



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

KỸ NĂNG

BÁN HÀNG

HIỆU QUẢ





LỜI GIỚI THIỆU

Bán hàng cổ lỗ trước kia chỉ đơn giản là đẩy sản phẩm/dịch vụ ra tới khách hàng – Bán hàng hiện đại là chăm sóc khách hàng từ đó khách hàng tự thân sử dụng sản phẩm và dịch vụ một cách tự nhiên nhất. Bán hàng truyền thống đơn giản chỉ là một nghề cần kỹ năng – Sale đỉnh cao giờ đây phải hóa thân là “một nhà nghệ thuật đầy duyên dáng”. Bán hàng trước kia chỉ quan tâm tới doanh số – Bán hàng bây giờ nhắm tới doanh số tăng cao nhưng luôn đồng hành với sự hài lòng của khách hàng. Theo các doanh nhân thành đạt có 9 bí quyết sau dành cho những người bán hàng chuyên nghiệp: Bán lợi ích chứ không bán đặc điểm – Tìm kiếm khách hàng tiềm năng – Tạo sự khác biệt – Tiếp cận trực tiếp – Xây dựng quan hệ bền chặt – Thăm dò kỹ – Nghe nhiều hơn nói – Chăm sóc bằng hậu mãi chuyên nghiệp – Không được “Mồm mép”.

Khóa học kỹ năng bán hàng hiệu quả của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI giúp nhân viên kinh doanh khẳng định mình là đối tác tin cậy với mọi khách hàng, dù họ có khó tính đến đâu. Học viên không chỉ được học cách sử dụng kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng mà các chuyên gia trong khóa học sẽ tư vấn cho bạn, giúp bạn thực hành các kỹ năng bán hàng đỉnh cao qua các bài tập tình huống thực tế. Cuối cùng một quy trình bán hàng và chăm sóc khách hàng từng bước chuyên nghiệp sẽ giúp khách hàng ở lại lâu dài với doanh nghiệp chúng ta.



ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Ban lãnh đạo của quý Doanh nghiệp và tập thể các phòng kinh doanh, phòng thị trường, phòng Marketing...
- Cấp Quản lý trưởng/phó phòng kinh doanh, Marketing trực tiếp hoặc hỗ trợ nhân viên bán hàng trực tiếp.
- Cấp nhân viên bán hàng tại các đại lý, showroom, cửa hàng.
- Các cá nhân đang có mong muốn trở thành người bán hàng có kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp.



MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất thành công chương trình này, bạn có thể:

- Hoàn thiện kỹ năng giao tiếp và trình bày bán hàng thuyết phục;
- Hoàn thiện kỹ năng xử lý phản hồi của Khách hàng;
- Trang bị cho bạn những chỉ dẫn sáng tạo, những công cụ, kỹ thuật có thể nhằm giúp bạn thoát khỏi bế tắc, tìm hướng đi và cuối cùng là bán được hàng.

THỜI LƯỢNG: 04 buổi





NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Học phần	Nội dung chi tiết
1	Kiến thức về thị trường và bán hàng	<ul style="list-style-type: none">• Tiêu chuẩn về tố chất, kỹ năng và kiến thức.• Kiến thức chuyên môn về ngành sản phẩm.• Kiến thức về thị trường và đối thủ chính trong ngành.• Hệ thống lại kiến thức về hệ thống phân phối.• Kiến thức về quản lý địa bàn, tuyến bán hàng, các chỉ tiêu thị trường và bán hàng như độ bao phủ, trưng bày, mở mới, chăm sóc khách hàng.
2	Kỹ năng tiếp cận và phân tích tâm lý khách hàng để có tác phong và phương án tiếp cận thích hợp	<ul style="list-style-type: none">• Tiếp cận trực tiếp: chuẩn bị trước khi tiếp cận, những yếu tố quan trọng giúp bạn tự tin và ảnh hưởng tốt đến cuộc bán hàng và đàm phán thương lượng.• Tác phong chuyên nghiệp, 30 giây đầu tiên tạo ấn tượng.• Kỹ năng giao tiếp bằng ngôn ngữ và cử chỉ khi tiếp cận.• Các tư thế khi giao tiếp với khách hàng, cách bắt tay, trao danh thiếp...• Khả năng tạo mối quan hệ tốt với khách hàng ngay trong cuộc giao tiếp thương mại.
3	Các kỹ năng & Quy trình trong một cuộc bán hàng	<ul style="list-style-type: none">• Lập kế hoạch và chuẩn bị cho một cuộc bán hàng.• Kỹ năng tìm hiểu nhu cầu và thông tin thị trường của đối thủ.• Kỹ năng trình bày FFB (Features, Function, Benefits) của sản phẩm.• Đàm phán và vượt qua phản bác.• Kỹ thuật chốt đơn hàng.



STT	Học phần	Nội dung chi tiết
4	Quy trình bán hàng chuẩn mực	<ul style="list-style-type: none">• Kỹ thuật điều nghiên.• Phân khúc, lập mục tiêu & định vị sản phẩm.• Sử dụng các công cụ Sale Mix.• Case Study.• Xây dựng quy trình hoàn hảo.
5	Kỹ năng chăm sóc khách hàng	<ul style="list-style-type: none">• Hiểu về khách hàng là ai bao gồm khách hàng bên trong và khách hàng bên ngoài.• Nhu cầu cần chăm sóc và phục vụ của khách hàng là gì.• Tầm quan trọng của việc chăm sóc và phục vụ tốt khách hàng• Giải quyết các vấn đề cạnh tranh nội bộ, nhằm đến cạnh tranh khách hàng bên ngoài.• Theo dõi và hỗ trợ khách hàng.• Xây dựng mối quan hệ và lòng tin.



ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA

(**CHUYÊN GIA THAY ĐỔI THEO TỪNG LỊCH KHAI GIẢNG**):

CHUYÊN GIA TẠ THỊ PHƯỚC THẠNH

Bà Tạ Thị Phước Thanh là một chuyên gia về quản trị.

Bà có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia. Bà từng tham gia tư vấn cho nhiều tổng công ty, tập đoàn tại Việt Nam. Hiện tại bà là giảng viên cao cấp cho các chương trình đào tạo về quản lý, lãnh đạo, sản xuất, nhân sự và dịch vụ khách hàng tại các tổ chức uy tín như VCCI, PTI, World Bank, Asean...



CHUYÊN GIA HỒ MINH CHÍNH

Chuyên gia về quản trị.

Nguyên Giám đốc Kinh doanh của Unilever.



CHUYÊN GIA TRƯƠNG THỊ MAI

Với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực đào tạo với chuyên môn sâu về kinh doanh và các kỹ năng chuyên nghiệp. Hiện nay bà là giảng viên tại Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI và nhiều đơn vị uy tín khác với hơn 100 doanh nghiệp tại Việt Nam. Bà chuyên khảo sát nhu cầu đào tạo thực tế, thiết kế tài liệu, giáo trình theo yêu cầu riêng của từng doanh nghiệp.





CHUYÊN GIA HOÀNG VĂN HÒA

Chuyên gia Quản trị Tài chính Kinh doanh
Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản trị Kinh doanh
Giám đốc Truyền thông tiếp thị, Volkswagen Vietnam
Trưởng dự án Truyền thông thay đổi hành vi - Ogilvy & Mather Vietnam
Ông tốt nghiệp Thạc sĩ tại Anh, Tiến sĩ tại Mỹ. Ông là Chuyên gia hàng đầu về chủ đề Chiến lược, Lãnh đạo, Marketing, Thương hiệu. Ông hiện đảm nhiệm chức vụ: Phó viện trưởng Viện nghiên cứu Quản trị kinh doanh; Giảng viên thỉnh giảng bộ môn Quản trị Marketing, chương trình Global Advanced Master of Business Administration – Đại học Griggs – Hoa Kỳ; Giảng viên và thành viên Hội đồng Khoa học Viện Quản trị và Tài chính Tp.HCM – Viện Nghiên cứu Quản trị Kinh Doanh Tp.HCM



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- 📍 Tầng 14, Tháp B, tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- 📍 Tầng 2, tòa nhà N01-T1, KĐT Đoàn Ngoại Giao, P. Xuân Tảo, Q. Bắc Từ Liêm, Tp. Hà Nội
- 📍 106/4 Trường Chinh, Khu Phố 6, P. Tân Hưng Thuận, Q.12, Tp. Hồ Chí Minh