



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

Chương trình đào tạo

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP





ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Trưởng phòng kinh doanh , đây là đối tượng phù hợp nhất
- Giám đốc kinh doanh – phụ trách trực tiếp nhân viên bán hàng
- Phó TGD phụ trách kinh doanh – phụ trách trực tiếp nhân viên bán hàng
- CEO – chủ doanh nghiệp nhỏ, phụ trách trực tiếp phòng kinh doanh
- Quản lý kinh doanh – Account Manager – bán hàng doanh nghiệp B2B

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

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

- Trả lời được câu hỏi nhân viên bán hàng cần làm gì, trưởng phòng kinh doanh cần làm gì để tăng doanh số.
- Thiết lập, phân bổ được mục tiêu từ Ban giám đốc giao hàng năm, quý, tháng xuống cho đội ngũ kinh doanh của mình . Đảm bảo đội ngũ "đồng chí hướng".
- Đưa ra được các giải pháp tối ưu để đạt được mục tiêu đặt ra hàng tháng, quý. Giúp đội ngũ đạt doanh số, đạt được quỹ lương tối đa hàng tháng
- Có được "phương pháp" triển khai được công việc hàng ngày, tuần, tháng cho đội ngũ nhân viên thực thi hiệu quả. Tránh " trống đánh xuôi – kèn thổi ngược".
- Được trang bị "FORM mẫu" để giám sát đội ngũ làm việc, tránh tình trạng làm việc chống đối của nhân viên bán hàng.
- Biết chính xác cần làm gì để xây dựng được tổ chức "đội ngũ" phòng kinh doanh vững mạnh. Thực hành xây dựng bộ phận kinh doanh.
- Phối hợp với phòng nhân sự thực hiện tuyển dụng và đào tạo được "nhân viên phù hợp" với công việc mà trưởng phòng kinh doanh muốn họ làm
- Tạo động lực, truyền lửa cho đội ngũ nhân viên kinh doanh vượt qua các khó khăn, trở ngại từ thị trường để đạt mục tiêu doanh số, thu hồi công nợ.
- Đánh giá hiệu quả được từng nhân viên, liên kết đánh giá KPI với cơ cấu lương, thưởng.
 - Lãnh đạo, dẫn dắt đội ngũ, gây ảnh hưởng được các nhóm nhân viên bán hàng khác nhau. Tập hợp được lực lượng nhân viên "đa dạng - khác biệt" vì mục tiêu chung.

THỜI LƯỢNG: 10 buổi

PHÍ THAM DỰ:

Phí tham dự, phí ưu đãi, vui lòng liên hệ bộ phận Tư vấn tuyển sinh PTI để được hỗ trợ.



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

STT	Học phần	Nội dung chi tiết
1	Quản lý kinh doanh và Phương pháp lập kế hoạch hiệu quả	<ul style="list-style-type: none">• 10 công việc nhân viên kinh doanh phải làm để tăng doanh số• 4 vai trò của trưởng phòng kinh doanh• 5 bước lập kế hoạch kinh doanh hiệu quả
2	Thiết lập mục tiêu kinh doanh và lựa chọn cách làm tốt nhất	<ul style="list-style-type: none">• Thiết lập mục tiêu kinh doanh cho nhân viên từ mục tiêu sếp giao theo phương pháp SMART• Tìm và lựa chọn cách làm tối ưu trong kinh doanh• Quản trị theo mục tiêu MBO
3	Triển khai công việc cho bản thân và với nhân viên hiệu quả	<ul style="list-style-type: none">• 4 lựa chọn để triển khai công việc cho bản thân hiệu quả - mô hình SCV• 4 phong cách triển khai công việc cho nhân viên hiệu quả - mô hình KB• Quản trị theo quy trình MBP
4	Quy trình giám sát kinh doanh đạt hiệu quả cao	<ul style="list-style-type: none">• Quy trình giám sát kinh doanh 7 bước hiệu quả• Tìm GAP trong giám sát kinh doanh• Phân tích nguyên nhân và đưa ra giải pháp hiệu quả
5	Đàm phán, ký kết hợp đồng với đối tác phân phối và khách hàng lớn	<ul style="list-style-type: none">• Khách hàng lớn đóng góp 80% doanh số - Nguyên tắc Pareto trong kinh doanh• Ký kết hợp đồng kinh doanh hàng năm• Rà soát kinh doanh hàng tháng và đưa ra đề xuất



STT	Học phần	Nội dung chi tiết
6	Xây dựng bộ phận kinh doanh hiệu quả	<ul style="list-style-type: none">• Mô hình 3 nhân tố xây dựng bộ phận kinh doanh• 4 giai đoạn phát triển bộ phận kinh doanh – nhận diện và giải pháp• Mô hình đội ngũ hiệu quả – 6 yếu tố
7	Tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp	<ul style="list-style-type: none">• Tuyển dụng nhân viên theo quy trình 7 bước• Phương pháp phỏng vấn lựa chọn nhân viên phù hợp• Kèm cặp tại công việc theo mô hình EDAC
8	Tạo động lực làm việc cho đội ngũ kinh doanh	<ul style="list-style-type: none">• Động lực nhân viên kinh doanh và kết quả doanh số• Tạo động lực dựa trên 5 nhu cầu – Thuyết Maslow• Tạo cam kết làm việc theo mô hình thuyết X/Y
9	Đánh giá hiệu quả đội ngũ nhân viên	<ul style="list-style-type: none">• Xây dựng KPI phòng kinh doanh hiệu quả• Quy trình 4 bước đánh giá hiệu quả kinh doanh• Điều chỉnh giải pháp và điều chỉnh tổ chức
10	Lãnh đạo đội ngũ, đặt ra mục tiêu, tầm nhìn mới	<ul style="list-style-type: none">• Lãnh đạo đội ngũ và quản lý công việc kinh doanh• Phương pháp gây ảnh hưởng các phòng ban• Dẫn dắt đội ngũ theo mô hình lãnh đạo cấp độ 5



CHUYÊN GIA

TIẾN SỸ ĐÀO XUÂN KHUONG

Chuyên gia tư vấn phân phối và bán lẻ

Quá trình học tập

- Tiến sỹ về Bán lẻ hiện đại.
- Nghiên cứu bán lẻ tại Đức.
- Nghiên cứu Marketing tại Mỹ
- Thạc sỹ quản trị kinh doanh

Kinh nghiệm điều hành doanh nghiệp

- Chủ tịch Công ty KCP Việt Nam
- Giám đốc Điều hành – Công ty Thời trang Kowil
- Giám đốc Điều hành – Công ty MeLinh Plaza
- Giám đốc Kinh doanh - Tập đoàn Phú Thái
- Giám đốc bán hàng khu vực – Công ty P&G VN



TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- 📍 Tầng 5, Tòa Rox Center, 136 Hồ Tùng Mậu, Bắc Từ Liêm, Hà Nội
- 📍 Lầu 5 khu C toà nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.Phú Thọ, TP.Hồ Chí Minh