



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

KỸ NĂNG BÁN HÀNG HIỆU QUẢ





LỜI GIỚI THIỆU

Bán hàng kiểu cũ trước kia chỉ đơn giản là đẩy sản phẩm / dịch vụ 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 và chăm sóc khách hàng hiệu quả" của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI giúp người 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	Tổng quan về nghề bán hàng	• Định nghĩa lại về nghề • Xây dựng và định vị mục tiêu • Quy tắc 5S • Nguyên tắc Troika • Định lý ABC • Case Study số 1 • Xây dựng phong cách cá nhân
2	Lập kế hoạch & các công cụ thị trường	• Các bước cơ bản • Kỹ năng lập kế hoạch - Sale plan • Đào luyện & xây dựng những tố chất thành đạt trong nghề • Sử dụng các công cụ phân tích, điều nghiên thị trường điển hình • Phân tích những sai lầm cơ bản
3	Quy trình bán hàng chuẩn mực	• Kỹ thuật điều nghiên • Sử dụng các công cụ Sale Mix • Case Study • Xây dựng quy trình hoàn hảo
4	Kỹ năng chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp	• Quản lý tập database khách hàng • Các bước & trình tự chăm sóc khách hàng • Kỹ năng quản lý & chăm sóc khách hàng qua những công cụ gián tiếp (tale sales, email sales...) • Thực hành nhóm & cá nhân



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

CHUYÊN GIA NGUYỄN QUỐC CƯỜNG

Thạc sỹ trường Đại học kinh tế, thạc sỹ Học viện công nghệ Á Châu, Thái Lan;

Nguyên Giám đốc điều hành công ty Trang An;

Giảng viên cao cấp Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI

Ông nổi tiếng với vai trò là chuyên gia đào tạo về kỹ năng mềm, kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng hiệu quả. Ông đã từng đào tạo cho nhiều doanh nghiệp, tập đoàn lớn như: Techcombank, BIDV, Công ty BHNT Korealife, Ngân hàng Habubank, VietinBank, Petrolimex Hà Giang....



CHUYÊN GIA PHAN ANH LƯU

Sở hữu bằng Thạc sỹ quản trị kinh doanh – Đại học Turin (Italy), Thạc sỹ thẩm định kinh tế – Đại học Paris 12 (Pháp), chuyên gia Phan Anh Lưu được biết đến với vai trò là giảng viên các khóa đào tạo như: Quản lý và Lãnh đạo, Quản lý dự án, Kỹ năng giải quyết vấn đề và ra quyết định, Kỹ năng tạo động lực làm việc cho nhân viên, Kỹ năng thuyết trình...dành cho nhiều đối tượng học viên khác nhau.



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...



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
- 📍 Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.15, Q.11, Tp. HCM
- 📍 Số 106/4 Trường Chinh, Khu phố 6, P. Tân Hưng Thuận, Q.12, Tp. HCM