



# CHƯƠNG I

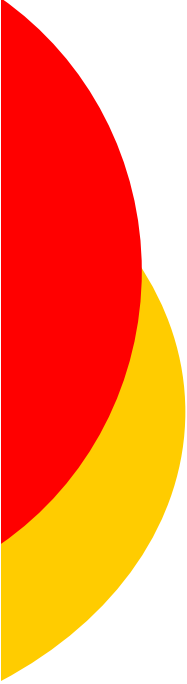
## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 1. KHÁI NIỆM VỀ QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC :

#### 1.1. Khái niệm :

- Theo Fred David : “ Chiến lược là khoa học và nghệ thuật : soạn thảo, thực hiện và đánh giá các quyết định chức năng giúp doanh nghiệp đạt mục tiêu đề ra”. ( Fred R David (2001), strategic management concept, Prentice hall, p.5)



# CHƯƠNG I

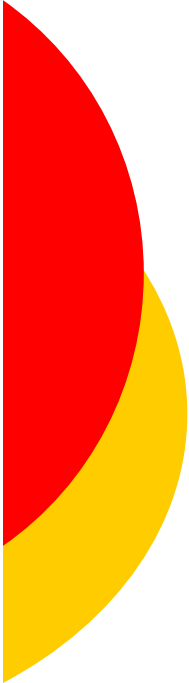
## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 2. Yêu cầu và vai trò của quản trị chiến lược

#### 2.1. Yêu cầu của quản trị chiến lược

- ✓ Phải giúp doanh nghiệp tăng vị thế cạnh tranh.
- ✓ Phải đảm bảo sự an toàn kinh doanh.
- ✓ Phải xác định phạm vi kinh doanh.
- ✓ Phải dự báo môi trường kinh doanh chính xác.
- ✓ Phải có chiến lược dự phòng.
- ✓ Phải xác định đúng thời cơ.



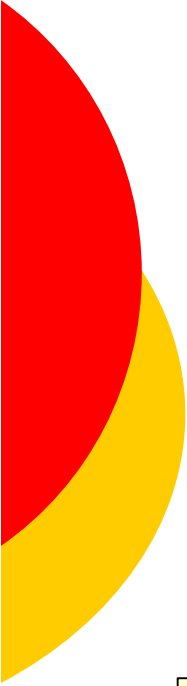
# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 1.2. Vai trò của quản trị chiến lược kinh doanh

- ✓ Xác định mục đích và hướng đi cho doanh nghiệp ở tương lai.
- ✓ Đưa ra quyết định kinh doanh phù hợp với môi trường kinh doanh.
- ✓ Duy trì và tăng vị thế cạnh tranh của công ty trên thị trường.
- ✓ Đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn, tăng doanh thu và lợi nhuận.

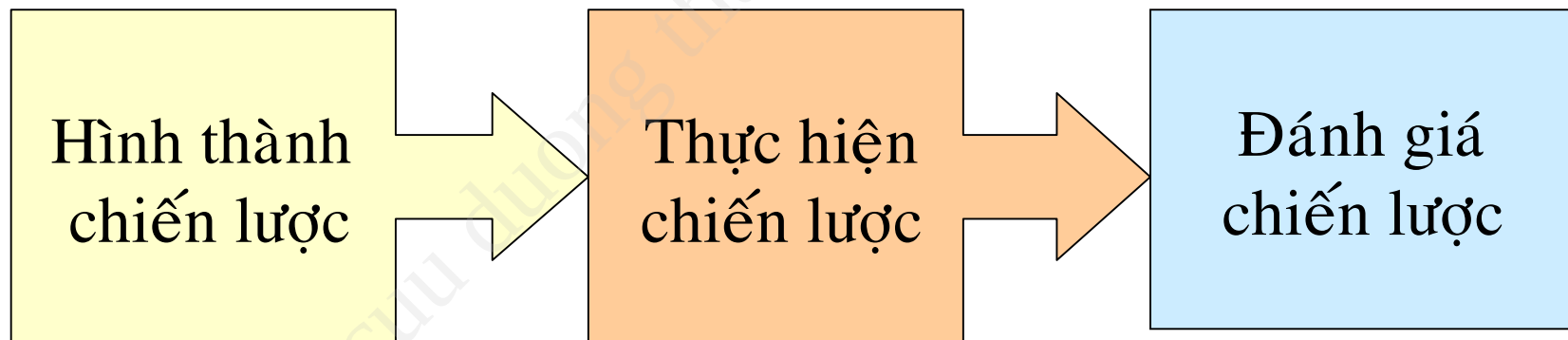


# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 3. Quy trình quản trị chiến lược





# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 3.1. Giai đoạn hình thành chiến lược

- ✓ Phân tích môi trường bên ngoài nhận diện cơ hội và nguy cơ.
- ✓ Phân tích môi trường nội bộ công ty nhận diện điểm mạnh và điểm yếu.
- ✓ Thiết lập sứ mạng (nhiệm vụ kinh doanh).
- ✓ Đề ra các mục tiêu dài hạn.
- ✓ Đưa ra các phương án chiến lược và lựa chọn chiến lược.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 3.2. Giai đoạn thực hiện chiến lược

- ✓ Thiết lập các mục tiêu ngắn hạn hàng năm.
- ✓ Điều chỉnh cơ cấu tổ chức phù hợp với chiến lược theo đuổi.
- ✓ Đưa ra chính sách hướng dẫn các công việc nhằm đạt được các mục tiêu.
- ✓ Xây dựng ngân quỹ để kiểm soát hiệu quả tài chính của chiến lược.
- ✓ Điều chỉnh hệ thống động viên thúc đẩy nhân viên thực hiện mục tiêu mới.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 3.2. Đánh giá chiến lược

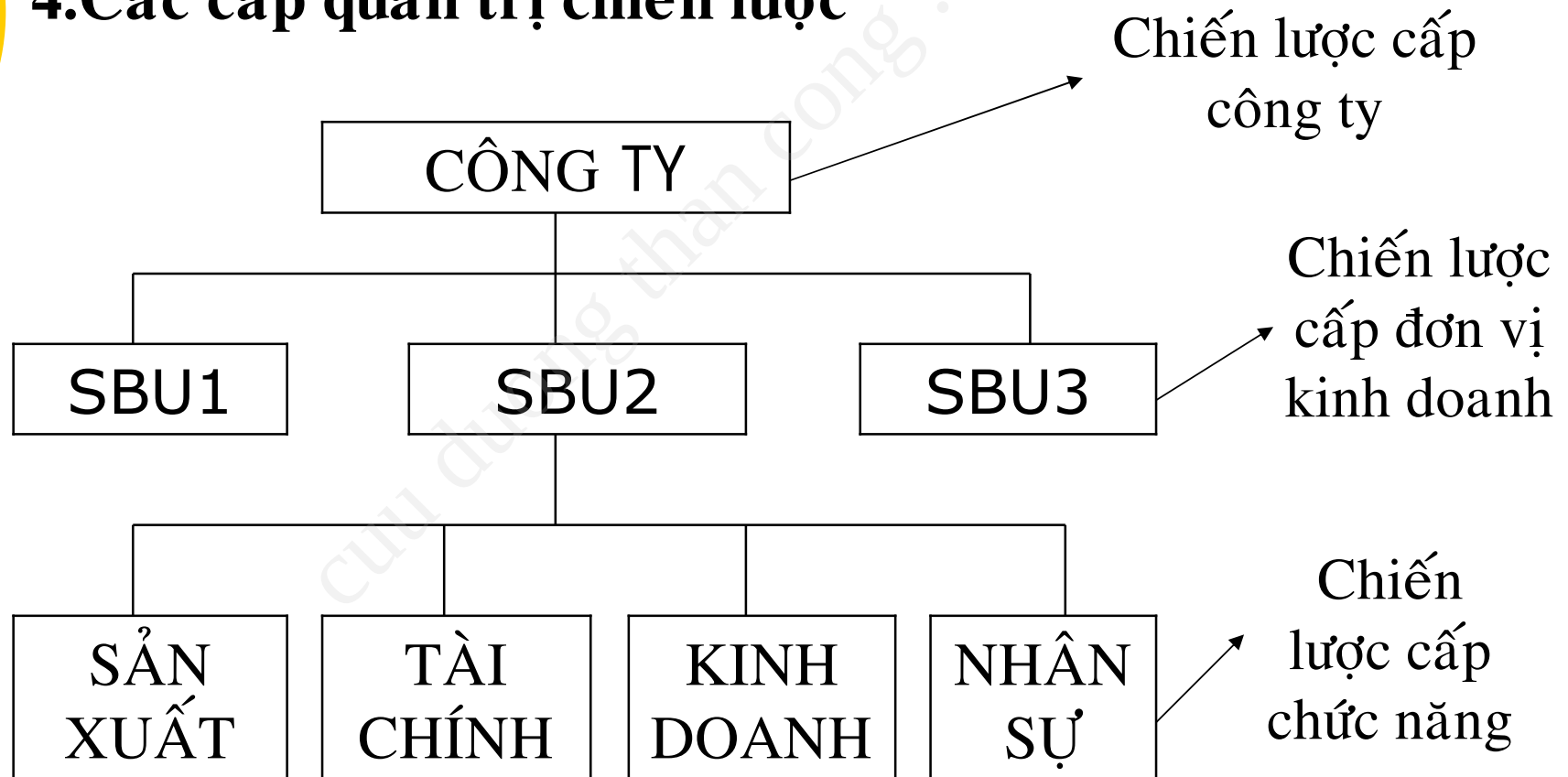
- ✓ Xem xét lại các yếu tố bên ngoài và bên trong làm cơ sở cho chiến lược.
- ✓ Đo lường kết quả thực hiện chiến lược của doanh nghiệp và các bộ phận.
- ✓ Thực hiện các hoạt động điều chỉnh.

# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 4. Các cấp quản trị chiến lược







# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### **4.1. Chiến lược cấp công ty (Corporation strategy)**

- ✓ Xác định mục đích, các mục tiêu của công ty.
- ✓ Xác định các ngành nghề công ty theo đuổi.
- ✓ Xác định các ngành nghề công ty cần tập trung.
- ✓ Phân phối nguồn lực giữa các lĩnh vực kinh doanh.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 4.2. Chiến lược cấp đơn vị kinh doanh (Business Strategy)

- ✓ Lựa chọn sản phẩm và thị trường mục tiêu cho SBU.
- ✓ Xác định SBU cạnh tranh bằng cách nào với đối thủ.
- ✓ Chiến lược SBU hỗ trợ cho chiến lược cấp công ty.
- ✓ Công ty có 1 SBU, chiến lược công ty là chiến lược SBU.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 4.3. Chiến lược cấp chức năng (Functional strategy)

- ✓ Là chiến lược của các phòng ban chức năng trong công ty như marketing, tài chính, R&D, nhân sự, sản xuất.
- ✓ Hỗ trợ cho chiến lược cấp công ty và chiến lược cấp đơn vị kinh doanh.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### **5. Các loại chiến lược :**

#### **5.1. Các chiến lược theo cấp độ quản lý**

- Chiến lược công ty xác định ngành nghề theo đuổi và quy mô hoạt động của các ngành nghề.
- Chiến lược SBU phát huy năng lực lõi, phát triển lợi thế cạnh tranh và xác định hướng cạnh tranh cho cho từng ngành nghề.
- Chiến lược bộ phận là chiến lược sản xuất, tài chính, thu mua, R&D, nhân sự nhằm hỗ trợ cho chiến lược SBU và chiến lược công ty.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### **5.2. Các chiến lược tăng trưởng tập trung**

- **Xâm nhập thị trường** : đẩy mạnh tiêu thụ cho các sản phẩm hiện có ở thị trường hiện tại.
- **Phát triển thị trường** : đưa sản phẩm hiện có vào tiêu thụ ở khu vực địa lý mới.
- **Phát triển sản phẩm** : cải tiến các sản phẩm hiện có về chức năng, kiểu dáng.



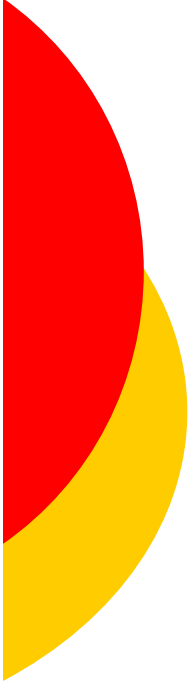
# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 5.3. Các chiến lược hội nhập

- Hội nhập thuận chiều : tăng sự kiểm soát đối với hoạt động phân phối.
- Hội nhập ngược : chiều tăng sự kiểm soát đối với nguồn cung cấp nguyên liệu.
- Hội nhập theo chiều ngang : mua lại đối thủ cùng ngành để tăng trưởng.



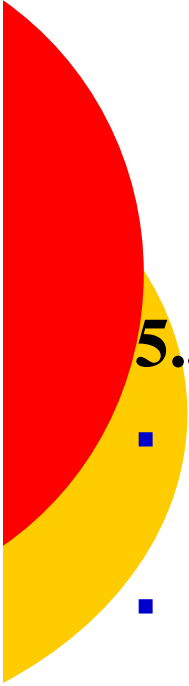
# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 5.4. Các chiến lược đa dạng hoá

- Đa dạng đồng tâm : đa dạng thêm các sản phẩm có liên hệ về công nghệ.
- Đa dạng theo chiều ngang : đa dạng thêm các sản phẩm không có liên hệ về công nghệ nhưng có liên hệ về marketing.
- Đa dạng hỗn hợp : đa dạng thêm các sản phẩm không có liên hệ về công nghệ lẫn marketing.



# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 5.5. Các chiến lược hướng ngoại

- Liên doanh : hai hay nhiều đối tác góp vốn lập ra một công ty mới khai thác cơ hội kinh doanh.
- Thuê ngoài : thuê ngoài các hoạt động phụ để tập trung nguồn lực phát triển năng lực lõi.
- Mua lại : mua lại một doanh nghiệp ở 1 lĩnh vực khác để đa dạng ngành nghề.
- Sát nhập : hai doanh nghiệp sát nhập với nhau thành một công ty duy nhất có nguồn lực mạnh hơn.
- Nhượng quyền : cho phép 1 tổ chức tiêu thụ sản phẩm mang thương hiệu của doanh nghiệp ở 1 khu vực địa lý.





# CHƯƠNG I

## NHẬP MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

---

### 5.6. Các chiến suy giảm

- Cắt giảm : thu nhỏ quy mô kinh doanh, loại bỏ bớt các sản phẩm, tài sản và nhân viên kém hiệu quả.
- Loại bỏ : loại bỏ bớt các ngành nghề kinh doanh kém hiệu quả, thu hồi vốn đầu tư cho các lĩnh vực tiềm năng.
- Thu hoạch : tập trung thu hồi tiền mặt, tập trung bán hàng, giảm hàng tồn kho, công nợ, các tài sản dư thừa.
- Thanh lý : giải thể doanh nghiệp bằng cách bán doanh nghiệp hoặc bán tài sản để thu hồi vốn.