

Hiệp hội Nhân sự (HRA)



HRA



TỌA ĐÀM

CHÂN DUNG & NĂNG LỰC CỐT LÕI

ĐỂ BÚT PHÁ TỪ NGƯỜI LÀM TUYỂN DỤNG

TRỞ THÀNH

TALENT ACQUISITION BUSINESS PARTNER (TABP)

»» Kiến tạo chiến lược thu hút nhân tài – Đồng hành cùng tăng trưởng kinh doanh ««



THỜI GIAN

**Thứ Bảy,
18/07/2026**



DIỄN GIẢ

Bà Nguyễn Thị Minh Trang

Giám đốc Nhân sự
WinCommerce – Tập đoàn Masan

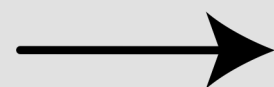




Question 01

Doanh nghiệp Anh/Chị
hiện đang áp dụng **mô hình
quản trị nhân sự** nào?

Quét mã khảo sát



MÔ HÌNH HR TRUYỀN THỐNG và MÔ HÌNH HRBP



HR truyền thống: *Quản lý Con người.*



HRBP: *Phát triển Con người để Phát triển kinh doanh*

GIÁM ĐỐC NHÂN SỰ

TUYỂN DỤNG

**CHÍNH SÁCH VÀ
THỦ TỤC NHÂN SỰ**

**ĐÀO TẠO &
PHÁT TRIỂN**

VS

GIÁM ĐỐC NHÂN SỰ

HR BUSINESS PARTNER
HRBP

HRBP KHỐI KINH DOANH

HRBP KHỐI VĂN PHÒNG

HRBP KHỐI SẢN XUẤT

CENTER OF EXCELLENCE
COE

CHÍNH SÁCH VÀ HỆ THỐNG

TUYỂN DỤNG VÀ THU HÚT
NHÂN TÀI

ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN

PHÁT TRIỂN VĂN HÓA

HR SHARED SERVICES
HRSS

C&B

HR OPS

TA TRUYỀN THỐNG VÀ TA BUSINESS PARTNER

RECRUITER

VS

TA BUSINESS PARTNER

Vai trò

Thực hiện tuyển dụng



Đối tác tư vấn nhân tài

Mục tiêu

Tuyển đủ người



Đáp ứng mục tiêu KD bằng giải pháp nhân lực

Cách làm

Nhận yêu cầu và tuyển



Phân tích nhu cầu, tư vấn, đồng hành cùng Hiring Manager

Đo lường

Số lượng và thời gian tuyển



Chất lượng tuyển dụng và giá trị mang lại cho DN



“Cần tuyển ai?”



“Cần nhân tài nào thực thi chiến lược?”

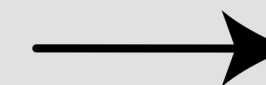
TA Business Partner xây dựng năng lực cho tổ chức





Question 02

Theo Anh/Chị, đâu là **03 Tư duy** quan trọng nhất của một TA Business Partner?



CHÂN DUNG TA BUSINESS PARTNER



TƯ DUY

01

Tư duy kinh doanh (Business Mindset)

Hiểu mục tiêu kinh doanh, phân tích các chỉ số cốt lõi để đề xuất giải pháp nguồn nhân lực phù hợp

02

Tư duy đối tác (Partnership Mindset)

Đồng hành, phản biện và tư vấn cho Hiring Manager giải quyết bài toán nhân lực

03

Tư duy giá trị – dữ liệu

Đo lường chất lượng tuyển dụng bằng dữ liệu và giá trị tạo ra cho doanh nghiệp

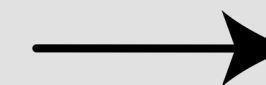


Hiểu kinh doanh – Đồng hành giải pháp – Tạo giá trị



Question 03

Theo Anh/Chị, đâu là **03 Năng lực/Kỹ năng** quan trọng nhất của một TA Business Partner?



CHÂN DUNG TA BUSINESS PARTNER



**NĂNG LỰC/
KỸ NĂNG**

01

Hiểu hoạt động kinh doanh

Hiểu hoạt động kinh doanh, hiểu các chỉ số phân tích kinh doanh và các giá trị cốt lõi tạo nên hiệu quả kinh doanh

02

Hoạch định nguồn nhân lực

Dựa trên dự báo nhu cầu, khoảng cách nguồn lực và các giải pháp

03

Tư vấn và tạo ảnh hưởng tới Hiring Manager

Phân tích nhu cầu, tư vấn và tạo đồng thuận dựa trên mục tiêu kinh doanh

04

Am hiểu thị trường nhân tài

Am hiểu thị trường nhân tài, xu hướng kỹ năng và nguồn ứng viên

05

Phân tích và sử dụng dữ liệu

Sử dụng dữ liệu tuyển dụng để đánh giá và ra quyết định



Chuyển hóa mục tiêu kinh doanh thành chiến lược và giải pháp nhân tài hiệu quả



TỌA ĐÀM

CHÂN DUNG VÀ CÁC KỸ NĂNG THIẾT YẾU

CỦA NGƯỜI LÀM TUYỂN DỤNG
ĐỂ TRỞ THÀNH

ĐỐI TÁC NHÂN SỰ – TABP



CASE STUDY

TẠI WINCOMMERCE





CHÂN DUNG & KỸ NĂNG CỐT LÕI CỦA TA BUSINESS PARTNER

TA Business Partner xây dựng năng lực cho tổ chức

1. TƯ DUY CỦA TA BUSINESS PARTNER



BUSINESS MINDSET

Hiểu mục tiêu kinh doanh để đề xuất giải pháp nhân lực phù hợp.



PARTNERSHIP MINDSET

Đồng hành, phản biện và tư vấn cùng Hiring Manager giải quyết bài toán nhân sự.



VALUE & DATA MINDSET

Đo lường hiệu quả tuyển dụng bằng dữ liệu và giá trị tạo ra cho doanh nghiệp.

TA BUSINESS PARTNER

2. NĂNG LỰC CỦA TA BUSINESS PARTNER



HIỂU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



HOẠCH ĐỊNH NGUỒN NHÂN LỰC



TƯ VẤN & TẠO ẢNH HƯỞNG



AM HIỂU THỊ TRƯỜNG NHÂN TÀI



PHÂN TÍCH & SỬ DỤNG DỮ LIỆU



HIỂU KINH DOANH



ĐỒNG HÀNH
GIẢI PHÁP



TẠO GIÁ TRỊ

Thank you!



Visit Our Social Media:

<https://hravn.net/>

<https://www.facebook.com/hiephoinhansu.hra>

<https://www.linkedin.com/company/hiep-hoi-nhan-su-hra/>