



NGUYỄN PHAN ANH (MR)

GIẢNG VIÊN ĐẠI HỌC - CHUYÊN GIA
MARKETING & KINH DOANH ONLINE

📅 23/06/1985

👤 Nam

☎ 0989-623-888

✉ PhanAnhOnline@gmail.com

📍 www.pamarketing.vn

🌐 http://fb.com/phananonline

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Trực tiếp trợ giúp, triển khai, tư vấn, đào tạo các doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh, bán hàng, quảng cáo, làm truyền thông hiệu quả trên mạng Internet.
- Trở thành một chuyên gia emarketing hàng đầu Việt Nam và xa hơn nữa là trong khu vực.
- Có đóng góp cho cộng đồng kinh doanh, khởi nghiệp và các bạn sinh viên.

KỸ NĂNG

Kỹ năng khai thác mạng Internet

Kỹ năng quảng cáo, truyền thông, marketing trực tuyến

Tin học văn phòng

Kỹ năng thuyết trình

Tiếng Anh



I. TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

1/ ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI - HỆ CHÍNH QUY 2008

2004 - 2008

Cử nhân Chuyên ngành: Kinh tế

Bằng Cử nhân Kinh tế thứ nhất

2/ ĐẠI HỌC NICE SOFIA ANTIPOLIS (PHÁP) 2012

2010 - 2012

Thạc sỹ Chuyên ngành: Quản trị kinh doanh quốc tế (MBA)

Bằng Thạc sỹ Quản trị kinh doanh thứ nhất

3/ ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI - HỆ CHÍNH QUY 2014

2012 - 2014

Cử nhân chính quy Chuyên ngành: Luật

Bằng Cử nhân Luật thứ hai

4/ ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI - HỆ CHÍNH QUY 2017

2014 - 10/2016

Thạc sỹ Luật học chuyên ngành: Luật Kinh tế

Bằng Thạc sỹ Luật thứ hai

5/ ĐẠI HỌC HÀ NỘI - VĂN BẰNG 2

2014 - 10/2015

Khoa Ngôn ngữ Anh (Không tốt nghiệp)

5/ ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI - NGHIÊN CỨU SINH TIẾN SỸ

4/2020 - NAY

Nghiên cứu sinh tiến sỹ chuyên ngành Kinh doanh thương mại

6/ NGOẠI NGỮ (TIẾNG ANH)

2008 - 2020

Tiếng Anh: IELTS đạt điểm 6.0 (Tháng 9/2019). Kỹ năng Nghe, Nói, Đọc, Viết tốt.



II. KINH NGHIỆM LÀM VIỆC (2007-NAY)

1/ CÔNG TY BMX GROUP (BAN MAI XANH JSC)

03/2007 - NAY

Phó Giám đốc Phụ trách Kinh doanh và Marketing

- Khởi nghiệp kinh doanh cùng với các sản phẩm giày dép và quần áo trẻ em cao cấp.

Với 13 năm kinh nghiệm làm kinh doanh và phát triển hệ thống bán lẻ cùng ban lãnh đạo công ty.

- Trực tiếp làm các công việc của nhân viên kinh doanh, nhân viên bán hàng, chăm sóc khách hàng, phát triển đại lý, phát triển cửa hàng đối tác, phát triển cửa hàng bán lẻ thuộc chuỗi cửa hàng của công ty

- Làm website, chụp hình sản phẩm, viết bài cho website, làm seo cho website, các chiến lược bán lẻ và marketing, truyền thông thương hiệu cho công ty.

- Thiết kế cửa hàng, standee, banner cho các chương trình tại cửa hàng, trên website

- Viết các bài pr, tung các chương trình khuyến mại, quảng cáo cho các chương trình này

- Đề xuất mua và sử dụng các phần mềm quản lý bán hàng, phần mềm quản lý quảng cáo

- Soạn thảo các hợp đồng hợp tác với đối tác, hợp đồng bán hàng, hợp đồng mua bán

- Thảo luận về chiến lược phát triển kinh doanh của doanh nghiệp và thương hiệu

- Hiện nay công ty BMX có 13 cửa hàng bán lẻ thời trang CROWN SPACE trên toàn quốc (Tháng 7/2019)

- Website: www.crownspace.vn

Sử dụng tốt các công cụ social media và các công cụ media (chụp ảnh, quay phim, biên tập ảnh và video)...

SỞ THÍCH

- o Đọc sách và nghiên cứu: sách kinh doanh, marketing, thương mại điện tử, bán hàng...
- o Xem phim
- o Đi du lịch và khám phá

2/ CÔNG TY PA MARKETING & VINAGROUPS.VN

06/2013 - NAY

Giám đốc truyền thông

• VINAGROUPS.VN là thương hiệu khởi nghiệp xuất sắc năm 2017.

- Giàu kinh nghiệm thực tiễn và lý thuyết hiện đại về marketing và marketing online, thực sự am hiểu về công cụ và triển khai các chiến dịch quảng cáo, truyền thông, pr điện tử
- Có khả năng lãnh đạo đội ngũ bán hàng, đội ngũ nhân viên, đào tạo nhân viên để đạt được doanh thu và hoạt động kinh doanh và marketing. Cung cấp sự hiểu biết sâu sắc của quá trình của chu kỳ bán hàng và luôn tập trung vào sự hài lòng của khách hàng.
- Am hiểu sâu và giàu kinh nghiệm về marketing online tại thị trường Việt Nam: Facebook, Google, Youtube, Zalo, Forum, SEO, Website, PR, Online Event
Có kinh nghiệm tư vấn và trải qua nhiều lĩnh vực kinh doanh: Thời trang, giày dép, quần áo, nhà hàng, đào tạo và tư vấn kinh doanh cho hộ kinh doanh cá thể, cá nhân tự doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Là một chuyên gia tư vấn, đào tạo và triển khai trực tiếp các giải pháp marketing, kinh doanh và marketing online cho nhiều khách hàng với rất nhiều khách hàng thành công: Nhà hàng Ao Quán, nhà hàng Lương Sơn Quán, Cửa hàng thời trang GATO, chuỗi cửa hàng thời trang thể thao nữ EVA SPORTS, Thời trang May Boutique, đồng hồ hàng hiệu v.v...
- Kinh nghiệm 11 năm làm kinh doanh thực tiễn.
- 9 năm là giảng viên đại học nghiên cứu và giảng dạy về thương mại điện tử và marketing điện tử.
- 5 năm làm đào tạo doanh nghiệp, tự tổ chức đào tạo theo lớp giảng dạy của công ty dành cho các học viên; đào tạo các chương trình online và offline cho khoảng 7.000 học viên, tư vấn 80 chủ doanh nghiệp; từng chạy quảng cáo cho khoảng hơn 200 fanpage trong và ngoài nước, chi ngân sách trung bình khoảng 1 tỷ tiền quảng cáo/tháng; tổng chi quảng cáo khoảng hơn 60 tỷ đồng trên Facebook, Google.
- Trực tiếp đào tạo về bán hàng, bán hàng trực tuyến, quảng cáo trực tuyến, khởi nghiệp
- * Từng đào tạo inhouse về thương mại điện tử, truyền thông trực tuyến, marketing trực tuyến cho một số doanh nghiệp lớn như: Tổng công ty VTC (khối lãnh đạo và cán bộ cao cấp của Tổng công ty); công ty Mobifone; công ty Mobifone Plus; Vietnam Airlines v.v...

2/ CÔNG TY TNHH ATLANTIC GROUP & TNHH KIM LÂM

2017 - NAY

GIÁM ĐỐC KINH DOANH VÀ GIÁM ĐỐC MARKETING

2.1. Năm 2017: Tập đoàn giáo dục Atlantic

Giám đốc phụ trách kinh doanh khối Trung tâm tiếng Anh 5 sao đầu tiên tại Việt Nam của tập đoàn giáo dục Atlantic Group (33 Lạc Trung Hà Nội, 125 Hoàng Ngân Hà Nội).

Website tham khảo: <http://atlanticgroup.vn/>

Người tham khảo: (Bà) Nguyễn Thị Ngọc Lan - Chủ tịch tập đoàn

2.2. Từ 10/2018-04/2019: Công ty TNHH Kim Lâm

Cố vấn và phụ trách Giám đốc phụ trách Marketing công ty TNHH Kim Lâm - nhà sản xuất sơn gỗ, sơn kim loại hơn 20 năm kinh nghiệm sản xuất và phân phối sản phẩm sơn gỗ thương hiệu ĐK ra thị trường Miền Bắc.

Website: www.sdk.vn

Người tham khảo: (Bà) Võ Thị Liễu Trâm - Tổng giám đốc điều hành.

2.3. Từ tháng 4/2020-nay:

Giám đốc Kinh doanh kiêm cố đồng, thành viên ban điều hành Tập đoàn Nhựa Bình

Thuận

Trực tiếp phục trách mảng kinh doanh và marketing của tập đoàn Nhựa Bình Thuận - chuyên sản xuất nhựa phục vụ nông nghiệp chăn nuôi, nông nghiệp trồng trọt, nhựa công nghiệp, khuôn mẫu ngành nhựa, gia công các chi tiết và linh kiện nhựa theo công nghệ nhựa ép phun.

Email: anhnp@nhuabinhthuan.com.vn

Website: www.nhuabinhthuan.com.vn

Người tham khảo: (Bà) Trần Thị Thúy - Tổng giám đốc điều hành

3. GIẢNG VIÊN ĐẠI HỌC (2008-NAY)

10/2008 - NAY

Giảng viên đại học chuyên ngành TMDT và Marketing điện tử, giảng dạy bậc đại học tại một trường đại học lớn tại Hà Nội.

- Tốt nghiệp đại học xong (2008) được thi tuyển trở thành **Giảng viên** đại học tại **Khoa Thương Mại Điện Tử** - Khoa nghiên cứu và đào tạo về Thương mại điện tử tại một trường đại học đầu tiên trên cả nước.

- **Từ năm 2008-nay:** Giảng viên đại học, giảng dạy chuyên ngành Thương mại điện tử, Marketing điện tử.

- Nghiên cứu chuyên môn, dịch tài liệu, làm bài giảng- Giảng dạy các học phần liên quan đến Thương mại điện tử và Marketing điện tử như : Thương mại điện tử căn bản ; Thực hành tác nghiệp Thương mại điện tử ; Marketing điện tử ; Bán lẻ điện tử B2B/B2C/ C2C v.v...

- Làm nghiên cứu khoa học cấp Trường về các đề tài liên quan đến thương mại điện tử B2B, B2C, C2C...

- Tham gia đào tạo, thỉnh giảng cho các trường đại học, học viện, trung tâm mời thỉnh giảng về Thương mại điện tử và Marketing điện tử : **FSB (FPT Business School), Đại học Hòa Bình, Đại học Đại Nam, Cao đẳng FPT Poly...**

- 2010- nay: Tham gia tư vấn cho hơn **400 doanh nghiệp & cá nhân** về các mô hình kinh doanh, mô hình marketing điện tử, bán hàng trực tuyến...

- Hướng dẫn SV làm nghiên cứu khoa học, làm khóa luận tốt nghiệp liên quan đến Thương mại điện tử và Marketing điện tử.

- Học tập và nghiên cứu về E-Commerce & E-Marketing với các tài liệu sách nước ngoài uy tín, đang được giảng dạy tại các trường đại học lớn của Mỹ như giáo trình E-Commerce 2018 của tác giả Turban, E-Marketing của tác giả Judy Strass v.v...

- **Là giảng viên giảng dạy trực tuyến** của các nền tảng đào tạo và giáo dục trực tuyến nổi tiếng tại Việt Nam như **Kyna.vn; Edumall.vn; Unica.vn; Udemyvietnam.vn...** với gần **100.000 lượt người** theo học các khóa học video trực tuyến.

- Chia sẻ kênh Youtube PA Marketing với hơn 22.000 người theo dõi với gần 500 video bài học

4/ KINH NGHIỆM CHUYÊN MÔN & KỸ NĂNG NGHỀ NGHIỆP

2012 - NAY

Tư vấn và Đào tạo, Triển khai liên quan đến quảng cáo trực tuyến, bán hàng trực tuyến, marketing, marketing online, xây dựng thương hiệu trực tuyến và tổ chức các hoạt động truyền thông trực tuyến; xử lý khủng hoảng trực tuyến cho doanh nghiệp...

- 2006- nay: Kinh nghiệm làm việc gần 13 năm làm kinh doanh, khởi nghiệp và tư vấn cho nhiều công ty và dự án: CROWN SPACE (dự án khởi nghiệp); ROYALE BABY; J SHOES Vietnam; Shoptretho.com.vn v.v...

- 2008- nay: Kinh nghiệm 12 năm nghiên cứu và giảng dạy bậc đại học trong lĩnh vực Thương mại điện tử và Marketing điện tử, bán lẻ điện tử.

- Kinh nghiệm 6 năm nhiếp ảnh: từng đạt một số giải thưởng về nhiếp ảnh: có khả năng chụp ảnh sản phẩm, ảnh poster; biết làm đồ họa hình ảnh tốt, biên tập video/audio

(khá).

Từng thiết kế nhiều logo, slogan cho nhiều bạn trẻ khởi nghiệp; thiết kế poster sản phẩm, decor cửa hàng vv... Có bộ phận sản xuất video, hình ảnh, phim doanh nghiệp, video khóa học các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

- Tự tổ chức và triển khai các khóa đào tạo ngắn hạn: Giảng dạy và đào tạo các khóa đào tạo về E-Commerce & E-Marketing: "Khóa đào tạo Nghề E-Marketing chuyên sâu" với 30 buổi đào tạo x 2,5 giờ/ buổi học; Khóa học Facebook Marketing; Khóa học Google for Business; Facebook & Google for Business; eBusiness for Business; Email Marketing; Mobile Marketing; Video & Youtube Marketing; Web Marketing; SEO/SEM; PR; các hệ thống quảng cáo nội địa như Admicro, eClick, VatgiaAds, 360Ad, CocCoc...; phát triển hệ thống bán hàng đại lý online; phát triển website thương mại điện tử; xây dựng thương hiệu cá nhân trực tuyến; khởi nghiệp và bán hàng trực tuyến

- Chụp ảnh và đồ họa ứng dụng trong thương mại điện tử

- Có khả năng viết các bài PR, bài báo chuyên môn cho khách hàng và đối tác.

- Đã có gần 100 bài báo được đăng trên các báo điện tử VnExpress.net, VTC News; CafeF/CafeBiz; phỏng vấn trả lời trên đài truyền hình Hà Nội, VTC, VTV v.v...

- Am hiểu sâu về hệ thống bán hàng trực tuyến, phát triển hệ thống website bán hàng theo mô hình B2B, C2C và hệ thống Facebook. Khai thác tốt các ứng dụng Internet và các dịch vụ website, mạng xã hội để phục vụ công việc và kinh doanh.

- Sử dụng thành thạo MS Office Words; Excel; Powerpoint; Note; Adobe Photoshop; sử dụng thành thạo hệ điều hành Windows và Mac; các ứng dụng Android và iOS.

- Có khả năng thuyết trình và đàm phán tốt.

- Có khả năng sử dụng ngôn ngữ tiếng Anh trong giao tiếp.

- Từng được mời tham gia Đào tạo cho các **tập đoàn lớn và các công ty lớn:**

+ Tổng công ty VTC

+ Công ty thành viên VTC Mobile

+ Tổng công ty MobiFone,

+ Công ty thành viên Mobifone Plus,

+ Hãng hàng không quốc gia Vietnam Airlines,

+ Công ty Vinaphones

+ Tổng công ty nhiệt điện Vĩnh Tân 2

+ Tổng công ty kinh doanh xăng dầu khu vực I

+ VCCI

+ Sở Công thương và Hiệp hội doanh nghiệp nhiều ngành nghề

+ Rất nhiều hệ thống bán hàng trực tuyến và bán mỹ phẩm (hàng nghìn đến hàng chục nghìn người tham gia hệ thống)...

5/ KINH NGHIỆM ĐÀO TẠO & HUẤN LUYỆN

2012 - NAY

Cố vấn và Đào tạo, Triển khai, Tư vấn chiến lược

- **Giảng dạy bậc đại học** về Thương mại điện tử & Online marketing gần 12 năm (từ 2008) tại trường đại học khối kinh tế, giảng dạy về chuyên môn và nghiên cứu khoa học.

- Giảng dạy và đào tạo cho doanh nghiệp (inhouse); đào tạo theo lớp offline 8 năm kinh nghiệm từ (2012) với số lượng học viên đã đào tạo khoảng 20.000 người.

- Tham gia giảng dạy tại các trung tâm đào tạo lớn nhất Hà Nội: **Học viện E-Marketing, A-Group, iNet, GED, PA Marketing...**

- Là giảng viên đối tác của các website đào tạo trực tuyến lớn nhất VN **Kyna.vn**, **Topica.vn**, **Edumall.vn**, **UdemyVietnam**, **EKiWi** với số lượng học viên lên tới gần 100.000 học viên học trực tuyến.

- Là giảng viên khách mời đào tạo nội bộ cho một số tập đoàn lớn như VTC (2014), VTC Mobile (2014), Mobifone (2014), Mobifone Plus (2015), Vietnam Airlines (2016), Vinaphones (2017) v.v... và hàng trăm chương trình đào tạo cho doanh nghiệp, đội nhóm và cá nhân offline và trực tuyến.

*** Đào tạo cho Tổng công ty VTC:** Chương trình đào tạo dành cho toàn bộ Ban lãnh đạo của Tổng công ty và Lãnh đạo, Quản lý cấp trung gian của các công ty thành viên thuộc tổng công ty VTC. Chương trình đào tạo về sử dụng mạng xã hội để tiếp cận khách hàng mục tiêu và truyền thông nội bộ.

*** Đào tạo cho Mobifone:** Các khách hàng VIP, các đối tác cung cấp dịch vụ cho Mobifone về sử dụng các công cụ e-marketing để phát triển hệ thống bán hàng cho đội ngũ đối tác của Mobifone trên toàn quốc.

*** Đào tạo cho Mobifone Hà Nội:** Đào tạo về social media và sử dụng Internet Marketing hiệu quả cho đội ngũ nhân viên bán hàng thuộc phòng Kinh doanh của Mobifone Hà Nội.

* Đào tạo cho Vinaphone: Đào tạo cho đội ngũ lãnh đạo và quản lý cấp trung gian của Mobifone Hà Nội về ứng dụng thương mại điện tử và tìm kiếm khách hàng trên mạng xã hội; cách ứng xử với khách hàng qua mạng xã hội; xử lý khủng hoảng truyền thông cho Vinaphone Hà Nội.

*** Đào tạo cho Tập đoàn Xăng Dầu Việt Nam (Tổng công ty Xăng Dầu Khu vực I)** Đào tạo cho toàn bộ ban lãnh đạo, quản lý cấp trung gian của Tổng công ty về việc xây dựng thương hiệu trực tuyến; nhận biết các cuộc khủng hoảng truyền thông; cách thức xử lý khủng hoảng truyền thông.

*** Đào tạo cho VCCI các tỉnh Hà Nội, Nghệ An, Hà Tĩnh...** Đối tượng là chủ doanh nghiệp hoặc các cá nhân khởi nghiệp kinh doanh. Nội dung đào tạo là ứng dụng thương mại điện tử vào công việc kinh doanh để tìm kiếm khách hàng.

*** Đào tạo cho 06 Sở Công Thương** các tỉnh Miền Trung và Tây Nguyên: Quảng Nam, Phú Yên, Bình Định, Gia Lai trong chương trình chuyển giao tri thức và kinh nghiệm ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động marketing và kinh doanh. Đối tượng người học là các cán bộ các sở, các chủ doanh nghiệp, cán bộ quản lý cấp trung gian.

*** Đào tạo cho Vietnam Airlines:** Đào tạo cho cán bộ cấp cao và quản lý cấp trung gian về sử dụng Internet và ứng dụng thương mại điện tử vào phục vụ khách hàng, tìm kiếm khách hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng.

*** Đào tạo cho Công ty điện lực Vĩnh Tân** (đối tác của tập đoàn EVN): Nhà máy có tổng đầu tư 2 tỷ đô la Mỹ. Đối tượng học là 100% chuyên gia, quản lý cấp cao là người nước ngoài tại Nhà máy. Chủ đề quản trị truyền thông trực tuyến & xử lý khủng hoảng truyền thông trực tuyến.
v.v...

- Là nhà quảng cáo trực tuyến, cung cấp các dịch vụ tư vấn, đào tạo, quảng cáo trực tuyến, bán hàng trực tuyến; trực tiếp làm quảng cáo trên Google, Facebook, SEO... cho khách hàng với 8 năm kinh nghiệm (2012-nay), chi quảng cáo khoảng khoảng 200 tỷ

tiền quảng cáo, cho gần 300 sản phẩm/ dịch vụ trên thị trường từ đông y, spa, fitness, nhà hàng, quán cafe, thời trang, quần áo, nước hoa, đồng hồ, đồ dùng, túi xách, giày dép...

6. SÁCH, VIDEO VÀ TÀI LIỆU KHÁC

2012 - NAY

Các đầu sách và các Khóa học.

6.1. CÁC ĐẦU SÁCH ĐÃ XUẤT BẢN & SẴP XUẤT BẢN - tác giả Nguyễn Phan Anh

- Đã xuất bản 04 đầu sách tham khảo chuyên sâu về thương mại điện tử và marketing điện tử:

(1): Bán hàng trên Facebook (cơ bản) 2015 - đã xuất bản

(2): Bán hàng trên Facebook (nâng cao) 2017 - đã xuất bản

(3): Bán hàng, Quảng cáo và Bán hàng trên Facebook 2019 - đã xuất bản

(4): Marketing Online 4.0. Gồm 02 tập. Năm xuất bản 2019 - đã xuất bản

(5): Bán hàng, Quảng cáo và Bán hàng trên Facebook phiên bản 2021 - sắp xuất bản

(6): Content Marketing chuyên nghiệp (2021) - dự kiến xuất bản

(7) CEO & SALES (dự kiến 2021)

6.2. DANH MỤC CÁC KHÓA HỌC VIDEO TRỰC TUYẾN ĐÃ CÓ (2019)

1) Bộ khóa học “Quảng cáo, bán hàng và kiếm tiền trên Facebook” phiên bản 2018, 2019 (2 bộ riêng biệt phiên bản 2018 và phiên bản 2019 cập nhật) gồm 05 phần nội dung từ cơ bản đến nâng cao, hướng dẫn rất chi tiết và cụ thể, dài 150 video bài học chi tiết và chất lượng.

2) Bộ khóa học “SEO web”: Hướng dẫn cơ bản làm SEO web – lên top Google với kỹ thuật seo thủ công, gồm 01 phần cơ bản, phiên bản 2018.☒

3) Bộ khóa học “Google Ads tìm kiếm”: Hướng dẫn cơ bản tạo và tối ưu các chiến dịch Google Ads tìm kiếm phiên bản 2017.

4) Bộ khóa học Email Marketing Smart & Pro: Hướng dẫn cơ bản về email marketing và tạo các chiến dịch email marketing, phiên bản 2018, gồm 01 phần, cơ bản.☒

5) Bộ khóa học Đào tạo kỹ năng bán hàng “King of Sales”: Kỹ năng cần thiết để trở thành một người bán hàng giỏi và chuyên nghiệp, phiên bản 2018, gồm 02 phần cơ bản và nâng cao, dài gần 70 video và số phút/ 1 video rất dài.☒

6) Bộ khóa học “F&B Marketing”: Chiến lược và công cụ marketing trong lĩnh vực nhà hàng, quán cafe, khách sạn, quán bar, karaoke, đồ ăn đồ uống, gồm 01 phần cơ bản. Phiên bản 2017.☒

7) Bộ khóa học “Fashion Marketing”: Chiến lược và công cụ marketing trong lĩnh vực thời trang và bán lẻ thời trang, giúp các chủ shop và thương hiệu thời trang tăng doanh số bán hàng; gồm 02 phần cơ bản và nâng cao. Phiên bản 2017.☒

8) Bộ khóa học “Khởi nghiệp và bán hàng trên mạng Internet”: Kỹ năng khởi nghiệp và các cách bán hàng trên mạng Internet hiện nay; gồm 01 phần cơ bản. Phiên bản 2017.☒

9) Bộ khóa học “Chiến lược tung Chương trình Khuyến mại”: Các tuyệt chiêu tạo ra chương trình khuyến mại giúp các nhà bán lẻ, chủ shop tăng doanh số bán hàng nhờ

các chương trình khuyến mại hấp dẫn; gồm 01 phần cơ bản và nâng cao. Phiên bản cuối 2018.📖

10) Bộ khóa học "Lập Kế hoạch Kinh doanh và Marketing thực tế": giúp người học tự lập kế hoạch kinh doanh và marketing chuyên nghiệp, và có tặng người học các mẫu biểu lập kế hoạch, dựa trên một bản lập kế hoạch marketing thực tế của doanh nghiệp; gồm 01 phần cơ bản. Phiên bản cuối 2018.📖

11) Bộ khóa học "Kỹ năng "Tìm việc Trực tuyến thành công": Tạo lập CV sáng tạo + Phỏng vấn chuyên nghiệp + Thử việc hoàn hảo + Tư duy tích cực để Tìm việc thành công - không cho nhà tuyển dụng từ chối. Gồm 01 phần, cơ bản. Phiên bản 2018.📖

12) Bộ khóa học "Khóa học Kỹ năng đầu tư Tiền kỹ thuật số Chuyên nghiệp": Kinh nghiệm của một trader trực tiếp chơi coins, forex, chứng khoán Mỹ; gồm 01 phần, cơ bản. Phiên bản 2018.📖

13) Bộ khóa học "Bán hàng bằng Livestream Facebook chuyên nghiệp": Hướng dẫn kinh nghiệm và kỹ thuật để bán hàng bằng phương pháp livestream trên Facebook hiệu quả; gồm 01 phần cơ bản. Phiên bản 2019.📖

14) Bộ khóa học "Xử lý khủng hoảng truyền thông trực tuyến dành cho doanh nghiệp và cá nhân": Chia sẻ những kinh nghiệm và quy trình xử lý khủng hoảng truyền thông hiệu quả và thực tế; gồm 01 phần, cơ bản và nâng cao. Phiên bản 2019.📖1

5) Bộ khóa học "Phát triển hệ thống đại lý trực tuyến để bán sản phẩm mỹ phẩm, làm đẹp": Hướng dẫn cách tạo ra hàng nghìn người bán hàng trong lĩnh vực mỹ phẩm, làm đẹp; 01 phần, cơ bản. Phiên bản 2019.📖

16) Bộ khóa học "Content Marketing Pro: Trở thành chuyên gia content

17) Bộ khóa học "Kỹ năng Telesales chuyên nghiệp dành cho người bán hàng và chăm sóc khách hàng qua điện thoại)

18) Bộ khóa học "Xây dựng thương hiệu cá nhân trực tuyến để bán hàng online"



HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI/ DU LỊCH

TÌNH NGUYỆN MÙA HÈ XANH SV

10/2013 - 08/2014

Tình nguyện viên

YÊU THÍCH DU LỊCH VÀ KHÁM PHÁ, HỌC HỎI

TỪ 2012 - NAY

Đã đi du lịch 15 quốc gia bao gồm: Mỹ, Ukraine, Pháp, Bỉ, Hà Lan, Đức; Tiểu vương quốc Ả Rập thống nhất UAE (Dubai, Abu Dhabi); Hàn Quốc; Singapore; Thái Lan; Lào; Campuchia; Trung Quốc, Đài Loan, Mỹ... Và sẽ tiếp tục chinh phục các quốc gia và vùng đất mới để nâng cao hiểu biết, trải nghiệm và học hỏi.



CHỨNG CHỈ & GIẢI THƯỞNG

Giải thưởng nhiếp ảnh Canon Photo Marathon

2007

Giải thưởng nghiên cứu khoa học cấp Bộ

2007

Bảng khen Trung ương Đoàn Thanh niên

2007

Bảng khen Bộ Giáo Dục và Đào Tạo

2007

Chứng chỉ Google Adwords Partners

2012



BÁO CHÍ NÓI VỀ PHAN ANH

Gần 100 bài báo viết do Phan Anh viết, một số chuyên mục truyền hình và báo chí phỏng vấn chuyên gia Phan Anh đăng trên các tờ báo điện tử và trang tin điện tử: xem chi tiết tại link dưới đây.

2013-NAY

www.pamarketing.vn



THÔNG TIN LIÊN HỆ: (ANH) NGUYỄN PHAN ANH

Mobile: 0989-623-888 (iMessage; Zalo)

Email: phananonline@gmail.com

Website: www.pamarketing.vn (truy cập bình quân 40K lượt/ tháng)

Youtube: www.youtube.com/pamarketing (22K sub và hơn 1,5 triệu lượt xem)

Facebook: www.fb.com/phananonline

(CV cập nhật Tháng 01/2021) - Bản quyền thuộc Phan Anh & Công ty PA Marketing.