



Điều khoản Tham chiếu Sales Training Consultant

Giới thiệu về dự án

iDE là một tổ chức phi chính phủ quốc tế với văn phòng chính ở Mỹ và bắt đầu hoạt động tại Việt Nam từ năm 1991, với mục tiêu góp phần xóa đói giảm nghèo và cải thiện cuộc sống người dân nông thôn, thông qua thực hiện các dự án theo định hướng thị trường liên quan đến cấp nước, vệ sinh nông thôn, và cải thiện hoạt động sản xuất nông nghiệp. Trong tất cả các dự án của iDE, người dân được xem là khách hàng, và các hoạt động chính đều nhằm vào kích cầu người dân đầu tư vào kỹ thuật công nghệ mới giá thành rẻ hiệu quả cao, đồng thời phát triển chuỗi cung ứng các kỹ thuật công nghệ đó theo cơ chế thị trường bền vững đáp ứng nhu cầu của người dân.

iDE đang thực hiện dự án “Phát triển Thị trường Công nghệ Tưới Tiết kiệm giúp Nông dân Cải thiện Thu nhập và Thích ứng với Biến đổi Khí hậu tại tỉnh Gia Lai”, gọi tắt là Dự án “Tưới Tiết kiệm”, tại 4 huyện thị tỉnh Gia Lai trong thời gian 3 năm. Mục đích chính của dự án là giới thiệu các công nghệ Tưới tiết kiệm giá thành hợp lý cho người dân nông thôn áp dụng nhằm cải thiện năng suất và thu nhập, đồng thời giúp người dân có thêm kiến thức về canh tác liên quan đến biến đổi khí hậu. iDE đang cộng tác với Trung tâm Khuyến nông tỉnh Gia Lai, các đối tác tư nhân cung ứng các sản phẩm Tưới Tiết kiệm, và các đại lý thu mua nông sản trong tỉnh.

iDE đang tìm tư vấn đào tạo cung cấp lớp tập huấn căn bản về marketing và sales nhằm trang bị cho các Cộng tác viên của dự án với các nội dung chi tiết như sau:

Mục tiêu Tập huấn

Sau khi tham gia tập huấn, học viên sẽ:

- Được trang bị các khái niệm cơ bản về thị trường
- Được trang bị kiến thức và kỹ năng về truyền thông bán hàng hệ tưới tiết kiệm trong địa bàn dự án. Trong đó yêu cầu bao gồm:
 - kỹ năng xác định rõ đối tượng khách hàng ưu tiên để bán hàng hệ tưới tiết kiệm trong địa bàn dự án
 - kỹ năng xử lý được các tình huống từ chối mua hàng của khách hàng

Đối tượng

Thành phần tham gia tập huấn dự kiến là các cán bộ Khuyến nông cấp tỉnh, huyện, xã; các cán bộ Nông nghiệp trong các địa bàn dự án,...

Số lượng dự kiến: khoảng 25 người. Trong đó có khoảng 10 là đã tham gia 1 lớp tập huấn tương tự được tổ chức vào cuối năm 2018.

Trách nhiệm của tư vấn

Tư vấn sẽ đảm nhận các nhiệm vụ (nhưng không giới hạn) dưới đây:

- Thiết kế chương trình tập huấn phù hợp với mục tiêu và nhóm đối tượng tham gia
- Thảo luận và thống nhất với cán bộ iDE về phương pháp, nội dung tập huấn, cách thức triển khai tập huấn trước khi thực hiện



- Nội dung và phương pháp tập huấn cần được thiết kế theo hướng lấy người học làm trung tâm, tránh thiên hướng về thuyết trình và giảng giải, mà tập trung vào các hoạt động để huy động tối đa sự chủ động tham gia tích cực của người học
- Viết báo cáo kết quả hội thảo tập huấn bằng tiếng Việt, trong đó có đưa ra các đề xuất/khuyến nghị giúp iDE và Trung tâm Khuyến nông tỉnh thực hiện các hoạt động hỗ trợ sau tập huấn, thúc đẩy sự tham gia một cách hiệu quả và chủ động của cộng tác viên vào việc thực hiện các hoạt động dự án.

Kết quả mong đợi

- Học viên được trang bị các kiến thức cơ bản về thị trường, sales và marketing
- Được trang bị các kỹ năng về truyền thông bán hàng (cụ thể là hệ tưới tiết kiệm nước quy mô nhỏ) cho các đối tượng của dự án
- Trong vòng 10 ngày sau khi tập huấn kết thúc, gửi cho iDE một (1) bản báo cáo kết quả tập huấn bằng tiếng Việt, trong đó có đưa ra các đề xuất/khuyến nghị giúp iDE và TTKN tỉnh thực hiện các hoạt động hỗ trợ sau tập huấn, thúc đẩy sự tham gia một cách hiệu quả và chủ động của cộng tác viên vào việc thực hiện các hoạt động dự án.

Thời gian và địa điểm thực hiện

- Thời gian: Hoạt động dự kiến trong tuần đầu tiên của tháng 11/2019. Lịch làm việc trực tiếp sẽ được thảo luận và ấn định giữa tư vấn với cán bộ địa phương và cán bộ của iDE.
- Địa điểm: tại tỉnh Gia Lai

Yêu cầu đối với chuyên gia tư vấn

- Có kinh nghiệm trong việc tập huấn
- Có kiến thức về các dự án phát triển mang tính thị trường
- Có kiến thức về marketing và sales; đặc biệt có kiến thức và kinh nghiệm về “Thiết kế lấy con người làm trung tâm (Human-centered design)”. Kiến thức về “Bán hàng lấy con người làm trung tâm (Human-centered sale)” là một lợi thế
- Có kiến thức và kinh nghiệm trong phương pháp truyền thông
- Có kinh nghiệm thực tế trong việc xây dựng và thực hiện chương trình tập huấn / nâng cao năng lực / nhận thức lấy người học làm trung tâm và các phương pháp đào tạo cho người học là người lớn (adult learners)
- Kỹ năng thúc đẩy / điều hành, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm tốt
- Hiểu biết về kỹ thuật tưới tiết kiệm, về sản xuất nông nghiệp là một lợi thế

Hồ sơ tư vấn

Chuyên gia tư vấn quan tâm vui lòng gửi hồ sơ đề xuất tư vấn bằng tiếng Việt qua thư điện tử (email) gửi tới bà Võ Thanh Huyền, Trợ lý Dự án vthuyen@ideglobal.org, với các nội dung bao gồm:

- Đề xuất kỹ thuật (trong đó bao gồm bản kế hoạch, chương trình tư vấn dự kiến, phương pháp tập huấn, thời lượng dự kiến)
- Đề xuất về tài chính / phí tư vấn (nêu rõ số ngày tư vấn và phí tư vấn)
- Sơ yếu lý lịch (CV) của chuyên gia tư vấn, trong đó mô tả rõ kinh nghiệm có liên quan đến tập huấn

Hạn chót nộp hồ sơ: 21/10/2019.