



Exceptional Selling Power

SỨC MẠNH BÁN HÀNG VƯỢT TRỘI

Giới thiệu khóa học:

Người ta thường nói: *Người bán hàng không phải bán cái mình có mà bán cái khách hàng cần.*

Vậy nếu khách hàng thấy không cần cái mình có thì sẽ bán cái gì?

Người bán hàng chuyên nghiệp sẽ tạo ra nhu cầu cho khách hàng, dẫn dắt khách hàng, định hướng cho khách hàng và cung cấp các giải pháp để giải quyết các vấn đề (hiện tại hoặc tiềm tàng) của khách hàng.



Mục tiêu khóa học:

- Giúp học viên hiểu đúng, yêu nghề, giỏi nghề và gắn bó với nghề bán hàng.
- Hiểu rõ được bản chất của công việc bán hàng.
- Nắm bắt được tâm lý khách hàng và các lỗi cần tránh khi giao tiếp với khách hàng.
- Giúp các công ty tăng doanh số và tăng độ hài lòng của khách hàng khi được phục vụ bởi một đội ngũ nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp.

Nội dung được đề cập:

- Các quan điểm hiện đại về nghề bán hàng.
- Lỗi mà người bán hàng thường gặp.
- Những yếu tố đánh giá một người bán hàng.
- Các dạng tâm lý khách hàng.
- Phân tích quy trình mua hàng.
- Quy trình bán hàng.
- Những kỹ năng áp dụng cho từng bước bán hàng:
 - Kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng
 - Kỹ năng tạo thiện cảm với khách hàng
 - Kỹ năng trình bày bán hàng chuyên nghiệp
 - Kỹ năng ứng phó với sự phản đối của khách hàng
 - Kỹ năng kết thúc thương vụ
 - Kỹ năng phục vụ khách 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: **25-45 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

TP.HCM: Mr. Trần Việt Hưng

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

