



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO
KỸ NĂNG BÁN HÀNG THỰC CHIẾN
VÀ ONLINE HIỆU QUẢ

GIỚI THIỆU:

Trong bộ máy hoạt động của một Doanh nghiệp, đội ngũ nhân viên bán hàng đóng vai trò vô cùng quan trọng, họ mang lại doanh thu, lợi nhuận cho Doanh nghiệp và ai cũng muốn mình có một đội ngũ nhân viên bán hàng thật xuất sắc. Tuy nhiên, không có nhiều người quản lý dám hành động một cách quyết liệt để đạt được cái "Muốn" đó của mình, có chăng chỉ dừng lại ở việc cố gắng chi tiền trên các trang tuyển dụng uy tín để chiêu mộ nhân tài mới, thay thế cho những nhân viên bán hàng kém của mình. Không mấy người nhận thức được rằng trong tay họ đang có sẵn một đội ngũ nhân sự tiềm năng và nếu biết phát huy hết tiềm năng và công suất làm việc, đội ngũ đó sẽ trở thành những nhân viên bán hàng chuyên nghiệp. Chính vì vậy việc thường xuyên huấn luyện **Kỹ năng bán hàng** là việc rất quan trọng đối với hầu hết doanh nghiệp cả giàu lẫn nghèo.

MỤC TIÊU KHOÁ HỌC: Sau khoá học, học viên có thể:

- Nhận thức đúng về nghề bán hàng
- Trang bị cho học viên tầm nhìn và tâm thế của một Người Bán Hàng Chuyên Nghiệp để tự tin hội nhập nhanh vào những ngành hàng có tính cạnh tranh nhất.
- Biết sống và vượt qua các rào cản về tâm lý, nghề nghiệp và tin tưởng vào sự thành công cá nhân từ hiểu biết cách thức bán hàng hiệu quả nhất
- Thúc đẩy hiệu quả làm việc của người bán hàng.
- Ứng dụng vào công việc thực tế qua các phần thực hành tình huống.
- NGHỆ THUẬT GIAO TIẾP - ĐÀM PHÁN trong kinh doanh bán hàng
- NGHỆ THUẬT CHỐT SALE THỰC CHIẾN
- XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN TRÊN MẠNG XH (FACEBOOK, TIKTOK..)

NHỮNG AI NÊN THAM GIA?

- ❖ Các bạn Leader, Sale.Sup, Quản lý bán hàng, trưởng nhóm, Trưởng bộ phận KD
- ❖ Nhân viên kinh doanh, đại diện thương mại
- ❖ Lễ tân, nhân viên bán hàng tại các siêu thị, Showroom,.....
- ❖ Nhân viên nhân viên chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp.
- ❖ Các cá nhân muốn tự tin hơn khi bán hàng, chốt sales, muốn tăng trưởng doanh số

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY:

Với sự hướng dẫn của giảng viên, học viên sẽ tham gia thảo luận mang tính tương tác cao như thảo luận nhóm, chia sẻ kinh nghiệm cá nhân, thực hành các kỹ năng bán hàng ngay tại lớp. Học viên sẽ vừa tiếp thu hiệu quả bài học vừa có được giây phút thoải mái trong môi trường học tập năng động. Các kỹ năng được đưa vào trong lớp học là các kỹ năng được rút tỉa từ thực tế bán hàng – chăm sóc khách hàng của các doanh nghiệp.

NỘI DUNG KHÓA HỌC

Chuyên đề	Nội dung chi tiết
<u>Phần 1:</u> TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG. CHÂN DUNG NGƯỜI BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP VỚI TINH THẦN CHIẾN BINH	❖ Giới thiệu chung về bán hàng và nghề bán hàng ❖ Những tố chất/phẩm chất người bán hàng chuyên nghiệp cần có ❖ Những kiến thức, kỹ năng người bán hàng cần chuẩn bị. ❖ Bản lĩnh – yếu tố quyết định để thành công trong nghề bán hàng. ❖ Mô hình 6B trong xây dựng và nuôi dưỡng mối quan hệ khách hàng ❖ Tinh thần chiến binh của Leader(Sale Sup.)/Sale Rep.
<u>Phần 2:</u> QUY TRÌNH BÁN HÀNG HIỆU QUẢ	❖ Các bước xây dựng và phát triển đội ngũ bán hàng hiệu quả ❖ “Tuyệt chiêu” để đạt doanh số ❖ Chuẩn bị bán hàng (tiền tiếp cận khách hàng) ✓ Kế hoạch bán hàng và các thông tin chuẩn bị cần thiết ✓ Các mẫu biểu thông dụng: kế hoạch, báo cáo, mẫu biểu đính kèm ✓ Các thông tin cơ bản cần thiết trong hoạt động bán hàng ❖ Bán hàng ✓ Chuẩn bị thái độ và cách thức tiếp cận phù hợp ✓ Tiến hành tiếp cận đúng phương pháp ✓ Các phương pháp trình bày và giới thiệu sản phẩm ✓ Những điều nên tránh gây phản cảm với khách hàng ✓ 11 dạng tính cách khách hàng thường gặp. ✓ Thực hành ❖ Kết thúc bán hàng ✓ Kết thúc thương vụ thành công ✓ Lưu ý cần thiết trong hoạt động bán hàng hiệu quả ✓ Kỹ năng phân tích và phân loại nhu cầu khách hàng ✓ Kỹ năng ghi chép và tổng hợp vấn đề
<u>PHẦN 3:</u> BÁN HÀNG ONLINE – XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN HIỆU QUẢ TRÊN MẠNG XÃ HỘI	❖ Áp dụng Marketing Online trong bán hàng ❖ Cách xây dựng thương hiệu cá nhân qua FB chuyên nghiệp ❖ Tuyệt chiêu “hút sĩ” (hút CTV) ❖ Trụ cột trong kinh doanh online thành công ❖ Công thức viết content vạn người mê ❖ Thực hành cách livestream bán hàng hiệu quả với trang Facebook chuyên nghiệp ❖ Thực hành làm tiktok với các trending đang thu hút người xem
<u>PHẦN 4:</u> TUYỆT CHIÊU CHỐT SALE THỰC CHIẾN	❖ Câu hỏi giúp bạn chốt sale ❖ Các chiến thuật và cách “tiếp chiêu” khi khách hàng từ chối. ❖ Thực hành

GIẢNG VIÊN PHỤ TRÁCH



TS. Lê Đỗ Duy Ân

- Chuyên gia huấn luyện kỹ năng mềm, kỹ năng bán hàng...
- Nguyên TP DVKH Công ty CocaCola Việt Nam
- Giám đốc bán hàng Diethelm Vietnam Co., Ltd.
- Tổng Giám đốc Nhãn hiệu Mỹ phẩm Nivea Men
- Giảng viên Trường Doanh nhân Top Olympia.