



TQM.edu
HỌC VIỆN ĐÀO TẠO BÁN HÀNG 5.0

Chương trình đào tạo

LIVESTREAM

BÁN HÀNG THỰC CHIẾN

ĐA KÊNH



LIVE



LỜI GIỚI THIỆU

Trong thời đại mà mỗi phiên livestream có thể trở thành một “điểm chạm doanh thu”, khả năng lên hình, kết nối cảm xúc và xây dựng niềm tin đang trở thành năng lực quan trọng của doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh hiện đại.

Không còn là những buổi phát trực tiếp đơn thuần để bán sản phẩm, livestream ngày nay đã trở thành một chiến lược xây dựng thương hiệu, phát triển cộng đồng khách hàng và gia tăng chuyển đổi bền vững trên đa nền tảng.

Với mong muốn giúp học viên làm chủ tư duy livestream thực chiến trong kỷ nguyên số, Tổ chức Giáo dục Đào tạo PTI phối hợp cùng giảng viên Tô Quỳnh Mai triển khai chương trình đào tạo “Livestream Bán Hàng Thực Chiến Đa Kênh” — chương trình đào tạo chuyên sâu kết hợp giữa chiến lược bán hàng, kỹ năng truyền thông, nghệ thuật dẫn dắt cảm xúc và ứng dụng AI trong livestream hiện đại.

Chương trình được thiết kế theo định hướng thực tiễn, tập trung vào khả năng ứng dụng ngay sau khóa học, giúp học viên không chỉ biết livestream, mà còn biết cách tạo ảnh hưởng, xây dựng thương hiệu cá nhân và biến mỗi phiên livestream trở thành một hệ sinh thái bán hàng hiệu quả.

Thông qua hệ thống nội dung chuyên sâu cùng các buổi thực hành trực tiếp, học viên sẽ từng bước hoàn thiện tư duy, phong thái, kỹ năng và chiến lược vận hành livestream chuyên nghiệp trong bối cảnh kinh doanh đa kênh và Hybrid Sales hiện nay.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

- Hiểu tư duy livestream thực chiến đa kênh
- Xây kịch bản livestream có cấu trúc & cảm xúc bán hàng
- Giữ chân người xem, tăng tương tác mà không phụ thuộc giảm giá
- Dùng livestream để xây niềm tin, thương hiệu & cộng đồng khách hàng trên đa nền tảng
- Ứng dụng livestream vào hệ sinh thái Hybrid Sales đa kênh
- Tự tin lên hình với phong thái chuyên nghiệp & thu hút
- Nắm quy trình vận hành livestream từ chuẩn bị đến tối ưu chuyển đổi

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Chủ doanh nghiệp, quản lý, trưởng bộ phận kinh doanh - marketing
- Đội ngũ sale, đại lý, CTV doanh nghiệp.
- Người đại diện thương hiệu, chuyên gia, KOL/KOC định hướng dài hạn
- Cá nhân kinh doanh online/offline muốn xây ảnh hưởng thật
- Doanh nghiệp muốn xây đội livestream nội bộ thay vì thuê KOL ngắn hạn

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Học phần	Nội dung chi tiết
1	TỰ DUY LIVESTREAM 5.0 - KỸ NĂNG MỀM (2 BUỔI)	Buổi 1: Livestream 5.0 - Tư duy & Vai trò của Streamer chuyên nghiệp <ul style="list-style-type: none">• Lợi ích và sức mạnh của livestream bán hàng.• Livestream tại Thủ Phủ Ngành là hệ thống kinh doanh, không phải buổi bán hàng• Vì sao không cần khuyến mãi - không drama vẫn ra đơn• Livestream trong hệ sinh thái: thương hiệu – bán hàng – chăm sóc khách hàng• Người livestream là tài sản ảnh hưởng, không phải công cụ• Định vị phong cách livestream phù hợp. Buổi 2: Kỹ năng mềm ĐỘC ĐÁO diễn xuất năng lượng & giọng nói <ul style="list-style-type: none">• Điều chỉnh giọng nói, năng lượng & thần thái trước camera• Kỹ thuật giữ cảm xúc và nhịp livestream tự nhiên• Cách tăng kết nối & giữ chân người xem• Kỹ năng dẫn dắt khách hàng mà không tạo áp lực bán hàng Thực hành chỉnh giọng, phong thái & năng lượng cá nhân
2	KỊCH BẢN - AI - KỸ THUẬT LIVESTREAM (2 BUỔI)	Buổi 3: Kịch bản livestream chuyên nghiệp & Ứng dụng AI trong nội dung & hỗ trợ livestream <ul style="list-style-type: none">• Tư duy xây kịch bản livestream chuyên nghiệp• Cấu trúc livestream: mở – thân – kết• Các dạng kịch bản phổ biến theo từng ngành hàng & nền tảng• Kỹ thuật storytelling & tạo cảm xúc mua hàng Thực hành xây kịch bản livestream thực chiến <ul style="list-style-type: none">• Ứng dụng AI hỗ trợ nội dung & kịch bản livestream• Ứng dụng AI để trong xây dựng chiến lược và kịch bản• AI hỗ trợ ý tưởng viral & tối ưu truyền thông• Phân tích hiệu quả livestream bằng AI Buổi 4: Xử lý tình huống & kỹ thuật livestream <ul style="list-style-type: none">• Xử lý mất tương tác, trôi live, ít bình luận• Xử lý câu hỏi khó, nghi ngờ & phản hồi tiêu cực• Kỹ thuật giữ nhịp và duy trì năng lượng livestream• Setup livestream chuyên nghiệp: ánh sáng – góc máy – âm thanh• Tối ưu bố cục livestream theo từng nền tảng Thực hành mini livestream & chỉnh trực tiếp



STT	Học phần	Nội dung chi tiết
3	LIVESTREAM TRONG HỆ HYBRID SALES & THỰC CHIẾN (2 BUỔI)	Buổi 5: Livestream bán hàng đa kênh & Hybrid Sales <ul style="list-style-type: none">• Livestream như “bàn tiếp khách online” xây dựng niềm tin trước khi bán• Cách triển khai livestream trước – trong – sau sự kiện• Nguyên tắc chốt đơn tinh tế: đúng thời điểm - đúng tín hiệu - không ép mua• Phân tích case livestream đa ngành (dịch vụ - giáo dục - B2B - bán lẻ) Buổi 6: Livestream thực chiến - chỉnh trực tiếp & thông tin Luật, thuế mới nhất trên đa nền tảng <ul style="list-style-type: none">• Học viên livestream trực tiếp• Chỉnh:<ul style="list-style-type: none">o Tư duyo Nội dungo Giọng nóio Phong tháio Chiến lược bán hàng• Thông tin Luật, thuế mới nhất trên đa nền tảng
4	TỔNG: 6 BUỔI	

CHUYÊN GIA

Chuyên gia Tô Quỳnh Mai

- Chuyên gia đào tạo KOE & KOC thực chiến quốc tế.
 - 20 năm kinh nghiệm đào tạo doanh nhân tại Việt Nam, Mỹ, Châu Âu, Trung Quốc.
 - Người tiên phong xây dựng mô hình “Influence to Earn - Ảnh hưởng để tạo giá trị.”
- Chuyên gia đào tạo KOL, KOC đa ngôn ngữ



- Khai giảng:
- Lịch học:
- Học phí:
- Địa điểm:

 **Liên hệ: Bộ phận tư vấn PTI**