

TRAINER PROFILE

NGÔ NGỌC DANH

THÔNG TIN CÁ NHÂN



Giới tính: Nam
Quốc gia: Việt Nam

TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN

- Tốt nghiệp Thạc sĩ Truyền Thông Báo Chí tại Đại Học California, USA.
- Chứng nhận đào tạo do d'Oz International Singapore cấp.

GIẢI THƯỞNG

- Quán quân cuộc thi tìm kiếm tài năng diễn giả MTC Expert Challenge 2012, do Học Viện Đào Tạo Chuyên Gia Quốc Tế MTC, tổ chức đào tạo diễn giả hàng đầu Đông Nam Á d'Oz International Singapore và Học viện Excellence Edge International Singapore phối hợp tổ chức, với sự hỗ trợ của các chuyên gia Hiệp Hội NLP Hoa Kỳ và các chuyên gia thuộc Hiệp hội Balanced Scorecard Hoa Kỳ.
- Được bà Angeline V. Teo, một trong mười diễn giả hàng đầu thế giới, nguyên Chủ tịch Hiệp Hội Diễn Giả Châu Á; và Giáo Sư, Tiến Sĩ Nguyễn Thuyết Phong, Viện Trưởng Viện Nghiên Cứu Giáo Dục Đại Học Hoa Kỳ tại Việt Nam bình chọn là diễn giả có phong cách nhất.
- Học bổng Fulbright niên khoá 2003 - 2005.

CHUYÊN MÔN

- Thực hiện các chương trình huấn luyện cho doanh nghiệp: Bán hàng B2C, B2B, lãnh đạo, tinh thần đồng đội (teamwork), huấn luyện người huấn luyện (train the trainer), huấn luyện kèm cặp (coaching), văn hóa giao tiếp doanh nghiệp, truyền thông doanh nghiệp, tạo động lực cho nhân viên, NLP...

- Thực hiện các chương trình huấn luyện công chúng: Khám phá bản thân, định hướng tương lai, phát triển bản thân, tỏa sáng nơi làm việc, những quy tắc thành công, kỹ năng mềm như: Bán hàng, giao tiếp chinh phục, NLP, ...
- Diễn giả tạo động lực lên tinh thần trong các chương trình mở dành cho công chúng.

CÁC CÔNG TY ĐÃ TỪNG HUẤN LUYỆN

Amway Vietnam	Ultra Global	AIESEC	VMS Mobifone
Ogilvy	Hyundai-Vinashin	LG Vina Cosmetics	Chương trình học giả Fulbright
Đại sứ quán Mỹ tại VN	Vinaphone	Bayer	Canon
Sapporo beer	CX Technology		

KINH NGHIỆM HUẤN LUYỆN

- Giảng viên chính buổi “Phỏng vấn thôi miên” trong chương trình nâng cao năng lực nhà báo trẻ Việt Nam - EVJ 2012, do Chương trình học giả Fulbright và Đại sứ quán Mỹ tại Việt Nam phối hợp với ĐH KHXHNV tổ chức.
- Huấn luyện và diễn thuyết các chủ đề: Giao tiếp bằng NLP, sales, lãnh đạo đội nhóm, động viên khích lệ... cho Ultra, đội nhóm bán hàng trực tiếp lớn nhất thế giới, chi nhánh Việt Nam.
- Diễn giả trình bày về báo chí Việt Nam tại ĐH California Fresno (2004).
- Cựu phóng viên, biên tập viên quốc tế báo Tuổi Trẻ, Sài Gòn Tiếp Thị.
- Đặc phái viên báo chí tại Hội nghị thượng đỉnh LHQ về biến đổi khí hậu Bali 2007, Diễn đàn kinh tế thế giới, khu vực Đông Á.
- 5 năm kinh nghiệm học tập, làm việc ở nước ngoài và môi trường văn hoá đa quốc gia.
- Giảng viên thỉnh giảng tại đại học KHXH & NV TP.HCM và Huflit.

DANH SÁCH CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN

STT	LÃNH ĐẠO	BÁN HÀNG	GIAO TIẾP
1	Nghệ thuật gây ảnh hưởng	Doanh nghiệp với doanh nghiệp	Giao tiếp nói và viết

2	Động viên và tự động viên	Doanh nghiệp với khách hàng	Giao tiếp ngôn từ và phi ngôn từ
3	Ủy thác công việc	Dịch vụ khách hàng	Lắng nghe chủ động
4	Quản lý	Xử lý xung đột khách hàng	Giao tiếp bằng NLP
5	Ra quyết định	Trình bày trước đám đông	Đàm phán / Thương thuyết
6	Huấn luyện / Huấn luyện kèm cặp		
7	Tinh thần đồng đội		
8	Xây dựng đội ngũ lãnh đạo		
9	Giải quyết vấn đề		
10	Quan hệ con người hiệu quả		
11	Lãnh đạo bằng NLP		

