

CHUYỂN ĐỔI MARKETING, DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG VỚI AI FOR CMO



GIỚI THIỆU:

Chuyển đổi marketing, dẫn đầu thị trường với AI for CMO – Đột phá tăng trưởng ngay hôm nay! Bạn là CMO đang vật lộn với chiến dịch marketing thiếu chiến lược, dữ liệu khách hàng chưa khai thác triệt để, hay chi phí đội lên mà doanh số không như kỳ vọng? Bạn đau đầu vì đội ngũ quá tải, quy trình thủ công, hoặc không thể cạnh tranh với đối thủ đã ứng dụng công nghệ? AI for CMO chính là đòn bẩy để bạn thay đổi cuộc chơi! Trong 2 ngày đào tạo chuyên sâu, được thiết kế riêng cho SME (dưới 50 người), doanh nghiệp vừa (50–200 người), và tập đoàn lớn (>200 người), bạn sẽ: Xây dựng chiến lược marketing AI-native, giúp doanh nghiệp dẫn đầu thị trường với các quyết định dựa trên dữ liệu chính xác.



Tăng trưởng doanh số vượt bậc bằng cách cá nhân hóa chiến dịch đa kênh, tối ưu hóa ngân sách, và dự đoán xu hướng khách hàng với GenAI.

Tái cấu trúc bộ máy marketing, từ quy trình chuẩn hóa đến quản trị rủi ro, đảm bảo thương hiệu vững mạnh trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

Tối ưu hóa giá trị lâu dài: Sở hữu kế hoạch tăng trưởng 30–180 ngày, thư viện prompt chiến lược, và hệ thống đo lường ROI rõ ràng để biến marketing thành động lực thương mại bền vững. Đừng để thiếu chiến lược công nghệ khiến doanh nghiệp bạn tụt hậu! AI for CMO không chỉ giúp bạn tiết kiệm chi phí và thời gian, mà còn mang lại lợi thế cạnh tranh chiến lược và tăng trưởng doanh thu bền vững. Đăng ký ngay hôm nay để dẫn đầu ngành với marketing thông minh! Liên hệ: [<https://x.ai/grok>] hoặc [email liên hệ] trước khi đối thủ chiếm ưu thế!

CHƯƠNG TRÌNH

AI for CMO – SME Edition:

Chủ đề: “Tăng trưởng nhanh – Tối ưu chi phí – Sáng tạo vượt trội với GenAI” Đối tượng doanh nghiệp phù hợp:

- 01 Doanh nghiệp nhỏ dưới 50 nhân sự, doanh thu dưới 30 tỷ/năm.
- 02 CMO kiêm nhiệm nhiều vai trò, marketing rời rạc, thiếu chiến lược.
- 03 Chưa có CRM hoặc chưa khai thác tốt dữ liệu khách hàng.
- 04 Phụ thuộc vào mạng xã hội, thiếu automation, khó tuyển nhân sự content/thiết kế.
- 05 Quyết định marketing cảm tính, thiếu quy trình và dashboard đo lường.

Mục tiêu chương trình: Sau 2 ngày, CMO sẽ:

- Xây dựng chiến lược marketing cơ bản, gắn với mục tiêu doanh số.
- Sử dụng GenAI để tạo nội dung quảng cáo, email, video nhanh chóng, chi phí thấp.
- Tự động hóa các tác vụ marketing, giảm phụ thuộc vào thuê ngoài.
- Lập kế hoạch tăng trưởng 60 ngày với KPI rõ ràng.
- Tăng lợi thế cạnh tranh thông qua phân tích khách hàng bằng AI.



NGÀY 1 - CHIẾN LƯỢC & THỰC HÀNH GENAI

Phiên 1 (8:30–10:00): GenAI – Đòn bẩy tăng trưởng cho SME

- Tại sao SME cần GenAI để cạnh tranh với đối thủ lớn hơn.
- 5 ứng dụng GenAI đơn giản: content, báo cáo, phân tích khách hàng.
- Công cụ miễn phí/phí thấp: ChatGPT, Canva AI, Google Analytics.
- Bài tập: Đánh giá nhanh (5 phút) mức độ sẵn sàng với GenAI và mục tiêu marketing.

Phiên 2 (10:15–12:00): Viết Prompt hiệu quả để tạo nội dung tức thì

- Cấu trúc prompt: Đầu vào – Hành động – Bối cảnh – Đầu ra.
- Thực hành: Viết prompt cho bài post mạng xã hội, email bán hàng, kịch bản video ngắn.
- Ví dụ theo ngành: F&B (quán cà phê), bán lẻ (cửa hàng online), dịch vụ B2B.

Phiên 3 (13:30–15:00): Ra quyết định chiến lược và mô phỏng tình huống bằng GenAI

- Sử dụng GenAI để so sánh phương án, lên kịch bản phản ứng
- Phân tích SWOT, thị trường, chi phí cơ bản bằng prompt
- Workshop: CEO nhập bài toán chiến lược thật và dùng GenAI xử lý

Phiên 4 (15:15–17:00): Lập kế hoạch marketing 60 ngày với GenAI

- Quy trình 3 bước: Mục tiêu – Kênh – Nội dung.
- Tạo lịch nội dung và phân bổ ngân sách bằng AI.
- Thực hành: Xây dựng kế hoạch 60 ngày cho mục tiêu bán hàng hoặc tuyển dụng, tùy chỉnh theo ngành (F&B, bán lẻ, dịch vụ).

NGÀY 2 - TỰ ĐỘNG HÓA & TĂNG DOANH SỐ

Phiên 5 (8:30–10:00): Tự động hóa báo cáo và tối ưu chiến dịch

- Nhập dữ liệu bán hàng, lượt tiếp cận vào GenAI để tạo báo cáo tuần/tháng.
- AI gợi ý điều chỉnh chiến dịch dựa trên hiệu quả.
- Thực hành: Tạo báo cáo mẫu từ dữ liệu giả lập (Excel/Google Sheets).
- So sánh chi phí: tự làm vs thuê ngoài vs GenAI.

Phiên 6 (10:15–12:00): Hiểu khách hàng và cá nhân hóa nội dung

- GenAI phân tích bình luận mạng xã hội, phân loại khách hàng (mới, trung thành, tiềm năng).
- Tạo thông điệp riêng cho từng nhóm khách hàng.
- Thực hành: Viết 3 phiên bản bài quảng cáo cho 3 phân khúc (ví dụ: trẻ, trung niên, doanh nghiệp).

Phiên 7 (13:30–15:00): Tích hợp GenAI với dữ liệu khách hàng

- Kết nối GenAI với Excel/Google Sheets để cá nhân hóa email, chatbot.
- Thực hành: Tạo email cá nhân hóa và lời chào chatbot cho ngành của bạn.
- Giới thiệu công cụ miễn phí: Google Analytics, HubSpot Free.

Phiên 8 (15:15–17:00): Hoàn thiện kế hoạch 60 ngày & lộ trình GenAI

- Xây dựng mini action plan: 1 mục tiêu – 3 hành động – KPI đo lường.
- Hướng dẫn theo dõi tiến độ và đánh giá hiệu quả bằng AI.
- Thực hành: Mỗi học viên hoàn thiện kế hoạch 60 ngày, chia sẻ và phản biện.
- Cung cấp tài liệu video và checklist triển khai GenAI sau khóa học.

ĐẦU RA SAU KHÓA HỌC:

- 1 kế hoạch marketing 60 ngày gắn với KPI doanh số.
- 1 thư viện prompt cá nhân hóa cho content, báo cáo, phân tích.
- 5–7 mẫu nội dung quảng cáo, email, video tạo bằng GenAI.
- 1 bộ công cụ: Prompt Library, mẫu template, lộ trình triển khai AI.
- Truy cập cộng đồng hỗ trợ online (Telegram/Zalo) trong 1 tháng.



CHƯƠNG TRÌNH

AI for CMO – Mid-size Edition

Chủ đề: “Chuẩn hóa chiến lược – Cá nhân hóa đa kênh – Tăng tốc tăng trưởng với GenAI” Đối tượng doanh nghiệp phù hợp:

- 01 Doanh nghiệp vừa (50–200 nhân sự, doanh thu 30–200 tỷ/năm).
- 02 CMO có đội ngũ riêng nhưng vận hành chưa đồng bộ, quy trình còn thủ công.
- 03 Có dữ liệu khách hàng nhưng chưa phân tích sâu để ra insight chiến lược.
- 04 Quản lý nhiều kênh (online, offline, đại lý) nhưng thiếu công cụ đo lường hiệu quả.
- 04 Bắt đầu dùng AI nhưng chưa có hệ thống tích hợp, dễ bị rối hoặc lãng phí ngân sách.

Mục tiêu chương trình: Sau 2 ngày, CMO sẽ:

- Xây dựng chiến lược marketing tích hợp GenAI, chuẩn hóa pipeline bán hàng – marketing.
- Tăng hiệu suất đội ngũ với nội dung cá nhân hóa và tự động hóa chiến dịch đa kênh.
- Ra quyết định dựa trên dữ liệu, tối ưu ngân sách, và dự đoán xu hướng khách hàng.
- Lập kế hoạch 90 ngày tăng trưởng theo mô hình omnichannel.
- Đảm bảo lợi thế cạnh tranh thông qua quy trình AI-native và quản trị rủi ro.



NGÀY 1 - CHIẾN LƯỢC & TÍCH HỢP GENAI

Phiên 1 (8:30–10:00): Chiến lược marketing với GenAI – Từ thủ công đến chuẩn hóa

- Định vị GenAI như trợ lý chiến lược, không chỉ là công cụ tạo nội dung.
- Bản đồ tích hợp GenAI vào chuỗi giá trị: content, planning, CRM, báo cáo.
- **Case study:** Doanh nghiệp vừa tăng trưởng doanh số nhờ AI (ngành công nghệ, sản xuất, thương mại điện tử).
- **Bài tập:** Đánh giá sẵn sàng (5 phút) để xác định mục tiêu marketing và mức độ sử dụng công nghệ.

Phiên 2 (10:15–12:00): Hệ thống hóa Prompt Library cho marketing

- Xây dựng prompt chuẩn cho 4 nhóm nhiệm vụ: content, planning, CRM, phân tích.
- Thực hành: Viết prompt cho chiến dịch đa kênh (email, social post, quảng cáo).
- Tùy chỉnh theo ngành: công nghệ, sản xuất, thương mại điện tử.

Phiên 3 (13:30–15:00): Phát triển chiến dịch omnichannel với GenAI

- Tạo kế hoạch chiến dịch tổng thể: mục tiêu, kênh, nội dung, ngân sách.
- GenAI hỗ trợ viết brief cho content team và media team.
- Thực hành: Lên mini-campaign 2 tuần trên 3 kênh (Facebook, LinkedIn, email) cho ngành của bạn.
- Công cụ: Buffer, Hootsuite, Google Data Studio.

Phiên 4 (15:15–17:00): Đảm bảo thương hiệu trong nội dung AI-generated

- Hệ thống hóa giọng nói thương hiệu (brand voice) và kiểm soát rủi ro (legal, sensitivity).
- Tạo checklist đánh giá nội dung AI: tính chính xác, phù hợp văn hóa, thương hiệu.
- Workshop: Chỉnh sửa nội dung AI để phù hợp với ngành (ví dụ: thương mại điện tử, sản xuất).

NGÀY 2 - CÁ NHÂN HÓA & QUẢN TRỊ HIỆU QUẢ

Phiên 5 (8:30–10:00): Cá nhân hóa nội dung đa kênh, đa phân khúc

- Phân tích hành vi khách hàng để tạo nội dung riêng cho từng phân khúc.
- Thực hành: Tạo 3 phiên bản nội dung (email, social post, quảng cáo) cho 3 nhóm khách (mới, trung thành, tiềm năng).
- Tích hợp với bán hàng và chăm sóc khách hàng để tối ưu pipeline.

Phiên 6 (10:15–12:00): Tự động hóa báo cáo và tối ưu chiến dịch

- GenAI phân tích dữ liệu CRM, media, traffic để tạo báo cáo và gợi ý điều chỉnh.
- Thực hành: Viết prompt để AI tạo báo cáo tuần và biểu đồ hiệu quả chiến dịch.
- Công cụ miễn phí/phí thấp: Google Data Studio, HubSpot Free.

Phiên 7 (13:30–15:00): Quản trị rủi ro và tích hợp liên phòng ban

- Xây dựng quy trình duyệt nội dung AI-generated để tránh sai lệch hoặc phản cảm.
- Phối hợp marketing với bán hàng, chăm sóc khách hàng qua GenAI (ví dụ: kịch bản chăm sóc khách hàng).
- Thực hành: Tạo quy trình mini cho content team, tích hợp AI và người kiểm duyệt.

Phiên 8 (15:15–17:00): Lập kế hoạch 90 ngày tích hợp GenAI

- Xây dựng kế hoạch omnichannel: quick win (content), cải tiến (tự động hóa), đổi mới (phân tích dữ liệu).
- Thực hành: Mỗi nhóm xây dựng blueprint kế hoạch 90 ngày, tùy chỉnh theo ngành.
- Cung cấp tài liệu video, checklist triển khai, và lịch hẹn Q&A online sau 2 tuần.

ĐẦU RA SAU KHÓA HỌC:

- 1 kế hoạch marketing 90 ngày theo mô hình omnichannel.
- 1 Prompt Library chuẩn hóa cho content, planning, CRM, phân tích.
- 5+ mẫu nội dung cá nhân hóa cho chiến dịch đa kênh.
- 1 quy trình marketing tích hợp AI, phối hợp liên phòng ban.
- Truy cập cộng đồng hỗ trợ online và tài liệu video trong 1 tháng.



CHƯƠNG TRÌNH

AI for CMO – Large Enterprise Edition

Chủ đề: “Tái cấu trúc chiến lược – Dẫn đầu thị trường – Quản trị tăng trưởng bằng GenAI” Đối tượng doanh nghiệp phù hợp:

01

Doanh nghiệp lớn trên 200 nhân sự, doanh thu >200 tỷ/năm, hoặc tập đoàn đa ngành.

02

CMO cần thay đổi chiến lược tiếp cận thị trường, phân khúc khách hàng, hoặc mở rộng toàn cầu.

03

Có hệ thống DMP/CRM nhưng chưa tận dụng tối đa hoặc chưa tích hợp AI.

04

Đau điểm: Bộ máy marketing phức tạp, khó cá nhân hóa ở quy mô lớn, rủi ro về thương hiệu và đạo đức.

05

Cần chiến lược marketing Horizon 2–3 để dẫn đầu ngành hoặc hỗ trợ M&A.

Mục tiêu chương trình: Sau 2 ngày, CMO sẽ:

- Xây dựng chiến lược marketing AI-native, gắn với mục tiêu toàn công ty.
- Tái cấu trúc bộ máy marketing, tối ưu hiệu suất đội ngũ với GenAI.
- Tích hợp AI vào DMP/CRM, cá nhân hóa chiến dịch ở quy mô lớn.
- Quản trị rủi ro thương hiệu và đạo đức khi sử dụng AI.
- Thiết kế kế hoạch tăng trưởng 180 ngày, dẫn đầu thị trường với lợi thế cạnh tranh.



NGÀY 1 – CHIẾN LƯỢC & TÁI CẤU TRÚC

Phiên 1 (8:30–10:00): CMO – Kiến trúc sư marketing AI-native

- Tái định vị vai trò CMO: từ vận hành chiến dịch đến thiết kế hệ thống AI-enhanced.
- Tích hợp GenAI vào chuỗi giá trị: content, campaign, customer journey, media planning.
- **Case study:** Doanh nghiệp lớn ứng dụng AI trong M&A hoặc mở rộng toàn cầu (ngành tài chính, công nghệ, bán lẻ).
- **Bài tập:** Đánh giá sẵn sàng (5 phút) để xác định mục tiêu chiến lược và mức độ tích hợp công nghệ.

Phiên 2 (10:15–12:00): Tích hợp GenAI vào hệ thống MarTech

- Mapping GenAI vào DMP, CRM, và Campaign Hub hiện có.
- **Lựa chọn mô hình:** sử dụng LLM sẵn có, tự huấn luyện, hay thuê ngoài.
- **Thực hành:** Viết prompt chiến lược để AI phân tích dữ liệu khách hàng và gợi ý phân khúc.
- Hướng dẫn thuyết phục ban lãnh đạo đầu tư vào AI (tính ROI).

Phiên 3 (13:30–15:00): Tái cấu trúc đội ngũ marketing với GenAI

- **Phân vai:** AI-enhanced Copywriter, Data Planner, AI-analyst.
- **Thiết kế tổ chức phòng marketing:** cấu trúc mới, năng lực mới.
- **Thực hành:** Xây dựng sơ đồ tổ chức cho phòng marketing tích hợp AI, tùy chỉnh theo ngành (tài chính, sản xuất, thương mại điện tử).

Phiên 4 (15:15–17:00): Hệ thống hóa nội dung chiến lược với GenAI

- Quy trình sản xuất nội dung: sáng tạo, chỉnh sửa, kiểm định, phê duyệt.
- Xây dựng checklist brand safety, legal, và tone of voice cho nội dung AI-generated.
- **Workshop:** Chỉnh sửa nội dung AI để phù hợp với thương hiệu trong ngành của bạn.

NGÀY 2 – CÁ NHÂN HÓA & QUẢN TRỊ RỦI RO

Phiên 5 (8:30–10:00): Cá nhân hóa quy mô lớn với GenAI

- GenAI phân tích dữ liệu khách hàng real-time từ CDP/DMP.
- Tạo kịch bản tiếp thị cá nhân hóa đa kênh (email, quảng cáo, social).
- **Thực hành:** Tạo chiến dịch cá nhân hóa cho 3 phân khúc khách hàng trong ngành của bạn.
- Tích hợp với bán hàng và chăm sóc khách hàng để tối ưu pipeline.

Phiên 6 (10:15–12:00): Đo lường và dự báo tăng trưởng với GenAI

- GenAI tạo báo cáo chiến lược (2 trang, dashboard) cho CEO và C-level.
- Phân tích ROAS, A/B testing tự động, và cảnh báo chỉ tiêu kém hiệu quả.
- **Thực hành:** Tạo dashboard mẫu với công cụ như Brandwatch, Sprinklr, hoặc Google Data Studio.

Phiên 7 (13:30–15:00): Quản trị rủi ro và đạo đức AI

- **Xử lý 6 rủi ro:** sai lệch dữ liệu, phát ngôn phản cảm, rò rỉ dữ liệu, đạo nhái, thiên lệch AI.
- Thiết lập sandbox AI nội bộ và chính sách sử dụng AI (ai được dùng, dùng gì, phạm vi).
- **Thực hành:** Mô phỏng xử lý rủi ro nội dung AI trong ngành của bạn (ví dụ: bê bối sản phẩm).

Phiên 8 (15:15–17:00): Chiến lược tăng trưởng 180 ngày với GenAI

- Mô hình Horizon 1–2–3: quick win (content, báo cáo), cải tiến (chiến dịch lớn), đổi mới (SOP, MarTech).
- **Thực hành:** Xây dựng roadmap 180 ngày, tùy chỉnh theo ngành và mục tiêu (M&A, mở rộng toàn cầu).
- Cung cấp tài liệu video, lộ trình chuyển đổi AI-native, và lịch hẹn tư vấn riêng sau 1 tháng.

ĐẦU RA SAU KHÓA HỌC:

- 1 chiến lược marketing 180 ngày tích hợp GenAI, chia 3 giai đoạn.
- 1 sơ đồ tổ chức phòng marketing tái cấu trúc theo AI.
- 1 hệ thống quản trị nội dung và kiểm soát rủi ro thương hiệu.
- 1 Prompt Library chiến lược cho điều hành và trình bày với C-level.
- 1 bộ tài liệu mẫu: báo cáo AI-generated, brief content, media plan.
- Truy cập cộng đồng hỗ trợ online và tư vấn riêng trong 1 tháng.





Thông Tin Giảng Viên

Ông Nguyễn Thanh Sơn

Chủ tịch: MVV Academy

Thạc sĩ Báo chí Quốc tế năm 1994, Đại học Quan hệ Quốc tế Moscow, Liên Bang Nga

Thành tích:

- USIS Business Fellow - 2002
- Rockefeller Fellow - 2005
- Asia Leadership Fellow Program - 2006

Người tiên phong ứng dụng GenAI trong quản trị và phát triển doanh nghiệp

Tầm Nhìn Chiến Lược và Sự Tiên Phong Với Gen AI

Là một trong những chuyên gia tiên phong tại Việt Nam, ông Nguyễn Thanh Sơn đã áp dụng thành công Trí tuệ Nhân tạo Thế hệ mới (Gen AI) vào quản trị và phát triển doanh nghiệp. Gen AI được ông Sơn sử dụng như một công cụ chiến lược để hỗ trợ các tổ chức giải quyết những vấn đề quản trị phức tạp, tối ưu hóa quy trình vận hành và thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Nhờ tầm nhìn chiến lược, ông đã đồng hành cùng nhiều doanh nghiệp trong hành trình chuyển đổi số và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Chuyên Gia Truyền Thông và Chiến Lược Thương Hiệu Hàng Đầu

Với hơn hai thập kỷ kinh nghiệm, ông Nguyễn Thanh Sơn là chuyên gia truyền thông danh tiếng, đóng vai trò quan trọng trong việc tư vấn chiến lược thương hiệu cho các doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam như:

- Tập đoàn Sovico, Vietnam Airlines, Vinamilk, VNG, và Masan

Kinh nghiệm sâu rộng của ông Sơn trải dài qua nhiều lĩnh vực:

- Bất động sản: Vingroup, Sun Group, Novaland.
- Công nghiệp nặng: Boeing, ExxonMobil, GE.
- Hàng tiêu dùng: Nestlé, Johnson & Johnson.
- Công nghệ - Viễn thông: Yahoo!, Facebook, Lazada, Uber.
- Dược phẩm: GSK, Roche, MSD, Sanofi, Merck.
- Tài chính - Ngân hàng: Standard Chartered Bank, Temasek, Visa.

Ngoài ra, ông còn giữ vai trò Tư vấn trưởng của Chương trình Thương hiệu Quốc gia Việt Nam và các tổ chức quốc tế như USAID, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Ngân hàng Thế giới (WB), và IFC.

Doanh Nhân và Nhà Sáng Lập Thành Công

Với vai trò là một doanh nhân, ông Nguyễn Thanh Sơn đã sáng lập và điều hành gần 20 doanh nghiệp trong các lĩnh vực tư vấn kinh doanh, y tế, giáo dục và công nghệ. Một số công ty tiêu biểu do ông sáng lập bao gồm:

- T&A Ogilvy
- Doctor Anywhere
- Media Ventures Vietnam

Hiện tại, ông Sơn còn là thành viên Ban Cố vấn của nhiều tập đoàn lớn như Tasco, Tecomen và các doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam, tiếp tục đóng góp vào sự phát triển bền vững và đổi mới sáng tạo trong cộng đồng doanh nghiệp.



Ngô Gia Khang

CTO VietData.AI

Tập đoàn Y Khoa Hoàn Mỹ

Nguyên Giám đốc Chuyển đổi số

Công ty Cổ phần TechX

Ông Ngô Gia Khang là chuyên gia hàng đầu với hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyển đổi số và điện toán đám mây AWS. Hiện tại, ông đảm nhận vị trí Giám đốc Công nghệ (CTO) tại VietData.AI, tiên phong trong việc tích hợp Trí tuệ nhân tạo thế hệ mới (Gen AI) vào các giải pháp quản trị và phát triển doanh nghiệp.

Kinh Nghiệm Nổi Bật

Trước khi gia nhập VietData.AI, ông Khang từng giữ vị trí:

- Giám đốc Chuyển đổi số tại Công ty Cổ phần TechX.
- Head of Digital Tập đoàn Y Khoa Hoàn Mỹ
- Được vinh danh là AWS Ambassador - minh chứng cho kiến thức sâu rộng và đóng góp của ông trong việc ứng dụng công nghệ điện toán đám mây.

Ông đã thành công triển khai hàng loạt dự án chuyển đổi số cho các tổ chức và doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam, bao gồm:

- Vingroup, BIDV, Vietinbank, HDBank, Maritime Bank, VPBank, Lotte, MB, VIB, ACB, FE Credit. Đặc biệt, ông cùng Amazon Web Services (AWS) triển khai thành công giải pháp ngân hàng số TNEX (MSB), được công nhận trong case study chính thức trên AWS

Chuyên Gia Công Nghệ và Gen AI

Ông Khang là người tiên phong trong việc ứng dụng Gen AI vào các giải pháp doanh nghiệp, giúp tối ưu hóa vận hành, khai thác dữ liệu và tạo đột phá trong quản trị, trải nghiệm khách hàng và đổi mới sáng tạo.

Chứng Nhận và Đào Tạo

- Sở hữu 11 chứng chỉ AWS trong nhiều lĩnh vực công nghệ.
- Từng đào tạo về kỹ thuật và thương mại cho đội ngũ nhân viên của Techcombank, góp phần nâng cao năng lực và tư duy chuyển đổi số trong tổ chức.

Với kiến thức chuyên sâu và kinh nghiệm thực tiễn, ông Ngô Gia Khang không chỉ là nhà lãnh đạo công nghệ xuất sắc mà còn là người truyền cảm hứng cho các doanh nghiệp Việt Nam trên hành trình chuyển đổi số và đổi mới với Gen AI.



Thông Tin Liên Hệ



info@mvv.edu.vn



0938 634 899