



Models of Exceptional Consultancy

MÔ HÌNH TƯ VẤN VƯỢT TRỘI

Giới thiệu khóa học:

Mô hình Tư Vấn Vượt Trội (Models of Exceptional Consultancy

- MEC) là chương trình về kỹ năng tư vấn và bán hàng một cách chuyên nghiệp dành cho đội ngũ tư vấn viên trong vòng 6 tháng tuổi. Khóa học sẽ cung cấp và nâng cao những kỹ năng tư vấn và bán hàng một cách bài bản, đi đúng tâm lý của khách hàng từ khâu tìm khách hàng tiềm năng, cách gọi điện thoại xin hẹn, cách thu thập thông tin, cách khơi gợi nhu cầu, cách đưa ra những vấn đề “nhạy cảm” có thể làm phá sản kế hoạch tài chính của khách hàng thông qua bảng phân tích tài chính, cách trình bày quyền lợi của sản phẩm – là giải pháp tối ưu cho những vấn đề nhạy cảm thông qua bản minh họa quyền lợi, cách vượt qua những từ chối của khách hàng và cách kết thúc hợp đồng một cách bài bản. Chương trình sẽ hỗ trợ công cụ đắc lực là bản phân tích tài chính khi tư vấn bán hàng nhằm tối đa hóa hiệu ứng khi tư vấn bán hàng.



Mục tiêu khóa học:

- Giới thiệu quy trình bán hàng chuẩn mực trong ngành nghề.
- Nâng cao kỹ năng tìm KHTN một cách hiệu quả từ khách hàng lạ
- Nâng cao kỹ năng gọi điện thoại xin hẹn, tiếp cận, thu thập thông tin và khơi gợi nhu cầu.
- Nghệ thuật sử dụng các loại câu hỏi trong quá trình tư vấn, và đặc biệt là chuyển tâm lý khách hàng từ nhu cầu “cần” đến “muốn” thông qua bảng phân tích nhu cầu tài chính của khách hàng.
- Trang bị cho tư vấn viên những kiến thức cũng như nâng cao các kỹ năng tư vấn sản phẩm của Bán hàng một cách chuyên nghiệp.
- Nâng cao kỹ năng xử lý từ chối của khách hàng.
- Nâng cao kỹ năng kết thúc hợp đồng.
- Giúp hoàn thiện tất cả các kỹ năng tư vấn để trở thành một tư vấn viên chuyên nghiệp trong ngành nghề.

Nội dung được đề cập:

- Giới thiệu quy trình tư vấn bán hàng chuẩn
- Nâng cao kỹ năng tìm KHTN, đặc biệt là khách hàng lạ
- Nâng cao kỹ năng gọi điện thoại xin hẹn.
- Tính chuyên nghiệp trong tư vấn kế hoạch tài chính.
- Sử dụng công cụ bán hàng hiệu quả - Bảng phân tích nhu cầu tài chính.
- Nghệ thuật đặt các loại câu hỏi khi tư vấn Bán hàng.
- Chuyển nhu cầu của khách hàng từ “cần” sang “muốn”.
- Nâng cao kỹ năng trình bày sản phẩm của công ty.
- Nâng cao kỹ năng xử lý từ chối trong quá trình tư vấn Bán hàng.
- Làm thế nào để biến lời phàn nàn của khách hàng thành cơ hội tư vấn Bán hàng?
- Nâng cao kỹ năng kết thúc hợp đồng.
- Nâng cao kỹ năng phục vụ khách hàng và phát triển thị trường.

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: **25-45 người/lớp**

Thời lượng đào tạo: **4 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

TP.HCM: Mr. Trần Việt Hưng

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

