

Nội dung khóa học

1.1. Kiến thức cơ bản về Logistics

PHẦN 1: Tổng quan về Logistics

Giới thiệu về ngành Logistics.

Tổng quan về Supply Chain - Logistics trên góc nhìn thực tế.

Các vị trí có thể làm trong ngành Logistics.

Truyền "lửa" nghề thông qua câu chuyện "làm nghề" của giảng viên.

Kiến thức nền tảng cần có khi làm trong ngành Logistics.

- Incoterms (bộ quy tắc thương mại quốc tế).
- Cách ứng dụng (Incoterms) trong thực tế.
- Các phương thức vận tải (Đường biển, đường bộ, đường hàng không).
- Các loại Container/ Cảng vụ trên thị trường.
- Dịch vụ vận chuyển hàng hóa.
- Quy trình xuất nhập khẩu / Quy trình làm hàng.

PHẦN 2: Định hướng - Công việc thực tế từng mảng trong ngành

Tổng quan về Sales Forwarder (Công việc thực tế, tính chất công việc, các kiến thức và kỹ năng cần có, khó khăn và con đường thăng tiến trong vị trí.)

Tổng quan về Operations (Công việc thực tế, tính chất công việc, các kiến thức và kỹ năng cần có, khó khăn và con đường thăng tiến trong vị trí.)

PHẦN 3: Đi thực tế - Tổng kết cuối khóa

Chia sẻ kỹ năng, thái độ khi làm việc trong ngành.

Một buổi tham quan thực tế tại cảng.

1.2. Kiến thức đào tạo chuyên sâu về Sales Forwarder

- Truyền lửa (Inspire), con đường trở thành nhân viên Sales chuyên nghiệp
- Quy trình Sales Forwarder: Các bước có trong quy trình, công việc thực tế của từng bước
- Cách phân tích sản phẩm của công ty (Phân tích SWOT, đối thủ cạnh tranh), phương pháp cạnh tranh hiệu quả
- Thu thập thông tin khách hàng qua các kênh Online và Offline
- Phân tích khách hàng tiềm năng
- Kiến thức chuyên sâu về Logistics (Quy trình làm việc với nhà thầu phụ, những vấn đề khách hàng thường gặp,...)

Nội dung khóa học

- Cách làm báo giá, tính cước
- Kỹ năng telesale và viết email thực hành thực tế
- Kỹ năng thuyết trình, thuyết phục
- Kỹ năng đàm phán
- Kỹ năng xử lý vấn đề khách hàng thường gặp (xử lý, thu hồi công nợ, quy định về hợp đồng ngành Logistics,...)
- Kỹ năng lắng nghe, đặt câu hỏi và duy trì mối quan hệ với khách hàng.
- Lập danh sách Khách hàng tiềm năng (Sales Pipeline)
- Sales nội bộ (Internal Sales)

1.3. Kiến thức đào tạo chuyên sâu về Import – Export Documentation

- Tổng quan về quy trình hàng Xuất – Nhập khẩu (Import – Export Cargo)
- Tổng quan về chứng từ Xuất Nhập Khẩu
- Chi tiết các tập quán thương mại quốc tế: Incoterm/UCP
- Quy trình chi tiết làm chứng từ thương mại: Sales contract, Commercial Invoice, Packing List, ...
- Các loại chứng từ tài chính và các phương thức thanh toán quốc tế: TT, TTR, nhờ thu, LC
- Quy trình chi tiết làm chứng từ vận tải: Booking confirmation, Shipping Instruction, MBL/HBL,...
- Giới thiệu hệ thống VNACCS/VCIS
- Cài đặt phần mềm Ecus và cách lập tờ khai trên phần mềm ECUS
- Cách sử dụng chi tiết về HS CODE - Liên hệ thực tế
- Quy trình chi tiết làm các hồ sơ form C/O thông dụng trên thị trường
- Thủ tục hải quan: Trị giá và khai báo hải quan - Liên hệ thực tế
- Chứng từ xuất nhập khẩu hải quan
- Thuế và chính sách: Thuế XNK, Thuế VAT, ...

1.4. Kiến thức đào tạo chuyên sâu về Purchasing

Phần 1: Tổng quan về Purchasing

- Giới thiệu khái niệm và các bộ phận trong chuỗi cung ứng, vai trò của hoạt động mua hàng trong chuỗi cung ứng
- Mô tả công việc của nhân viên thu mua: Công việc thường nhật và các vấn đề cần giải quyết, khó khăn khi mới vào nghề.

Nội dung khóa học

Phần 2: Quy trình thu mua

- *Lập kế hoạch mua hàng, dự toán hàng cần mua*
- *Phân tích yêu cầu mua hàng*
- *Xử lý yêu cầu mua hàng (Purchasing Request)*
- *Tìm kiếm nhà cung cấp (Sourcing)*
- *Tạo thư hỏi giá đầy đủ thông tin*
- *Cách phân tích và so sánh báo giá, lựa chọn nhà cung cấp, phát hành đơn đặt hàng/hợp đồng (PO, các loại hợp đồng)*
- *Theo dõi tiến độ hàng hoá/dịch vụ*
- *Thu thập bộ chứng từ thanh toán chuẩn và quản lý công nợ*
- *Duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp*
- *Làm bài tập thực hành*

Phần 3: Những kỹ năng trong thu mua

- *Kỹ năng đàm phán*
- *Kỹ năng quản lý thông tin*
- *Kỹ năng đánh giá và lựa chọn, quản lý hệ thống nhà cung cấp để đảm bảo chất lượng nguồn hàng và dịch vụ tốt*
- *Kỹ năng dự đoán và lập kế hoạch mua hàng phù hợp với nhu cầu*
- *Các phương pháp tối ưu hoá chi phí, hạn chế rủi ro trong thu mua*

Phần 4: Mở rộng - Tổng kết

- *Tương tác nội bộ, một số mâu thuẫn thường gặp và cách giải quyết*
- *Các nguyên tắc trong thu mua – đạo đức nghề nghiệp*
- *Review kiến thức, tổng kết khóa học.*