

Integrity–Sự Trọn Vẹn

ĐƯỜNG DẪN ĐẾN KẾT QUẢ

TỔNG QUAN

Hầu hết các nhà lãnh đạo doanh nghiệp sẽ đồng ý rằng Integrity (Sự Trọn Vẹn) là quan trọng. Chúng ta mong đợi điều đó từ cán bộ nhân viên của chúng ta, chúng ta nói về việc xây dựng văn hóa của "sự tin tưởng" và tuyên bố nó như một giá trị cốt lõi. Mặc dù tầm quan trọng của Integrity (Sự Trọn Vẹn) có vẻ hiển nhiên, nhưng việc biến những ý tưởng mạnh mẽ này thành kết quả thực tế có thể là một thách thức đáng kể đối với các nhà lãnh đạo.

Hãy tham gia cùng với đội ngũ của Vanto Group trong một hội thảo chuyên sâu, mạnh mẽ, thiết thực, kéo dài hai ngày dành cho Tổng Giám Đốc, Nhà Sáng Lập, Giám Đốc Điều Hành và các nhà lãnh đạo khác của tổ chức, để xem xét sâu hơn cách thức mà Integrity (Sự Trọn Vẹn) có thể trở thành đường dẫn tới hiệu suất chưa từng có cho cá nhân và đội ngũ.

Hãy đi khám phá ra phương thức để bạn mở rộng đáng kể sức mạnh, sự tự do và sự thể hiện bản thân với tư cách là một nhà lãnh đạo.

TRONG HỘI THẢO NÀY, CHÚNG TA SẼ:

- Phân biệt Integrity (Sự Trọn Vẹn) với các tiêu chuẩn (thuộc) Đạo đức, Đạo lý và Pháp lý
- Khám phá mối liên hệ giữa Integrity (Sự Trọn Vẹn), Tính Vận Hành Được và Kết Quả
- Khám phá các khía cạnh mới của những gì cấu thành nên "Lời Nói" của một người (hoặc một nhóm người)
- Xây dựng các thông lệ thực hành và hành động để nâng cao đáng kể hiệu suất của bạn

Hội thảo này được thực hiện như một cuộc hội thoại, bao gồm các câu hỏi và thảo luận, bài thực hành và bài tập, làm việc theo nhóm nhỏ và nhiệm vụ giữa các phiên.

\$1,000 USD
MỖI NGƯỜI

- Ngày: 8 – 9 Tháng 12, 2022
- Thời gian: 8:00 – 18:00
- Địa điểm: Khách Sạn Novotel, Hà Nội
- Ngôn ngữ: Tiếng Anh & chuyển ngữ Tiếng Việt

Vì số lượng chỗ là hạn chế, chúng tôi khuyến nghị các bạn nên đăng ký sớm.

Việc đăng ký sẽ kết thúc vào Thứ Tư 30 Tháng 11, 2022.

THÔNG TIN ĐĂNG KÝ

Ms. Ngọc Nguyễn

Phone: +84 90 7372 910

Email: nnguyen@vantogroup.com

Integrity–Sự Trọn Vẹn

ĐƯỜNG DẪN ĐẾN KẾT QUẢ

ĐỘI NGŨ GIẢNG HUẤN

David F. Brown - Cố Vấn Cấp Cao, Vanto Group

David F. Brown là một chuyên gia quản lý có kinh nghiệm với nền tảng về phát triển kinh doanh và quản trị mối quan hệ. Ông có bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực tuyển dụng các giám đốc cấp cao, thiết kế ra và thực hiện các hoạt động tuyển dụng.



Là cố vấn cấp cao và là thành viên chủ chốt của đội ngũ Vanto Group - Châu Á, David chịu trách nhiệm cho việc phát triển kinh doanh, thiết kế và dẫn dắt các dự án tư vấn để tạo ra những đột phá trong hiệu suất của tổ chức cho các khách hàng của Vanto Group trên toàn khu vực, bao gồm Đông Nam Á, Úc và New Zealand. Ông đã dẫn dắt phương pháp độc quyền của Vanto Group trong hơn 12 năm, với khối lượng lớn thời gian làm việc trong môi trường đòi hỏi sự thông dịch.

David đóng vai trò quan trọng trong việc tìm kiếm tài năng mới của Vanto Group, góp phần thiết yếu trong sự phát triển bền vững của Vanto Group trên toàn thế giới.

Trước khi gia nhập Vanto Group, David giữ các vị trí về phát triển kinh doanh và là giám đốc tuyển dụng cấp cao, chuyên trách việc tuyển dụng các nhà điều hành, cũng như quản lý hoạt động tuyển dụng cho Đại học Nam California (USC).

Vân Nguyễn - Cố Vấn Cấp Cao, Vanto Group

Là cố vấn cấp cao của Vanto Group, Vân Nguyễn chịu trách nhiệm cho việc mở rộng hoạt động của Vanto Group tại Việt Nam, cũng như lập kế hoạch và dẫn dắt các dự án tư vấn để tạo ra kết quả đột phá cho các tổ chức khách hàng của Vanto Group tại Việt Nam.



Trước khi gia nhập Vanto Group, cô đã làm việc trong nhiều ngành đa dạng ở các vị trí khác nhau, bao gồm dịch thuật, phát triển kinh doanh, quản lý dự án và kiểm toán.

Cô có bằng MBA của Đại học Webster và hai bằng Cử nhân, một về chuyên ngành Tiếng Anh và một về chuyên ngành Kinh tế, từ Đại học Quốc gia Việt Nam.

Integrity–Sự Trọn Vẹn

ĐƯỜNG DẪN ĐẾN KẾT QUẢ

VỀ VANTO GROUP

Vanto Group là một công ty tư vấn toàn cầu, tiên phong trong lĩnh vực chuyển hoá tổ chức, với bề dày kinh nghiệm trong gần 30 năm.

Chúng tôi đã thiết kế và thực hiện các dự án quy mô lớn với hơn năm trăm khách hàng trên hai mươi quốc gia, ở nhiều ngành nghề, lĩnh vực, từ các hoạt động khai thác khoáng sản ở Nam Phi đến các công ty nằm trong danh sách Fortune 500 ở Mỹ, từ các cơ quan chính phủ ở Mỹ Latinh đến một trong những gia tộc giàu có nhất ở Nhật Bản.

Phương pháp tiếp cận độc đáo của chúng tôi – một sản phẩm của công tác nghiên cứu và phát triển không ngừng nghỉ và hợp tác làm việc với một số tổ chức thành công nhất trên thế giới – cho phép chúng tôi đồng hành với khách hàng theo cách mà tạo ra kết quả đột phá một cách nhanh chóng và đáng tin cậy, và được duy trì bền vững bởi một nền văn hóa đột phá mới.

Để biết thêm thông tin, xin vui lòng truy cập www.vantogroup.com

Chuyên Gia & Khách Hàng Nói Gì Về Phương Pháp Của Vanto Group

"Tại Mekong Capital, cam kết táo bạo của chúng tôi đối với các công ty được đầu tư là chúng tôi khiến họ đạt được những kết quả to lớn hơn nhiều so với những gì họ có thể tự mình đạt được. Quan hệ đối tác lâu dài của chúng tôi với Vanto Group là một yếu tố quyết định trong hành trình này, hành trình nâng cao một cách nhanh chóng và đáng kể hiệu suất của các công ty được đầu tư ngay sau khi chúng tôi trở thành cổ đông. Với khuôn khổ huấn luyện độc đáo của Vanto Group, các công ty được đầu tư của chúng tôi dám tuyên bố và cam kết thực hiện các mục tiêu thách thức khủng khiếp cho doanh nghiệp của họ. Thậm chí quan trọng hơn, những công ty mà tích cực đón nhận và triển khai phương pháp luận của Vanto Group đã thực sự đạt được chính những mục tiêu mà trước đó mọi người tưởng chừng là điên rồ."

Chad Ovel, Tổng Giám Đốc
Công ty Quản lý Quỹ Đầu tư Mekong Capital,
Việt Nam

"Điều hành một doanh nghiệp là một vấn đề phức tạp, và trung tâm của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng đều là con người. Tôi chưa từng thấy một phương pháp luận nào mà tạo ra một tác động tích cực như vậy đến khả năng gắn kết, giao tiếp và tạo ra kết quả của con người như cách mà Vanto Group đã thực hiện cho tổ chức của chúng tôi."

Paul Fireman, cựu Giám Đốc Điều Hành
Tập đoàn Reebok

"Điều khiến tôi rất ấn tượng với quy trình và công nghệ của Vanto Group là nó có cách thực sự trao cho mọi người đường dẫn thực tiễn để thay đổi văn hoá của một tổ chức."

Michael C. Jensen, Giáo sư danh dự
bộ môn Quản trị Kinh Doanh, Trường
ĐH Kinh Doanh Harvard