



Exceptional Sales Management

KỸ NĂNG QUẢN TRỊ BÁN HÀNG VƯỢT TRỘI

Giới thiệu khóa học:

Bộ phận kinh doanh luôn được coi là nơi đứng mũi chịu sào mang doanh thu về cho doanh nghiệp. Vì vậy, giám đốc bán hàng cần là người cầm quân tài ba tinh thông toàn bộ quy trình phân tích, lên kế hoạch, xây dựng ngân sách, thực hiện và kiểm soát hoạt động của đội ngũ bán hàng nhằm đạt được mục tiêu đã xác định, bao gồm cả việc lựa chọn chiến lược bán hàng, thị trường, tuyển lựa, huấn luyện, giám sát, đãi ngộ và đánh giá hiệu quả hoạt động của nhân viên.

Chương trình Quản trị Bán hàng Vượt trội sẽ giúp các cấp bậc quản lý bán hàng củng cố và phát triển kỹ năng kiến thức của mình để có thể quản lý đội ngũ bán hàng hiệu quả nhất.



Mục tiêu khóa học:

- Nắm được các yêu cầu đối với người phụ trách bán hàng
- Nắm được các công việc của người phụ trách bán hàng
- Nắm được công tác dự báo doanh số bán hàng
- Biết cách lập kế hoạch và theo dõi tiến độ thực hiện việc bán hàng
- Biết cách kiểm soát chi phí
- Biết cách tuyển lựa và xây dựng đội ngũ bán hàng
- Biết cách đào tạo đội ngũ bán hàng
- Nắm được kỹ năng dẫn dắt và động viên đội ngũ bán hàng
- Nắm được kỹ năng theo dõi, giám sát đội ngũ bán hàng
- Nắm được kỹ năng đánh giá hiệu quả hoạt động của đội ngũ bán hàng

Nội dung được đề cập:

- Một số khái niệm về Marketing
- Vai trò của kênh phân phối trong marketing hỗn hợp
- Quản trị bán hàng là gì?
- Giám đốc bán hàng, chức năng, nhiệm vụ
- Quy trình quản trị bán hàng
- Các kỹ năng cần thiết được áp dụng trong quy trình quản trị bán hàng:
 - Kỹ năng dự báo doanh số và kiểm soát chi phí bán hàng
 - Kỹ năng lập kế hoạch và theo dõi tiến độ thực hiện bán hàng
 - Kỹ năng đào tạo, theo dõi, giám sát đội ngũ bán hàng
 - Kỹ năng đánh giá hiệu quả hoạt động của đội ngũ bán hàng

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.





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 các cấp quản lý.

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

TP.HCM: Mr. Trần Việt Hưng

ĐT: 0913232632 - Email: tvhung@salt.edu.vn

