



### Giới thiệu khóa học:

*Làm thế nào để chiếm được ưu thế và chủ động khi đàm phán bán hàng với đối tác? Làm thế nào để bán được sản phẩm, dịch vụ nhưng vẫn duy trì tốt mối quan hệ với đối tác?*

Chương trình “**Kỹ Năng Bán hàng chủ động**” (Active Selling Skill - ASS) của SALT được xây dựng dựa trên mô hình bán hàng chủ động thông qua việc đàm phán và thương lượng với khách hàng/đối tác. Mô hình bán hàng nổi tiếng này đã được điều chỉnh và áp dụng phù hợp với thực tiễn các doanh nghiệp tại Việt Nam. Việc bán hàng theo mô hình đàm phán, thương lượng sẽ giúp học viên giành được lợi thế khi bán hàng, nâng cao tính chủ động trong công việc bán hàng.



### Mục tiêu khóa học:

- Nắm được các bước chuẩn bị cho việc đàm phán bán hàng hiệu quả.
- Hiểu được cấu trúc và quy trình đàm phán bán hàng với đối tác.
- Cải thiện kỹ năng giao tiếp khi đàm phán bán hàng.
- Ứng phó tình huống và biết cách giải quyết vấn đề gặp phải trong đàm phán bán hàng.
- Thực hành các kỹ năng đàm phán thông qua các tình huống cụ thể.

### Phương pháp huấn luyện:

- Huấn luyện theo hình thức tương tác đa chiều.
- Các mô hình lý thuyết sẽ được cô đọng để học viên dễ nhớ, dễ áp dụng.
- Các học viên khi tham dự sẽ sử dụng những tình huống cụ thể trong công việc để thảo luận, chia sẻ và đúc rút bài học.
- Bài tập thực hành ngay tại lớp học.

### Nội dung được đề cập:

- Tổng quan về đàm phán bán hàng.
- Những nguyên tắc cơ bản đàm phán bán hàng.
- Quy trình đàm phán bán hàng.
- Thiết lập mục tiêu đàm phán.
- Xây dựng kế hoạch – chiến lược đàm phán.
- Kỹ năng chuẩn bị đàm phán.
- Kỹ năng mở đầu đàm phán bán hàng.
- Kỹ thuật đặt câu hỏi, lắng nghe và im lặng trong đàm phán.
- Kỹ thuật quan sát để đoán biết tâm lý người đối thoại qua ngôn ngữ cử chỉ.
- Kỹ thuật tổng hợp thông tin và phân tích lý lẽ.
- Kỹ thuật thương lượng, thuyết phục, nhượng bộ và phá vỡ bế tắc.
- Kỹ thuật ứng phó khi thấy người đối tác có những biểu hiện không đồng tình.
- Nhận biết cơ hội kết thúc bán hàng.
- Các kỹ thuật dứt điểm.
- Phương pháp xác định công việc sau đàm phán.





### THÔNG TIN KHÓA HỌC

#### Hoạt động trước đào tạo:

- Học viên đọc & tìm hiểu trước về nội dung đào tạo.
- Giảng viên tìm hiểu ngành nghề, đặc thù của học viên và phân tích nhu cầu đào tạo qua phỏng vấn & khảo sát.

#### Hoạt động trong đào tạo:

- Đào tạo theo hình thức đa chiều, lấy học viên & vấn đề của học viên làm trung tâm.
- Giới thiệu mô hình lý thuyết cô đọng để học viên dễ nhớ và áp dụng.
- Thảo luận, chia sẻ và giải quyết các tình huống cụ thể trong công việc của học viên ngay trên lớp.
- Lên chương trình hành động thực tế.

#### Hoạt động sau đào tạo:

- Giảng viên báo cáo tiến trình thực hiện và đánh giá kết quả đào tạo.
- Học viên áp dụng chương trình hành động vào thực tế công việc.
- Giảng viên tư vấn, hỗ trợ học viên trong quá trình áp dụng thực tế.
- Giảng viên tư vấn, đánh giá kết quả áp dụng thực tế của học viên.

#### Ngân sách thực hiện :

Số lượng tham dự: **Dưới 30 người/lớp**

Thời lượng đào tạo: **2 ngày**

Địa điểm tổ chức: **Theo chỉ định**

Chi phí đào tạo: **Vui lòng liên hệ với chúng tôi**

Bao gồm: Chi phí chuẩn bị chương trình; Chi phí giảng viên và trợ giảng; Tài liệu huấn luyện cho học viên; Đồ dùng giảng dạy; Văn phòng phẩm và vật dụng cho các hoạt động học tập; Quà tặng học viên; Chứng nhận tham dự; Hóa đơn tài chính.

#### Đối tượng đào tạo:

Chương trình phù hợp với đội ngũ bán hàng.

#### Tài liệu đào tạo:

Với mỗi một chương trình huấn luyện, học viên sẽ được phát tài liệu huấn luyện. Nếu học viên yêu cầu hoặc mong muốn được tham khảo thêm về nội dung của chương trình, SALT sẽ cung cấp danh sách tài liệu tham khảo và tài liệu đọc thêm khi có yêu cầu.

#### Báo cáo sau đào tạo:

Cuối khóa học, SALT sẽ tập hợp kết quả học tập và đánh giá của các giảng viên và làm báo cáo gửi khách hàng. Nội dung báo cáo gồm:

- Đánh giá kết quả học tập chung của lớp, điểm mạnh và điểm chưa mạnh.
- Nhận xét những đặc điểm nổi trội của lớp học và tư vấn chương trình hành động sau huấn luyện.

#### Chứng nhận cuối khóa:

Để đảm bảo chất lượng đào tạo, học viên cần tham dự đúng giờ, đầy đủ và cần tham dự tối thiểu 80% thời lượng mỗi khóa học. Đây là điều kiện tiên quyết để có thể nhận chứng nhận tham dự.

#### Giảng viên:

Các giảng viên được SALT lựa chọn trên cơ sở kinh nghiệm làm việc với các tổ chức trong và ngoài nước trong lĩnh vực quản lý và đào tạo. Các giảng viên đều đã được đào tạo để có thể chuyển tải nội dung chương trình đào tạo đến các học viên một cách hiệu quả nhất.

#### Giám đốc chương trình:

TP.Hà Nội: Mr. Bùi Quốc Việt

ĐT: 0903254420 - Email: [bqviet@salt.edu.vn](mailto:bqviet@salt.edu.vn)

TP.HCM: Mr. Trần Việt Hưng

ĐT: 0913232632 - Email: [tvhung@salt.edu.vn](mailto:tvhung@salt.edu.vn)

