**GIỚI THIỆU CÔNG CỤ QUẢN TRỊ MỤC TIÊU**

**THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG BSC-KPI**

# BSC là gì?

BSC – Thẻ điểm cân bằng là một trong các mô hình quản trị được Tạp chí Harvard Business Review gọi đây là 1 trong 75 ý tưởng có ảnh hưởng nhất của thế kỷ XX và đến nay có hơn 65% doanh nghiệp trong top Fortune 1000 đã ứng dụng BSC.

BSC là công cụ thực thi chiến lược kết nối các hệ thống trong doanh nghiệp (hệ thống tài chính, hệ thống sản xuất, hệ thống bán hàng, hệ thống nhân sự,…) theo một chiến lược thống nhất.

Đồng thời BSC cung cấp các thước đo tài chính và phi tài chính để giúp doanh nghiệp đánh giá kết quả hoạt đọng của tổ chức từ nhiều góc độ khác nhau, không bị quá phụ thuộc vào các thước đo tài chính truyền thống.

# TẠI SAO BSC CẦN CHO DOANH NGHIỆP

* **Tính hiệu quả** của BSC đã được chứng minh trong thực tế: hơn 65% doanh nghiệp trong top Fortune 1000 đã ứng dụng BSC. 77% doanh nghiệp khẳng định BSC thực sự hiệu quả (khảo sát của 2CG 2017)
* **Thực thi chiến lược tốt hơn:** Theo nghiên cứu chỉ 5% nhân viên hiểu được tầm nhìn và chiến lược của công ty, trong khi xu hướng quản trị đang chuyển đổi từ quản trị quy trình sang quản trị kết quả. Nhân viên càng hiểu rõ chiến lược của công ty, nhân viên càng có khả năng tạo ra nhiều giá trị cho doanh nghiệp. BSC giúp chuyển đổi chiến lược thành các hành động cụ thể và đi cùng nó là hệ thống các thước đo hành động giúp doanh nghiệp thực thi chiến lược một cách hiệu quả.
* **Đo lường hiệu quả và đánh giá nhân viên** một cách công bằng và minh bạch. Nhân viên hiểu được cách doanh nghiệp triển khai chiến lược và đánh giá hiệu quả. Lương thưởng được gắn với hiệu quả công việc của từng cá nhân một cách công bằng và minh bạch.
* **Nâng cao tài sản vô hinh:** Ngày nay 90% giá trị doanh nghiệp nằm ở tài sản vô hình, bao gồm thương hiệu nhân sự, quy trình,… Sự nỗ lực đầu tư vào con người, hoàn thiện quy trình ngày hôm nay sẽ giúp khách hàng hài lòng, tạo ra kết quả tài chính ngày mai.
* **Phù hợp cho cả doanh nghiệp nhỏ và lớn:** khảo sát của công ty tư vấn 2CG từ năm 2008 đến 2017 tại 42 quốc gia cho thấy 61% doanh nghiệp có số nhân viên it hơn 500 và 9% doanh nghiệp có số nhân viên trên 10.000

# AI CẦN BIẾT BSC

* **Ban lãnh đạo**: BSC là một quá trình, không phải là một dự án ngắn hạn. BSC sẽ đi cùng doanh nghiệp suốt thời gian doanh nghiệp tồn tại, vì vậy ban lãnh đạo cần nắm rõ khái niệm mô hình quản trị này để có cam kết thực thi dài hạn chương trình BSC.
* **Quản lý cấp trung**: Là bộ phận thực thi chiến lược và là bộ phận kết nối ban lãnh đạo với nhân viên, bộ phận quản lý cấp trung là bộ phận cực kỳ quan trọng có ảnh hưởng lớn đến thành công của chương trình BSC. Bộ phận quản lý cấp trung cần hiểu rõ cách làm, cách phân tầng mục tiêu, xây dựng thước đo phù hợp và xây dựng giải pháp chiến lược phù hợp.
* **Nhân viên**:Kết quả của doanh nghiệp được tích lũy từ kết quả của từng nhân viên, vì vậy việc triển khai BSC đến cấp độ nhân viên sẽ giúp doanh nghiệp thực thi chiến lược một cách hiệu quả hơn.

# GIỚI THIỆU GIẢNG VIÊN

PGS.TS. **Trần Kim Dung** là người có nhiều năm kinh nghiệm trong việc nghiên cứu về nhân sự, lương thưởng và BSC.

**Học vấn:**

* Sau Tiến sỹ ở Đại học Công nghệ Sydney (2004, UTS, Úc)
* Tiến sỹ ở Đại học Kinh tế TP HCM (2001)
* Cao học tại Viện Nghiên cứu Xã hội học (1995, ISS, Hà Lan)
* Đại học Quản lý ở Matscơva (1981, Liên Xô cũ)

**Kinh nghiệm:**

PGS.TS. Trần Kim Dung có hơn 18 năm tư vấn trong lĩnh vực phát triển tổ chức, quản trị nguồn nhân lực và thiết lập hệ thống bảng lương, đánh giá hiệu quả công việc... Dưới đây là một số khách hàng mà PGS.TS. Trần Kim Dung đã làm chủ nhiệm dự án tư vấn nhân sự.

PGS.TS. Trần Kim Dung đã triển khai hàng chục dự án về nhân sự tại các doanh nghiệp: như: Ngân hàng Đông Á, Công ty Thuốc Trừ sâu Sài Gòn SPC, Tập đoàn Mai Linh, Công ty Cổ phần Xây dựng và Thương mại TTT, Tập đoàn Thái Tuấn, Công ty Cổ phần Bourbon Tây Ninh, Tổng Công ty cảng Hàng không Việt Nam (ACV), Công ty Xổ số Kiến thiết Bà Rịa Vũng Tàu, Công ty Xổ số Kiến thiết Vĩnh Long, Công ty Dược phẩn Trung ương 1, Công ty Cổ phần Phục vụ Mặt đất Hà Nội (HGS), Công ty Cổ phần dịch vụ Tổng hợp Sài Gòn (Savico), Công ty Cổ phần Nhựa Thiếu niên Tiền phong phía Nam, Công ty Cổ phần Tân cảng Sóng Thần (ICD Sóng Thần),…