

KHÓA HỌC : BH-07

PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

Trung Tâm Đào Tạo **CHÂN TRỜI MỚI** được thành lập với sứ mệnh truyền đạt kiến thức thực tế, lan tỏa đam mê nghề nghiệp cho các bạn trẻ, giúp các học viên định hướng nghề nghiệp, thích nghi với môi trường lao động thực tế đầy thách thức và phát triển năng lực bản thân vượt bậc.

Nội dung của khóa học này là giúp bổ sung kiến thức căn bản cho nhân viên đang hành nghề nhân sự định hình lại công việc một cách logic và củng cố kiến thức cũng như kỹ năng đối phó tình huống thực tế bằng Case Study bài giảng.

Mục tiêu của chương trình “**KIẾN THỨC THỰC TẾ - ÁP DỤNG DỄ DÀNG – MUÔN ĐIỀU MỚI MẸ**” là bổ sung kiến thức thực tế dựa trên kinh nghiệm lâu năm với nhiều va chạm và tích lũy kiến thức chuyên môn của Giảng Viên. Giảng Viên sẽ là người truyền đạt lại một số thủ thuật, kỹ năng giải quyết vấn đề chuyên môn khó khăn, kỹ năng xử lý tình huống nơi công sở, truyền lửa nhiệt huyết và các kỹ năng sáng tạo hỗ trợ để giúp học viên nắm bắt nhanh vấn đề, hoàn thành tốt công việc, giao tiếp tốt với cấp trên, đồng nghiệp và với đối tác.

Quý học viên thân mến!

Trung Tâm Đào Tạo **New Horizon Academy** chân thành cảm ơn sự tin tưởng của học viên đã tham gia với chúng tôi các khóa học trước và có những nhận xét rất tích cực về nội dung các khoá học và chất lượng giảng viên của **New Horizon Academy**.

Để đáp ứng yêu cầu ngày càng tăng về nhu cầu thực học và cải thiện kỹ năng cũng như nâng cao kiến thức chuyên môn trong công việc, chúng tôi tiếp tục xây dựng và triển khai khóa học về **“PHÁT TRIỂN KỸ NĂNG BÁN HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ”** giới thiệu toàn bộ kiến thức cơ bản và nâng cao trong nghề kinh doanh dịch vụ trong đó có bán sản phẩm hoặc dịch vụ..

Mục đích xây dựng chương trình của chuyên đề đào tạo

Sau khi hoàn thành khoá học, học viên sẽ nắm được 7 nội dung ‘vàng’ sau:

1. Kiến thức và kỹ năng bán hàng hóa hoặc dịch vụ một cách hiệu quả và chuyên nghiệp.
2. Ý thức được tầm quan trọng của việc chăm sóc khách hàng và cách thức duy trì mối quan hệ.
3. Hiểu được việc bán hàng trong nhiều ngành nghề phổ thông khác nhau và làm sao áp dụng chính xác cho ngành mình đang làm việc.
4. Nắm vững quy trình tổ chức bán hàng, kiểm soát hàng tồn, giao hàng và quản lý doanh số và công nợ.
5. Đủ chuyên môn và tầm lãnh đạo để trở thành trưởng bộ phận bán hàng hoặc phát triển thành quản lý kinh doanh cho DN.
6. Xây dựng được đội ngũ nhân viên bán sản phẩm và dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp từ đó phát triển kinh doanh vượt bậc.
7. Quản lý đội ngũ và nâng cao ý thức trách nhiệm và sự nhiệt tình trong việc chăm sóc khách hàng giúp tối ưu hóa thời gian và lợi nhuận.

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA:

- Trưởng, Phó phòng kinh doanh; Quản lý, Giám sát bán hàng đối với hàng hóa và dịch vụ phổ thông
- Nhân viên kinh doanh, đại diện thương mại
- Lễ tân, nhân viên bán hàng tại các siêu thị, Showroom, spa mỹ phẩm, hàng thời trang, trung tâm đào tạo ngoại ngữ, cửa hàng đồ gia dụng, dịch vụ tư vấn bảo hiểm
- Nhân viên nhân viên chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY:

Dựa trên cách tiếp cận và giải quyết các vấn đề trong thực tiễn, thực hành và phát huy tính chủ động của học viên. Trong quá trình học, học viên có thể liên hệ nội dung trong buổi học, để đặt các vấn đề thực tiễn còn tồn đọng chưa giải quyết được với giảng viên, và chia sẻ trên lớp học kiến thức, kinh nghiệm của chính bản thân, cùng nhau giải quyết và thực hành các kỹ năng tại lớp, tạo cơ hội cho học viên được tương tác và thảo luận nhóm trong lớp. Xây dựng các bài tập tình huống ứng dụng thực tiễn sau mỗi buổi học.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH CỦA TOÀN BỘ KHÓA HỌC ĐƯỢC TÓM TẮT NHƯ SAU:

CHUYÊN ĐỀ 1 (4 buổi)		
STT	Nội dung chính	Số buổi
PHẦN 1: BẢN CHẤT CỦA BÁN HÀNG HÓA & DỊCH VỤ		
1.1	Khái quát về bán hàng – nghệ thuật bán hàng	1 buổi (3 tiếng)
1.2	Vai trò của bán hàng	
1.3	Các học thuyết về bán hàng	
1.4	Các phương thức bán hàng	
1.5	Bán hàng trực tiếp	
1.6	Bán hàng gián tiếp	
1.7	Giải quyết các vấn đề tình huống	
PHẦN 2: NGHỀ NGHIỆP VÀ TÍNH CHẤT CÔNG VIỆC CỦA VIỆC BÁN HÀNG HÓA & DỊCH VỤ		
2.1	Văn hóa và Nghề bán hàng hoá & dịch vụ	1 buổi (3 tiếng)
2.2	Tính chất công việc của Nhân viên bán hàng	
2.3	Vai trò Nhân viên bán hàng	
2.4	Trách nhiệm của Nhân viên bán hàng (thấu hiểu sản phẩm và dịch vụ)	
2.5	Các đặc điểm của người bán hàng thành công, cần cải thiện như thế nào	
2.6	Giải pháp cho các tình huống thực tế	
PHẦN 3: QUY TRÌNH BÁN HÀNG		
3.1	Quy trình bán hàng hóa & dịch khác nhau như thế nào	1 buổi (3 tiếng)
3.2	Quy trình bán hàng trực tiếp cho tổ chức / cá nhân	
3.3	Thăm dò / tìm kiếm khách hàng tiềm năng	
3.4	Phương thức tiếp cận & Đánh giá tâm lý khách hàng	
3.5	Thu thập thông tin khách hàng và lên kế hoạch chiến lược tiếp cận	
3.6	Nguyên tắc xây dựng hệ thống phân phối và cách tiếp cận bán hàng	

3.7	Giao hàng, theo dõi Hợp Đồng và kiểm soát	1 buổi (3 tiếng)
3.8	Kết thúc một quy trình cơ bản bán hàng hoá/ Dịch vụ	
3.9	Theo dõi sau bán hàng hoá	
3.10	Phát triển và xây dựng mối quan hệ với khách hàng	
3.11	Giải pháp cho các tình huống thực tế	

CHUYÊN ĐỀ 2 (4 buổi)		
STT	Nội dung chính	Số buổi
PHẦN 4: KỸ NĂNG CẦN THIẾT CHO NHÂN VIÊN BÁN HÀNG HÓA & DỊCH VỤ		
4.1	Kỹ năng thiết kế bảng câu hỏi thăm dò khách hàng	1 buổi (3 tiếng)
4.2	Kỹ năng giao tiếp qua điện thoại	
4.3	Kỹ năng giao tiếp trực tiếp	
4.4	Kỹ năng chào hỏi và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng	
4.5	Kỹ năng giới thiệu và trao đổi	
4.6	Kỹ năng lắng nghe hiệu quả để nắm bắt đúng nhu cầu	
4.7	Kỹ năng trình bày sản phẩm/ dịch vụ	1 buổi (3 tiếng)
4.8	Kỹ năng giải quyết vấn đề và thuyết phục	
4.9	Kỹ năng vượt qua từ chối của khách hàng	
4.10	Kỹ năng phán đoán quyết định của khách hàng	
4.11	Kỹ năng đàm phán & chốt deal	
4.12	Kỹ năng theo dõi sau bán sản phẩm hay dịch vụ	
4.13	Kỹ năng tổ chức và quản lý thời gian và lập kế hoạch	1 buổi (3 tiếng)
4.14	Kỹ năng quản lý hàng tồn và báo cáo theo dõi	
4.15	Tình huống để bắt đầu cuộc trao đổi và kết thúc với khách hàng	
4.16	Kỹ năng làm việc, giám sát bán hàng và lãnh đạo đội nhóm	
4.17	Các giải pháp xử lý tình huống thực tế thường xảy ra	
PHẦN 5: MỘT SỐ ĐIỀU CẦN LƯU Ý ĐỐI VỚI NHÂN VIÊN BÁN HÀNG		

5.1	Những lỗi mà người bán hàng nên tránh trong hoạt động bán hàng	1 buổi (3 tiếng)
5.2	Cách người bán hàng trở nên chuyên nghiệp hơn	
5.3	Kỹ năng tự động viên / khuyến khích bản thân	
5.4	Trao đổi kỹ năng bán hàng mỗi ngày để trở thành Trưởng nhóm bán hàng / Cửa hàng trưởng / Trưởng phòng KD	
TỔNG KẾT VÀ BẾ GIẢNG KHÓA HỌC: 8 buổi		

CHỨNG CHỈ:

Sau khi hoàn thành khoá học, học viên được cấp Chứng chỉ do Trung Tâm đào tạo cấp

CHƯƠNG TRÌNH KHÓA HỌC (DỰ KIẾN) THỂ HIỆN NHƯ SAU

- Tổ chức dạy offline : Giảng viên giàu chuyên môn, kinh nghiệm và nhiệt huyết
- Số buổi học : Phần 1 (4 buổi học) và Phần 2 (4 buổi)
- Thời lượng buổi học : Mỗi buổi 3 giờ
- Thời gian : Tối 2-4-6 /3-5-7 (từ 18:00 ~ 21:00) hoặc Cuối tuần T7/CN (14:00 ~ 17:00)
- Khai giảng : Đầu tháng 7
- Số lượng học viên : 10~15 học viên
- Địa điểm học offline : Q1 (đường Nguyễn Văn Thủ)
- Học phí : 2.000.000 Đồng/Học viên/1 chuyên đề (4 buổi x 3 tiếng)

Giảm 15% đăng ký trước 15/5	Giảm 10% đăng ký trước 20/5	Ngày 25/5 kết thúc đăng ký Khai giảng 1/6 hoặc 2/6
-----------------------------	-----------------------------	---

Chương trình có những ưu đãi hấp dẫn

- ✚ Miễn phí cho học viên học lại cùng module khóa học của New Horizon Academy
- ✚ Giảm 25% cho SV còn đang đi học,
- ✚ Giảm 20% học phí cho học viên từng tham gia các khóa học của New Horizon Academy
- ✚ Giảm đến 15% cho học viên đăng trước ngày 15/5 và 10% đăng ký trước ngày 20/5
- ✚ Giảm thêm 5% khi giới thiệu thêm bạn cùng học
- ✚ Tương tác và thực hành bài tập không giới hạn



CAM KẾT
100%
HÀI LÒNG

- ✦ Bảo hành khóa học (được phép học lại)
- ✦ Tham gia CLB các đồng nghiệp và phát triển nghề nghiệp trong tương lai.

ĐĂNG KÝ TẠI LINK NÀY >> <https://g2.by/lCst> << HOẶC SCAN QR CODE BÊN ĐÂY

ĐỊA ĐIỂM HỌC VÀ THỜI KHÓA BIỂU CHI TIẾT CÓ THỂ ĐIỀU CHỈNH VÀ THÔNG BÁO CHO HỌC VIÊN TRƯỚC 5 NGÀY KHI KHÓA HỌC KHAI GIẢNG.



THÔNG TIN GIẢNG VIÊN : VŨ HIẾU NGHIÊM

- ⇒ Thạc sĩ (Học bổng toàn phần) Khoa học chuyên ngành Lãnh đạo và Quản lý Trường ĐH Assumption University, Vương quốc Thái Lan, năm 2008,.
- ⇒ Hơn 32 năm kinh nghiệm giảng dạy, đào tạo, huấn luyện đội ngũ cho các Công ty và Tổ chức.
- ⇒ Giám đốc điều hành (CEO) Công ty TNHH một thành viên Nhựa Trường An
- ⇒ Giám đốc điều hành (CEO) Trung tâm Nghiên cứu Ứng dụng và Đào tạo Chất dẻo (CEPLAST)
- ⇒ Trợ lý Tổng Giám đốc Tổng Công ty Nhựa Việt Nam (VINAPLAST)



