

Câu 1: Quản trị chiến lược

- Các khái niệm chiến lược trong lĩnh vực kinh doanh: 5 chữ P; ba cấp chiến lược
- Định nghĩa
- Vai trò, yêu cầu khi xây dựng và thực hiện chiến lược?
- Các giai đoạn phát triển của chiến lược

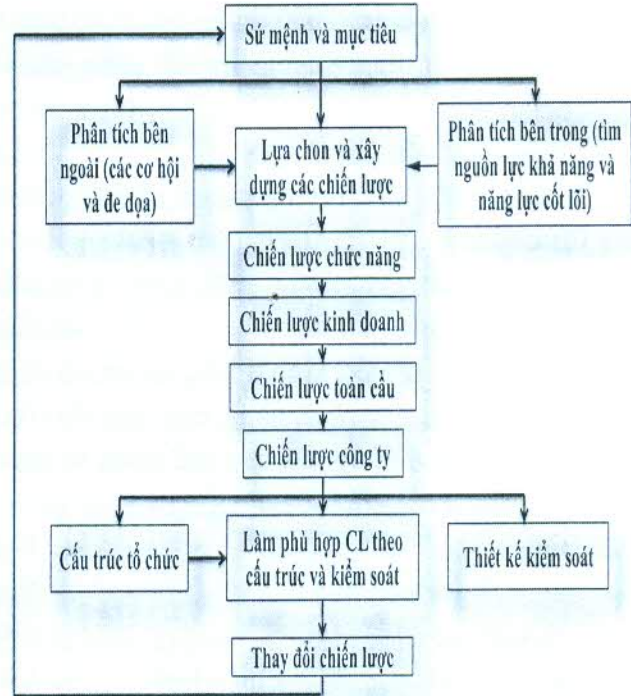
Câu 2: Sứ mạng của doanh nghiệp

- Khái niệm (lý do tồn tại của một doanh nghiệp, bản triết lý kinh doanh, ...)
- Vai trò của bản sứ mạng (nhiệm vụ)?

Câu 3: Quy trình hình thành một chiến lược tổng quát?

Câu 4: Mô hình hệ thống thông tin quản trị (M.I.S: Management Information System): nhu cầu thông tin, mô hình M.I.S.?

Câu 5: Cho sơ đồ quá trình hoạch định chiến lược như hình bên. Vẽ lại và phân tích sơ đồ?



Câu 6: Cho mô hình 5 lực lượng cạnh tranh của M.Porter như hình bên về phân tích ngành và cạnh tranh. Vẽ lại và phân tích mô hình?

Câu 7: Lực lượng dẫn dắt sự thay đổi trong ngành:

- Khái niệm, mục đích và nội dung khi phân tích lực lượng dẫn dắt ngành
- Các lực lượng dẫn dắt phổ biến nhất:



nhất: Sự thay đổi về mức tăng trưởng dài hạn của ngành; Các thay đổi về người mua sản phẩm và cách thức sử dụng chúng; Cải tiến sản phẩm, thay đổi công nghệ, cải tiến marketing; Sự thâm nhập hay rời ngành của các hãng lớn; Sự phát tán các bí quyết công nghệ; Các thay đổi về chi phí hiệu quả; Những thay đổi về quy định và chính sách; Toàn cầu hóa và cấu trúc ngành.

Câu 8: Nguồn gốc của lợi thế cạnh tranh bền vững

- Các nguồn lực và khả năng tiềm tàng
- Phân tích tính lâu bền của lợi thế cạnh tranh

Câu 9: Các chiến lược cấp công ty/doanh nghiệp khác nhau mà công ty/doanh nghiệp theo đuổi để cực đại hoá giá trị của mình?

- Những chiến lược tăng trưởng tập trung: thâm nhập thị trường; phát triển thị trường; phát triển sản phẩm,
- Những chiến lược phát triển hội nhập: dọc ngược chiều (về phía sau), dọc thuận chiều (về phía trước).
- Những chiến lược tăng trưởng bằng đa dạng hoá: đồng tâm; theo chiều ngang; kết hợp.
- Những chiến lược suy giảm: cắt giảm chi phí; thu hồi lại vốn đầu tư; thu hoạch; giải thể (thanh lý)
- Chiến lược hỗn hợp
- Những chiến lược hướng ngoại: sát nhập; mua lại; liên doanh.

Câu 10: Chuỗi giá trị và sự sáng tạo giá trị

- Các hoạt động chính
- Các hoạt động phụ trợ
- Các mục tiêu đan chéo các chức năng
- Khai thác ngoại lực (Outsourcing)

Câu 11: Các chiến lược kinh doanh và sự lựa chọn liên quan đến phân biệt sản phẩm, phân đoạn thị trường, và khả năng khác biệt hóa ở cấp đơn vị kinh doanh.

Câu 12: Các hành động của các nhà quản trị thực hiện ở cấp tác nghiệp nhằm đạt được sự vượt trội về hiệu quả

- Định nghĩa
- Sản xuất và hiệu quả
- Marketing và hiệu quả
- Quản trị vật liệu, JIT và hiệu quả
- Nghiên cứu – phát triển (R&D) và hiệu quả
- Nguồn nhân lực và hiệu quả
- Hệ thống thông tin, Internet, và hiệu quả
- Cơ sở hạ tầng và hiệu quả

Câu 13: Nhóm chiến lược và chiến lược kinh doanh ở cấp đơn vị kinh doanh (SBU)?

- Vị thế cạnh tranh của một doanh nghiệp
- Hiệu ứng chu kỳ sống và các chiến lược tương ứng trong từng giai đoạn.
- Mối quan hệ giữa các giai đoạn của chu kỳ sống, vị thế cạnh tranh, và chiến lược đầu tư ở cấp đơn vị kinh doanh.

Câu 14: Các vấn đề liên quan đến thực thi chiến lược

- Bản chất của quá trình thực hiện chiến lược?
- Những khó khăn chung khi thực hiện chiến lược?
- Những nguyên tắc cần tuân thủ trong quá trình thực hiện chiến lược?

Câu 15: Tái cấu trúc một doanh nghiệp hay công ty

- Định nghĩa? Tại sao phải tái cấu trúc?
- Các chiến lược rút lui?
- Các nguyên nhân của sự đi xuống của doanh nghiệp hay công ty?
- Các bước đi của việc tái cấu trúc của doanh nghiệp hay công ty?

Câu 16: Các hệ thống kiểm soát chiến lược của doanh nghiệp

- Tầm quan trọng của kiểm soát chiến lược?
- Cách tiếp cận việc kiểm soát chiến lược?
- Các bước kiểm soát chiến lược?
- Các cấp của kiểm soát chiến lược?
- Các loại kiểm soát chiến lược?
- Quản trị theo mục tiêu?

Câu 17: Đánh giá chiến lược

- Thực chất quá trình đánh giá chiến lược?
- Tiến trình kiểm tra (6 bước)
- Ba loại kiểm tra cơ bản
- Bốn phương diện đánh giá

Câu 18: Thành lập ma trận IFE, EFE của một công ty/doanh nghiệp

- Xác định "Mức độ quan trọng" + "Phân loại" và "Số điểm quan trọng" theo chủ quan của bản thân.
- Từ đó đánh giá môi trường nội bộ, môi trường bên ngoài doanh nghiệp?
- Đề xuất sơ bộ các chiến lược cho doanh nghiệp? Giải thích tại sao chọn các chiến lược đó?

Câu 19: Xây dựng ma trận BCG cho những đơn vị kinh doanh chiến lược (SBU) khác nhau trong cấu trúc kinh doanh của một công ty/doanh nghiệp

- Đánh giá tình hình hoạt động của các SBU.
- Ra các quyết định về vốn đầu tư cho các SBU.
- Đề xuất sơ bộ các chiến lược cho SBU? Giải thích tại sao chọn các chiến lược đó?

Câu 20: Thành lập ma trận Ngụy cơ - Cơ hội - Điểm yếu - Điểm mạnh (SWOT);

- Liệt kê các nguy cơ - cơ hội - điểm yếu - điểm mạnh
- Kết hợp các yếu tố (Nhận xét và phân tích)?
- Hình thành các chiến lược

Câu 21: Thành lập ma trận vị trí chiến lược và đánh giá hành động (SPACE)

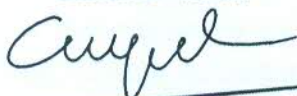
- Chọn một nhóm các yếu tố thể hiện: sức mạnh tài chính (FS), lợi thế cạnh tranh(CA), sự ổn định của môi trường (ES) & sức mạnh của ngành (IS).
- Án định giá trị, tính điểm trung bình, đánh số điểm trung bình
- Tùy hoàn cảnh của mỗi doanh nghiệp có thể kết hợp các chiến lược có tính khả thi: phòng thủ – tấn công – thận trọng – cạnh tranh

Câu 22: Thành lập ma trận hoạch định có khả năng định lượng (QSPM) của một công ty/doanh nghiệp

- Xác định các chiến lược
- Lựa chọn chiến lược
- Xây dựng các giải pháp
- Tiến độ thực hiện, kiểm soát và điều chỉnh

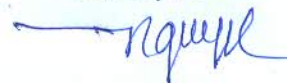
TP.HCM, ngày 05 tháng 01 năm 2016

GIẢNG VIÊN



Vũ Tuấn Quỳnh

DUYỆT



Nguyễn Xương Nguyễn