



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
**KỸ NĂNG BÁN HÀNG
HIỆU QUẢ**



Chương trình đào tạo **KỸ NĂNG BÁN HÀNG HIỆU QUẢ**



THÔNG TIN KHÓA HỌC

Thời gian:

- Khai giảng:
- Thời lượng:
- Lịch học:
- Thời gian:
- + Sáng:
- + Chiều:
- Kết thúc:

Địa điểm:

Khóa học được tổ chức tại phòng học V.I.P. Tầng 14, Tháp B, Tòa nhà Sông Đà – Đường Phạm Hùng – Nam Từ Liêm – Hà Nội.

Học Phí: 2.600.000đ/Khóa

(Bao gồm cả Tea Break, chi phí tài liệu, in ấn, giảng viên, chứng nhận)

Phí ưu đãi 2.200.000đ/Khóa dành cho:

- Học viên đăng ký trước khai giảng 15 ngày
- Đăng ký từ 3 học viên
- Là khách hàng thân thiết của PTI

Chứng nhận tốt nghiệp:

Chứng nhận tốt nghiệp được cấp bởi:

Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI

LIÊN HỆ

Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI

Trụ sở tại Hà Nội:

Tầng 14 - Tháp B - Tòa nhà Sông Đà
- Đường Phạm Hùng, Nam Từ Liêm,
Hà Nội

Điện thoại: 0246 294 8409

Fax: 0243 557 8266

Trụ sở tại TP Hồ Chí Minh:

- Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, TP. HCM
- 106/4 Trường Chinh, Khu Phố 6, Phường Tân Hưng Thuận, Quận 12, TP. HCM

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 nhằm 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 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 mỗi 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”

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.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Ban lãnh đạo của quý Doanh nghiệp và tập thể các phòng kinh doanh, phòng thị trường, phòng Marketing, phòng bán hàng, phòng chăm sóc khách hàng (CSKH) và các cá nhân có nhu cầu.
- 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.

BAN GIẢNG HUẤN

Chuyên gia : Nguyễn Quốc Cường

Ông là chuyên gia về Quản trị, chuyên gia đào tạo về quản lý khách hàng, chăm sóc khách hàng, bán hàng và marketing. Ông từng đảm nhiệm nhiều vị trí quan trọng về điều hành, quản lý liên quan đến khối khách hàng và dịch vụ khách hàng. Ông từng làm giảng viên cao cấp của Tập đoàn AIA Việt Nam, hiện ông là giảng viên cao cấp của Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI.

TRỤ SỞ TẠI HÀ NỘI

Tầng 14 - Tháp B, Tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng,
P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội

TRỤ SỞ TẠI TP. HỒ CHÍ MINH

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



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Học phần	Nội dung chi tiết
Phần 1: Chân dung người bán hàng chuyên nghiệp	- KASH: Chân dung người bán hàng chuyên nghiệp - Vai trò của thái độ tích cực đối với một người bán hàng thành công - Thói quen cần thiết của một người hàng chuyên nghiệp - Những trở ngại cần phải vượt qua - Kỹ năng vượt qua trở ngại để đạt được mục tiêu
Phần 2: Bán hàng tư vấn	- Khái niệm bán hàng tư vấn hiện đại - Bán hàng tư vấn và bán hàng thông thường - Yếu tố thành công trong bán hàng tư vấn - Quy trình 4B trong bán hàng tư vấn - Phân tích nhu cầu và hành vi của khách hàng trong bán hàng tư vấn - Mô hình DISC
Phần 3: Kỹ năng bán hàng hiệu quả	- Bán hàng Pull và push - Quy trình bán hàng hiệu quả - Các công cụ và hoạt động bán hàng cần chuẩn bị - Kỹ năng xây dựng danh sách - Kỹ năng tiếp cận xin hẹn hiệu quả - Kỹ năng khai thác thông tin và nhu cầu - Kỹ năng trình bày giải pháp - Kỹ năng xử lý từ chối - Chốt hợp đồng - Thực hành các tình huống
Phần 4: Kỹ năng chăm sóc khách hàng sau bán	- Các bước cần lưu ý sau bán hàng - Kết thúc 1 lần bán hàng không thành công - Những điều sale cần chú ý để duy trì mối quan hệ khách hàng - Chia sẻ kinh nghiệm