



ĐỀ CƯƠNG NỘI DUNG ĐÀO TẠO

Khóa: Kỹ năng bán hàng B2C chuyên nghiệp

(Đối tượng khách hàng là người tiêu dùng cá nhân)

Phần	Nội dung
Phần 1: Làm quen và mục đích chương trình	<ul style="list-style-type: none">▪ Hoạt động làm quen▪ Vì sao chúng ta ở đây▪ Mục đích, nội dung chương trình
Phần 2 : Hiểu biết về bán hàng	<ul style="list-style-type: none">▪ Họ đã bán hàng như thế nào: Video và các câu chuyện bán hàng▪ Bán hàng và bán hàng thời @▪ Nguyên tắc và nguyên lý trong bán hàng▪ Các tình huống, cấp độ bán hàng – vì sao bán hàng ngày càng khó▪ Bán hàng Gia tăng giá trị sản phẩm – Con đường đến thành công▪ Quy trình bán hàng gia tăng giá trị sản phẩm
Phần 3: Hiểu biết về khách hàng	<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
Phần 4: Xây dựng thông điệp bán hàng hiệu quả	<ul style="list-style-type: none">▪ Đặc điểm, lợi ích và tính ưu việt của sản phẩm▪ Làm gì nếu sản phẩm của bạn không có gì khác biệt?▪ Phương thức động não – Tìm kiếm thông điệp bán hàng▪ Sử dụng “ 3 mũi giáp công” trong trình bày thuyết phục.▪ Thiết kế bản trình bày súc tích, thuyết phục và khơi dậy cảm xúc..
Phần 5: Quy trình bán hàng thông thường	<ul style="list-style-type: none">▪ Công việc hàng ngày▪ Các bước bán hàng<ul style="list-style-type: none">○ Chuẩn bị, xác định mục tiêu

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



Phần	Nội dung
	<ul style="list-style-type: none">○ Chào hỏi, tạo không khí thân mật○ Xác định cơ hội bán hàng○ Trình bày bán hàng, xử lý từ chối○ Chốt đơn hàng○ Trao đổi công việc○ Cảm ơn, chào khách hàng○ Đánh giá kết quả
Phần 6: Một số “ Bí quyết” trong bán hàng	<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
Phần 6: Tổng kết	<ul style="list-style-type: none">▪ Tóm tắt các điểm học hỏi▪ Các bước kế tiếp - Ứng dụng vào công việc.