

THẺ LỆ

Cuộc thi "Bậc thầy Cố vấn Khởi nghiệp UFM năm 2026 – UFM Master of Startup Mentoring 2026"

(Theo kế hoạch số 630/KH-ĐHTCM ngày 27 tháng 02 năm 2026)

I. MỤC ĐÍCH

- Xây dựng đội ngũ viên chức Trường Đại học Tài chính - Marketing (UFM) và huy động đội ngũ chuyên gia, đối tác có năng lực dẫn dắt, hỗ trợ sinh viên trong các dự án khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo.
- Tạo mạng lưới kết nối giữa lý thuyết học thuật và thực tiễn kinh doanh thông qua vai trò của người cố vấn.
- Xây dựng mạng lưới cố vấn chuyên nghiệp, thúc đẩy tư duy khởi nghiệp chủ động và hoàn thiện hệ sinh thái đổi mới sáng tạo tại UFM.
- Thu hút sự quan tâm, đồng hành và khuyến khích các chuyên gia, doanh nhân, viên chức Nhà trường nghiên cứu, cập nhật các xu hướng thị trường để nâng cao chất lượng tư vấn cho các dự án khởi nghiệp: UFM Start up.
- Khẳng định sự đồng hành của Nhà trường và cộng đồng doanh nghiệp trong việc hỗ trợ sinh viên hiện thực hóa ý tưởng kinh doanh.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN THAM DỰ

1. Đối tượng:

Được gọi là các “Ứng viên”, bao gồm:

- Viên chức tại Trường Đại học Tài chính – Marketing;
- Viên chức đang công tác tại các Trường Đại học khác;
- Các Chuyên gia (Nhà sáng lập, Giám đốc điều hành, nhóm Quản lý cấp cao), Doanh nhân, Nhà đầu tư;
- Các cố vấn có kinh nghiệm khởi nghiệp thực tế và cựu sinh viên thành đạt hoặc đã từng khởi nghiệp thành công.

2. Điều kiện:

Mỗi ứng viên phải đăng ký cổ vấn trực tiếp cho ít nhất 01 đội thi tham gia cuộc thi UFM Startup lần 3.

III. LỘ TRÌNH VÀ NỘI DUNG CÁC VÒNG THI

1. Vòng 1: Nộp hồ sơ thông tin cá nhân và tự đánh giá (Tháng 3/2026)

Ứng viên đăng ký và nộp hồ sơ năng lực trực tuyến trên link của cuộc thi hoặc trực tiếp tại Phòng A206, Viện Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số, 778 Nguyễn Kiệm, Trường Đại học Tài chính – Marketing, phường Đức Nhuận, TP.HCM.

Hồ sơ bao gồm:

01 Phiếu đăng ký thông tin của ứng viên (theo mẫu Phụ lục 1)

01 Bản mô tả Nội dung dự định cổ vấn (theo mẫu Phụ lục 2)

01 Bản cam kết trách nhiệm và Bảo mật thông tin (theo mẫu Phụ lục 3)

Thực hiện thêm 01 Video giới thiệu “Chân dung Cổ vấn”: Video (thời lượng khoảng 03 phút) giới thiệu bản thân, tập trung làm rõ:

- Năng lực chuyên môn: Các thành tích nổi bật trong hoạt động cổ vấn cho dự án khởi nghiệp hoặc sinh viên (nếu có).

- Kinh nghiệm thực chiến: Các dự án, doanh nghiệp đã từng điều hành hoặc tư vấn thành công (nếu có).

- Triết lý cổ vấn và cam kết đồng hành cùng đội thi: Tại sao bạn muốn làm cổ vấn? Bạn hiểu cổ vấn là gì? Minh họa 1 tình huống cổ vấn cụ thể.

2. Vòng 2: Đồng hành và đào tạo (Tháng 4/2026)

Đồng hành: Ứng viên sẽ tham gia vào các buổi tọa đàm, huấn luyện của cuộc thi UFM Startup với vai trò phản biện, điều phối, chuyên gia dẫn dắt:

Kỹ năng phản biện: Ứng viên trực tiếp đặt câu hỏi về các lỗ hổng của dự án (mô hình tài chính, phân khúc khách hàng, rủi ro pháp lý...) để kích thích tư duy giải quyết vấn đề của sinh viên. Ban Giám khảo đánh giá dựa trên độ sắc bén và tính gợi mở của câu hỏi.

Kỹ năng điều phối: Ứng viên đóng vai trò điều phối các phiên thảo luận nhóm, giúp các thành viên trong đội thi kết nối ý tưởng và đi đến thống nhất chung mà không làm thay hay áp đặt ý chí cá nhân lên sinh viên.

Kỹ năng quan sát và điều chỉnh thái độ, tâm lý cho đội thi khi gặp áp lực hoặc bế tắc trong quá trình hoàn thiện dự án.

Đào tạo: Đánh giá sự tiến bộ của Hồ sơ dự án, cụ thể:

Từ Sơ loại lên đến vòng Bán kết: Ban Giám khảo so sánh hồ sơ dự án tại hai thời điểm để thấy rõ sự thay đổi về:

Tính khả thi: Từ ý tưởng thô chuyển sang mô hình kinh doanh có số liệu chứng minh, có kế hoạch tài chính cụ thể.

Giá trị khác biệt: Sự sắc nét trong giải pháp sản phẩm, dịch vụ so với đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

Hình thức trình bày: Sự chuyên nghiệp trong cách lập luận, thiết kế và báo cáo chi tiết.

Chỉ số tăng trưởng: Nếu đội thi do ứng viên phụ trách nằm trong Top có điểm số tăng cao nhất giữa các vòng thi, ứng viên sẽ được cộng điểm thưởng tương ứng vào quỹ điểm Vòng 2.

3. Vòng 3: Đánh giá toàn diện và bộ phỏng vấn (Tháng 5/2026)

Hội đồng giám khảo đánh giá qua phần thi thuyết trình và trả lời phỏng vấn nhanh dành cho ứng viên về chiến lược phát triển dự án sau cuộc thi.

Thảo luận về triết lý cổ vấn, kỹ thuật 1–1.

Xây dựng cảm nang cổ vấn cá nhân.

IV. CƠ CẤU GIẢI THƯỞNG VÀ QUYỀN LỢI

Giải thưởng tiền mặt: Giải nhất (Cổ vấn Vàng): 01 giải - 5 triệu đồng, Giải nhì (Cổ vấn Bạc): 01 giải - 3 triệu đồng, Giải 3 (Cổ vấn Đồng): 02 giải - 2 triệu đồng và các giải Cổ vấn Truyền cảm hứng: 03 giải - 1 triệu đồng.

Quyền lợi chuyên môn:

Phát triển chuyên môn và thực hành: Tham gia cuộc thi để tiếp tục đồng hành cùng các dự án tiềm năng; Nhận Giấy chứng nhận xác nhận năng lực cổ vấn khởi nghiệp do Nhà trường cấp.

Kết nối và lan tỏa thương hiệu cá nhân: Hồ sơ cá nhân của ứng viên được giới thiệu trang trọng trên website và các nền tảng mạng xã hội chính thức của Nhà trường và cuộc thi; Được giới thiệu vào mạng lưới cổ vấn của các đối tác là vườn ươm doanh nghiệp và các tổ chức thúc đẩy kinh doanh uy tín.

Cơ hội hợp tác đào tạo: được ưu tiên xem xét ký kết hợp đồng Chuyên gia, Giảng viên thỉnh giảng hoặc Giảng viên đồng cơ hữu đối với các ứng viên phù hợp với định hướng phát triển của Nhà trường; Ưu tiên mời giảng dạy các buổi workshop, chia sẻ chuyên đề hoặc làm diễn giả khách mời tại các khoa chuyên môn của UFM.

Tham gia Hội đồng chuyên môn: Cơ hội tham gia phản biện, đánh giá các đề án khởi nghiệp và một số chương trình đào tạo thực tiễn tại Trường

V. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ CỐT LÕI

Năng lực dẫn dắt: Thể hiện qua sự tăng trưởng về tư duy và kỹ năng của đội thi được cố vấn.

Tính thực tiễn: Khả năng cập nhật xu hướng thị trường và đưa ra giải pháp giải quyết vấn đề hiệu quả cho dự án.

Sự cam kết: Mức độ tương tác và tâm huyết đồng hành cùng sinh viên trong suốt quá trình thi.

VI. BẢNG ĐIỂM ĐÁNH GIÁ

THANG ĐIỂM CHI TIẾT

Vòng 1: Ban Giám khảo đánh giá năng lực nền tảng và triết lý dẫn dắt của ứng viên qua hồ sơ năng lực và Video giới thiệu.

Tiêu chí đánh giá	Mô tả chi tiết	Điểm tối đa
Năng lực chuyên môn	Kinh nghiệm thực chiến trong lĩnh vực khởi nghiệp, quản trị hoặc giảng dạy chuyên sâu liên quan đến kinh doanh.	25
Triết lý Cố vấn	Sự rõ ràng trong phương pháp tiếp cận: Cách đặt vấn đề, phương pháp truyền đạt và tư duy thúc đẩy sự sáng tạo của sinh viên.	25
Kỹ năng giải quyết tình huống	Khả năng đưa ra giải pháp logic, đột phá cho tình huống giả định trong Video (tình huống về xung đột nhóm, thiếu hụt vốn, hoặc lỗi mô hình kinh doanh).	25
Hình thức & Truyền cảm hứng	Sự chuyên nghiệp trong hồ sơ và khả năng diễn đạt lưu loát, lôi cuốn trong Video giới thiệu.	25
TỔNG ĐIỂM VÒNG 1		100

Vòng 2: Ban giám khảo đánh giá dựa trên sự thay đổi thực tế của đội thi mà ứng viên đang trực tiếp cố vấn.

Tiêu chí đánh giá	Mô tả chi tiết	Điểm tối đa
Mức độ cải thiện dự án	Sự lột xác của dự án sinh viên (từ bản thảo sơ loại đến bản kế hoạch chi tiết): Tính khả thi cao hơn, mô hình kinh doanh rõ nét hơn.	40
Kỹ năng điều phối	Khả năng kết nối sinh viên với các nguồn lực bên ngoài (chuyên gia khác, mạng lưới kinh doanh) và định hướng thay vì làm thay sinh viên.	20
Chỉ số cam kết	Tần suất hỗ trợ, sự tận tâm và phản hồi tích cực từ phía đội ngũ sinh viên được cố vấn.	20

Tiêu chí đánh giá	Mô tả chi tiết	Điểm tối đa
Tính cập nhật thị trường	Các giải pháp cổ vấn đưa ra có bám sát xu hướng thực tế (AI, Chuyển đổi số, ESG...) hay không.	20
TỔNG ĐIỂM VÒNG 2		100

Vòng 3: Vòng chung kết xếp hạng thông qua thuyết trình trực tiếp và phản biện cùng Hội đồng Ban Giám khảo.

Tiêu chí đánh giá	Mô tả chi tiết	Điểm tối đa
Chiến lược phát triển dài hạn	Kế hoạch cụ thể để đưa dự án sinh viên đi xa hơn sau cuộc thi (gọi vốn, thương mại hóa hoặc đưa vào vườn ươm).	35
Năng lực phản biện	Khả năng bảo vệ triết lý cổ vấn và giải quyết các câu hỏi từ Hội đồng Ban Giám khảo.	30
Tầm nhìn hệ sinh thái	Đề xuất các giải pháp đóng góp cho sự phát triển của Mạng lưới Cổ vấn Khởi nghiệp UFM bền vững.	20
Phong thái & Bản lĩnh	Sự tự tin, uy tín và khả năng ngôn ngữ, thuyết phục Hội đồng Ban Giám khảo.	15
TỔNG ĐIỂM VÒNG 3		100

Lưu ý:

- Điểm cuối cùng của mỗi vòng có thể là điểm trung bình cộng từ Hội đồng Ban Giám khảo.

- Cơ chế tính điểm tổng chung cuộc:

BẢNG ĐIỂM TỔNG HỢP

Nội dung	Thang điểm	Cách tính điểm xét giải
Vòng 1	100	Tỷ lệ 20%
Vòng 2	100	Tỷ lệ 40%
Vòng 3	100	Tỷ lệ 40%
Điểm tổng kết	100	$\text{Điểm vòng 1} * 20\% + \text{Điểm vòng 2} * 40\% + \text{Điểm vòng 3} * 40\%$
TỔNG CỘNG	100	Xếp hạng: Nhất, Nhì, Ba dựa trên Điểm Tổng kết cuối cùng.

VII. TRÁCH NHIỆM CỦA TỔ CHỨC, CÁ NHÂN THAM DỰ CUỘC THI

- Thực hiện các quy định của Thẻ lệ Cuộc thi.
- Tổ chức và cá nhân tham gia cần có thái độ chuyên nghiệp, tôn trọng các đối tác, chuyên gia và sinh viên trong quá trình tương tác.
- Đóng góp tích cực vào các hoạt động truyền thông, chia sẻ giá trị tích cực để thúc đẩy phong trào đổi mới sáng tạo tại UFM và cộng đồng khởi nghiệp trẻ.
- Cá nhân tham gia phải đảm bảo các giải pháp cổ vấn, nội dung đào tạo hoặc dự án hỗ trợ là sản phẩm trí tuệ của chính mình, không sao chép trái phép từ các nguồn khác.
- Cá nhân tham gia cần bảo mật thông tin kinh doanh và ý tưởng cốt lõi của các đội thi, dự án mà mình dẫn dắt. Đây là chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp trong mạng lưới cổ vấn khởi nghiệp.
- Cá nhân tham gia với vai trò cổ vấn có trách nhiệm dành thời gian thỏa đáng để hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm và kết nối nguồn lực cho các dự án khởi nghiệp. Cung cấp các thông tin, kiến thức dựa trên dữ liệu thực tế và kinh nghiệm thực chiến, giúp các đội thi tối ưu hóa mô hình kinh doanh hoặc giải quyết các bài toán thị trường.
- Tuân thủ nghiêm ngặt lịch trình của Ban Tổ chức đề ra, từ các buổi Workshop tập huấn kỹ năng đến các phiên Mentoring nhóm hoặc cá nhân.
- Hoàn thiện đầy đủ các biểu mẫu, báo cáo tiến độ hoặc các cam kết theo yêu cầu của BTC trong từng giai đoạn (ví dụ: vòng sơ loại, bán kết và chung kết).
- Cá nhân bỏ cuộc giữa quá trình thi có trách nhiệm báo cáo với Ban tổ chức cuộc thi và tùy theo tình huống cụ thể để Ban Tổ chức xem xét giải quyết.

VIII. THÔNG TIN LIÊN HỆ

Ban Tổ chức Cuộc thi: Viện Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số, Trường Đại học Tài Chính – Marketing, địa chỉ: Phòng A206, 778 Nguyễn Kiệm, phường Đức Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh (Liên hệ hỗ trợ: Bà Nguyễn Hoàng Trang số điện thoại 0975.424.878, hộp thư điện tử hoangtrangnguyen86@ufm.edu.vn hoặc bà Lê Thị Thảo Vy số điện thoại 0348510162, hộp thư điện tử lttvvy@ufm.edu.vn).

Link nhận hồ sơ: <https://forms.gle/stY16X6ErekwDvYbA>

PHỤ LỤC CÁC BIỂU MẪU LIÊN QUAN

Phụ lục 1: Phiếu đăng ký thông tin của ứng viên

Thông tin cá nhân: Họ tên, học hàm/học vị, chức vụ hiện tại, đơn vị công tác.

Họ và tên:

Học hàm/học vị (nếu có):

Chức vụ hiện tại (nếu có):

Đơn vị công tác:

Lĩnh vực chuyên môn: Tài chính, Marketing, Công nghệ, Quản trị vận hành, Khởi nghiệp xanh...

Kinh nghiệm cố vấn (nếu có): liệt kê và tóm tắt ngắn gọn kết quả đạt được của các dự án khởi nghiệp sau khi được ứng viên làm mentor/cố vấn.

Thành tựu nổi bật: Các giải thưởng, dự án kinh doanh thành công hoặc các bài báo, nghiên cứu về khởi nghiệp...

Hồ sơ năng lực đính kèm:

Sơ yếu lý lịch (CV): Bản tóm tắt quá trình làm việc và cống hiến.

Bản sao bằng cấp/chứng chỉ: Các chứng nhận chuyên môn hoặc chứng chỉ đào tạo Mentor (nếu có).

Hình ảnh/Video: Tư liệu về các hoạt động cố vấn, đào tạo thực tế đã thực hiện (nếu có).

Công văn đề nghị/Giới thiệu (Dành cho các cố vấn đến từ các doanh nghiệp): Theo mẫu văn bản hành chính thông thường, có chữ ký và đóng dấu của người đứng đầu đơn vị.

Phụ lục 2: Bản mô tả Nội dung dự định cố vấn

Họ và tên:

Đơn vị công tác:

Triết lý cố vấn: Cách tiếp cận của ứng viên đối với các startup.

Lộ trình hỗ trợ: Dự kiến số buổi hỗ trợ, các chủ đề sẽ đào tạo cho đội thi.

Cam kết nguồn lực: Thời gian có thể dành cho cuộc thi và các mối quan hệ kết nối ứng viên có thể chia sẻ cho sinh viên.

Địa danh và thời điểm xác lập văn bản: Ví dụ, TPHCM, ngày... tháng ...năm.

Chữ ký và ghi rõ họ tên.

Phụ lục 3: Bản cam kết trách nhiệm và Bảo mật thông tin

Họ và tên:

Đơn vị công tác:

Cam kết đồng hành: Tham gia đầy đủ các buổi tập huấn, tọa đàm và các vòng thi theo lịch của Ban Tổ chức.

Bảo mật ý tưởng: Cam kết không tiết lộ hoặc sử dụng trái phép ý tưởng, bí mật kinh doanh của các đội thi mà mình tham gia cố vấn.

Đạo đức cố vấn: Không vụ lợi cá nhân từ các dự án của sinh viên trong quá trình cuộc thi diễn ra.

Địa danh và thời điểm xác lập cam kết: Ví dụ, TPHCM, ngày... tháng ...năm.

Chữ ký và ghi rõ họ tên.

**Phụ lục 4: Mẫu trình bày nội dung dự định cố vấn
KẾ HOẠCH CỐ VẤN DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**

Thông tin chung:

Họ và tên Cố vấn: [Họ tên của bạn]

Đội thi tiếp nhận: [Tên đội] - Dự án: [Tên dự án]

Thời gian dự kiến: Từ [Ngày/Tháng] đến [Ngày/Tháng]

Nội dung cố vấn chi tiết:

Vòng 1:

Nội dung:

Hình thức:

Số buổi dự kiến.

Vòng 2:

Nội dung:

Hình thức:

Số buổi dự kiến.

Vòng 3:

Nội dung:

Hình thức:

Số buổi dự kiến.

Địa danh và thời điểm xác lập văn bản: Ví dụ, TPHCM, ngày... tháng ...năm.

Chữ ký và ghi rõ họ tên.

Phụ lục 5: Mẫu nhật ký theo dõi tiến độ cố vấn

Buổi số	Ngày/Giờ	Hình thức	Nội dung chính	Thành viên tham dự	Kết quả đạt được	Giao việc cho đội thi
01	...	Zoom	...		...	...
02	...	Trực tiếp	...		...	...
...	...	...	...		...	...

Đánh giá về đội thi qua các buổi:

Thái độ cầu thị: (1 - 5 sao)

Khả năng tiếp thu: (1 - 5 sao)

Tốc độ triển khai công việc: (1 - 5 sao)

Điểm mạnh:

Điểm yếu cần khắc phục:

Địa danh và thời điểm xác lập văn bản: Ví dụ, TPHCM, ngày... tháng ...năm.

Chữ ký và ghi rõ họ tên.