交マナー

- 第一印象の重要性
- 初対面で好印象を与える方法
- イベントでプロフェッショナルに自己紹介する方法
- 会議でのマナー（ボディランゲージから言葉の使い方まで）
- ビジネス食事のマナー

第3部 信頼関係の基盤

- 信頼の価値
- 信頼を築く要素：透明性、信頼性、コミットメント、一貫性

第4部 協力とチームワークの強化

- 効果的なチームワークのメリット
- チーム内で協力的な文化を築く
- チーム内の多様性を活かす

第5部 ポジティブな関係の維持

- 感謝の意を示す
- 相互の尊重
- 常にサポートする姿勢
- ポジティブで楽観的な態度を保つ
- 長期的な視野を持つ

XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ CÙNG PHÁT TRIỂN



TRẦN HOÀNG HIỆP

Giảng viên HRI Việt Nam

Tiến sĩ Quản trị kinh doanh

* 33 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng.

* 19 năm kinh nghiệm đào tạo và huấn luyện cho các tổ chức, doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về kỹ năng lãnh đạo, quản lý, quản lý bán hàng, kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng, quản lý quan hệ khách hàng, SQM khách hàng.

 Thời gian

09:00 – 17:00
19/11/2025

 Số lượng tổ chức

35 người

 Đối tượng tham gia

Mọi đối tượng, đặc biệt cấp quản lý

 Địa điểm tổ chức

Văn phòng I-Glocal Hồ Chí Minh
Tầng 14, 180 – 192 Nguyễn Công
Trứ, Phường Bến Thành, Hồ Chí
Minh

 Phí tham dự

2.500.000

(chưa bao gồm thuế GTGT)

Giảm 30% cho khách hàng có ký
kết Hợp đồng hỗ trợ tư vấn kinh
doanh với I-GLOCAL.



LINK ĐĂNG KÝ

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần 1 Khả năng giao lưu & kết nối

- Tại sao việc kết nối quan trọng?
- Các cơ hội Networking & Connecting
- Chiến lược xây dựng mạng lưới
- Cách thức để giữ liên lạc

Phần 2 Nguyên tắc xã giao

- Ấn tượng ban đầu quan trọng như thế nào?
- Tạo thiện cảm trong lần đầu gặp mặt
- Làm thế nào để tự giới thiệu một cách chuyên nghiệp tại các sự kiện
- Cách cư xử trong các cuộc họp, từ ngôn ngữ cơ thể đến cách giao tiếp bằng lời nói
- Cách cư xử trong bữa ăn kinh doanh

Phần 3 Nền tảng của sự tin tưởng trong các mối quan hệ

- Giá trị của sự tin tưởng
- Các yếu tố xây dựng sự tin tưởng: sự minh bạch – sự đáng tin cậy – sự cam kết – sự nhất quán

Phần 4 Tăng cường sự hợp tác & làm việc nhóm

- Lợi ích của làm việc nhóm hiệu quả
- Xây dựng văn hóa hợp tác trong nhóm
- Tận dụng sự đa dạng trong đội nhóm

Phần 5 Duy trì các mối quan hệ tích cực

- Thể hiện sự trân trọng & biết ơn
- Tôn trọng lẫn nhau
- Luôn ủng hộ
- Giữ thái độ tích cực & lạc quan
- Duy trì tầm nhìn lâu dài