



NỘI DUNG KHÓA HUẤN LUYỆN “THỰC TẬP SALE”

GIAI ĐOẠN I: TRỞ THÀNH NGƯỜI BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

(Thời gian: 12/05 – 12/06/2017)

Phần I : Hiểu về nghề bán hàng

- Thế nào là một hoạt động “Bán hàng” đúng nghĩa và hiệu quả.
- Vai trò, trách nhiệm, thái độ, kiến thức và kỹ năng của một người bán hàng chuyên nghiệp.
- Phương pháp tự hoàn thiện và phát triển “nghề bán hàng” theo từng cấp độ.

Phần II. Tâm lý khách hàng và hành vi tiêu dùng

- Tính cách khách hàng và các yếu tố tâm lý trong bán hàng.
- Động cơ thúc đẩy và nhu cầu tiêu dùng.
- Các giai đoạn tâm lý của một quá trình mua hàng.
- Phương pháp tác động tích cực đến hành vi tiêu dùng của khách hàng trong từng giai đoạn.

Phần III : Quy trình và phương pháp bán hàng hiệu quả

- Kế hoạch bán hàng và các thông tin chuẩn bị cần thiết.
- Quy trình bán hàng chuyên nghiệp.
- Mấu chốt quan trọng để bán hàng thành công.
- Những lưu ý quan trọng cần thiết trong hoạt động bán hàng.

Phần IV : Một số kỹ năng bổ trợ quan trọng trong bán hàng

- Kỹ năng lập mục tiêu, kế hoạch, quản lý thời gian.
- Kỹ năng giao tiếp và trình bày thuyết phục.
- Kỹ năng xử lý phản đối/ từ chối.
- Kỹ năng tạo lửa bản thân.

GIAI ĐOẠN 2: TRỞ THÀNH NHÀ QUẢN LÝ, LÃNH ĐẠO KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

(Thời gian: 12/06 – 12/07/2017)

Phần I: Kỹ năng quản lý, lãnh đạo đội nhóm

- Kỹ năng xây dựng đội nhóm chuyên nghiệp
- Kỹ năng quản lý đội nhóm bán hàng
- Kỹ năng lãnh đạo hiệu quả

Phần 2: Kỹ năng nhân sự

- Kỹ năng tuyển dụng nhân sự
- Kỹ năng huấn luyện đào tạo nhân sự