

ĐỀ CƯƠNG NỘI DUNG ĐÀO TẠO

Khóa: Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp thời đại 4.0

Phần	Nội dung
1. Hiểu biết về bán hàng, tại sao nên chọn nghề bán hàng	<p>Giúp học viên:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Có được niềm kiêu hãnh, sự đĩnh đạc và tự tin của người bán hàng thông qua: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Khả năng kiếm tiền cho bản thân và công ty của người bán hàng ➢ Những đóng góp to lớn của nhân viên bán hàng trong phát triển công ty, phát triển xã hội ✓ Hiểu rõ công việc hàng ngày của người bán hàng ✓ Nắm vững nguyên tắc và nguyên lý trong bán hàng ✓ Nắm vững các tình huống và các cấp độ bán hàng ✓ Hiểu rõ lộ trình thăng tiến của nhân viên bán hàng và tạo dựng thương hiệu cá nhân
2. Hiểu biết về khách hàng	<p>Cung cấp cho học viên những kiến thức cần có về khách hàng trước khi chào hàng</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Khách hàng thời @ ✓ Các động cơ mua hàng ✓ Kỹ thuật giao tiếp nắm bắt nhu cầu và khơi dậy cảm xúc
3. Phương pháp xây dựng thông điệp bán hàng hiệu quả	<p>Giúp học viên nắm vững:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Đặc điểm, lợi ích và tính ưu việt của sản phẩm ✓ Kỹ thuật xử lý khi sản phẩm của bạn không có gì khác biệt? ✓ Phương thức động não – Tìm kiếm thông điệp bán hàng ✓ Phương pháp sử dụng “ 3 mũi giáp công” trong trình bày thuyết phục. ✓ Kỹ thuật thiết kế bản trình bày súc tích, thuyết phục và khơi dậy cảm xúc.
4. Quy trình bán hàng, làm gì và làm thế nào để bán hàng hiệu quả	<p>Giúp học viên nắm vững:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Quy trình bán hàng thông thường ✓ Quy trình bán hàng gia tăng giá trị sản phẩm ✓ Phương pháp bán hàng Gia tăng giá trị sản phẩm – Con

Nơi mang đến cho bạn những khóa học giá trị và thực tế nhất!



Phần	Nội dung
	<p>đường đến thành công</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Phương pháp phát triển và quản lý danh mục khách hàng✓ Phương pháp xây dựng mối quan hệ với khách hàng và xác định cơ hội bán hàng✓ Bức tranh bán hàng trong tương lai và xác định mục tiêu✓ Nên làm gì, nên làm như thế nào để đạt được doanh số và kiểm soát tốt doanh số của mình.✓ Các công cụ hỗ trợ trong việc tìm kiếm & quản lý khách hàng.
<p>5. Một số “bí quyết” và kỹ năng trong bán hàng</p>	<p>Giúp học viên biết cách:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Bán mở phân phối cho sản phẩm mới✓ Bán ép tồn kho✓ Bán trưng bày sản phẩm✓ Xử lý hàng tồn, cận hạn sử dụng✓ Xử lý từ chối, kết thúc bán hàng và chốt đơn hàng.✓ Các kỹ năng cần thiết của nhân viên bán hàng