

GIẢNG VIÊN

LÊ DUY QUANG

THÔNG TIN CÁ NHÂN



Giới tính: Nam
Quốc tịch: Việt Nam
Ngôn ngữ: Tiếng Việt
Tiếng Anh

TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

- Ph.D Researcher, Tarlac University
- EMBA - Sales & Marketing - London Business School
- Applied marketing program, Costco - USA
- B.A - Foreign Trade - Foreign Trade University
- B.A - English linguistic and Literature - The University of Social Sciences and Humanities
- Brand Passion, Shenzhen - China, by Diageo
- Diageo Ways of Building Brands, Singapore, by Diageo
- Diageo Ways of Selling, Singapore, by Diageo
- Wholesales Management, Paris - France, by Carrefour Group
- Appealing Customer Service, Paris - France, by Metro Cash & Carry
- Strategic Marketing Management; Seoul - S. Korea
- Case Management System, Singapore, by International SOS
- Lead Without Title, by Robin Sharma in Singapore
- Building Service Partnerships, by Ron Kaufman in Malaysia

GIỚI THIỆU

- Anh Lê Duy Quang có 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phát triển nội dung và đào tạo cho Doanh Nghiệp.
- Anh đã từng làm việc cho các tập đoàn và công ty đa quốc gia tại Việt Nam: International SOS, Trưởng đại diện của Bệnh viện Đa Khoa Singapore tại Việt Nam, đối tác chiến lược của Bệnh viện Chợ Rẫy, Metro Cash & Carry, Diageo.
- Anh Lê Duy Quang đã có 3 năm cộng tác làm tư vấn cùng với tập đoàn tư vấn hàng đầu của Mỹ - Boston Consulting Group (BCG) tư vấn cho các Tổng công ty hàng đầu Việt Nam.
- Hiện nay anh đang làm giảng viên chuyên nghiệp tại VAPT và làm đại diện thương hiệu của Manchester City tại Việt Nam. Ngoài ra, anh còn là Giám đốc điều hành Tạp chí online về ngành Auto.
- Với anh Quang, đứng lớp là niềm **đam mê** cá nhân và là **sứ mạng** phát triển con người. Anh nổi tiếng với phương pháp đào tạo **thực dụng** và **truyền lửa** giúp học viên có động lực áp dụng bài học vào thực tiễn công việc. Với anh: “*All learning is EXPERIENCE, everything else is just information*” – Albert Einstein.

KINH NGHIỆM CHUYÊN MÔN

- Chiến lược và Kinh doanh (Strategy, Sales, Marketing, CRM, Customer Care/Services)
- Quản lý và lãnh đạo (Management & Leadership)
- Giải quyết vấn đề và ra quyết định (Problem Solving & Decision Making)
- Kỹ năng đàm phán hiệu quả (Business/Sales Negotiation)
- Kỹ năng thuyết trình trong kinh doanh (High Impact Business Presentation)
- Kỹ năng dẫn giảng chuyên nghiệp (Facilitation Skills for Managers & Trainers)
- Team Leadership (How to Work Effectively in a Team, and Build & Develop a High Performing Team)
- Các kỹ năng làm việc chuyên nghiệp (Essential Skills for Professionals)

CÁC CÔNG TY ĐÃ THỰC HIỆN GIẢNG DẠY

CANON	PRUDENTIAL	CUU LONG JOC	VINAGAME
BAT	BP	DIAGEO	LG
SAMSUNG	SCG	STARPRINT	AA
CORP	IFC MEKONG	DONGA BANK	MIZUHO BANK
DIANA	FPT	YAMAHA	TOYOTA
HT MOBILE	AKZO NOBEL	LAVIE	DIETHELM
VAN PHAT HUNG	ORIFLAME	FLOWER MEDIA	AN BINH SECURITIES
UNITED PHARMA	BIDV	VINAMILK	JTI
KPMG THAILAND	VICEM	SUZUKI	PACIFIC BANK
KAO VIETNAM	CHILDFUND	EDEN MALL	TECHNOCOM (Ukraine)
KIMBERLY CLARK	BLUESCOPE STEEL	EUROWINDOWS	SAINT-GOBAIN
CARAVELLE HOTEL	IDP	FORTUNA HOTEL	EFL GAS

LG CHEMICAL	DIGI-TEXX	MOBIFONE	HOLCIM
AWARENESS	SG VIET FINANCE	ANZ	DU PONT
COCA COLA	CFC	MILITARY BANK	CASTROL
SANOFI-AVENTIS	CEMENT HA TIEN 1	CADIVI	UNILEVER
TECHCOMBANK	SAB MILLER	SYNTHOMER	SACOMBANK
ITD	ICI	ESQUEL GARMENT	HENNESSY
NIPPON PAINT	STRATEGIC MARINE	LIFUNG	COUNTERPART
INTERTEK	CP GROUP THAILAND	PHU MY 3	DENSO MANUFACTURING
JETSTAR AIRLINES	FORD	CHAILEASE	SBJ
BINH AN WATER	KINH DO	SCHINDLER VN	JJDEGUSSA
AMWAY	NGHE AN TATE & LYLE	VIETNAM AIRLINES	SBS
NUTIFOOD	NISSAN	CROWN	SEDONA SUITES
AGRIBANK	TODAY TV	TPC-VINA	OPEN UNIVERSITY
PANASONIC	ROCHE	TH TRUEMILK	VMS
JEBSEN & JESSEN CHEMICAL HOLDING(S)	THANH NIEN NEWSPAPER	METRO CASH & CARRY	POSCIS PROGRAM (Government Inspectorate) SAIGON CO-OP