

Thông tin khóa học

Nghệ thuật bán hàng

Đối tượng của khóa học:

Khóa học được thiết kế dành cho các chuyên gia trẻ trong phân khúc kinh doanh có kinh nghiệm từ 6 tháng trở lên và có mong muốn trở thành chuyên gia về bán hàng để có thể thăng tiến lên vị trí cao hơn và thực sự vững vàng trong nghề nghiệp bán hàng.

Mục tiêu:

Khoá học trang bị cho học viên kiến thức và công cụ có thể sử dụng vào tất cả các ngành bán hàng, bao gồm hàng tiêu dùng bán nhanh, B2B, dược phẩm, mỹ phẩm, dịch vụ và giải pháp.

Sau khóa học, học viên có thể

- ✓ Kiến thức và hiểu biết chuyên sâu về quá trình hình thành và phát triển của nghề bán hàng.
- ✓ Sự đóng góp của công tác bán hàng cho xã hội, cho doanh nghiệp và cho khách hàng.
- ✓ Hiểu biết tường tận về các loại hình và phương pháp bán hàng chuyên nghiệp.
- ✓ Hiểu biết rõ về sự tương quan của các giai đoạn trong quá trình bán hàng.
- ✓ Hiểu biết thấu đáo về các dạng và các tính cách khác nhau của khách hàng.
- ✓ Am tường nghệ thuật linh hoạt về giao tiếp trong bán hàng.
- ✓ Hiểu biết các dạng nhu cầu Mua và các ảnh hưởng vào quyết định mua hàng.
- ✓ Hiểu biết thấu đáo về quan hệ tương tác 2 chiều.
- ✓ Hiểu biết về nghệ thuật hỏi và cách sử dụng câu hỏi trong bán hàng.
- ✓ Biết cách lắng nghe một cách hiệu quả và các kỹ thuật lắng nghe.
- ✓ Sử dụng hiệu quả giao tiếp bằng lời và ngôn ngữ không lời trong bán hàng.
- ✓ Hiểu biết tường tận các bước chào, bán hàng của quy trình bán hàng chuyên nghiệp.
- ✓ Hiểu biết các giá trị cộng thêm từ doanh nghiệp và nvbh để làm hài lòng khách hàng.
- ✓ Hiểu biết các lợi ích từ làm việc nhóm, nội bộ và ngoài doanh nghiệp.
- ✓ Hiểu biết về thiết lập khu vực bán hàng và tuyến bán hàng.
- ✓ Gia tăng thiện cảm với khách hàng và tạo thêm các cơ hội bán hàng
- ✓ Hiểu biết các bước tự lãnh đạo và quản trị bản thân, quản trị khu vực bán hàng và khách hàng.
- ✓ Và còn nhiều lợi ích nữa dành cho bạn về **Nghệ thuật Bán hàng** một cách **Chuyên nghiệp** từ khoá học này.

Nội dung:

Buổi 1

- **Quá trình phát triển của nghiệp vụ bán hàng:**
 - o Lịch sử, nguồn gốc và quá trình phát triển của nghiệp vụ bán hàng
 - o Bán hàng chuyên nghiệp hiện đại
- **Sự đóng góp của công tác bán hàng:**
 - o Đối với xã hội
 - o Đối với doanh nghiệp
 - o Đối với khách hàng
- **Đặc thù của “Nghề” Bán hàng:**
 - o Các đặc điểm của nghề bán hàng
 - o Các cơ hội phát triển và đảm bảo nghề nghiệp
 - o Uy tín của nghề bán hàng
 - o Thu nhập trong nghề bán hàng
- **Các dạng thức bán hàng:**
 - o Bán hàng khuyến khích
 - o Bán hàng tâm lý
 - o Bán hàng đáp ứng nhu cầu
 - o Bán hàng xử lý vấn đề
 - o Bán hàng tư vấn
- **Hình ảnh và các chuẩn mực của một người bán hàng chuyên nghiệp**
- **Test cuối buổi**

Buổi 2, 3:

- **Các phẩm chất và Kỹ năng để Thành công trong nghề bán hàng.**
- **Tự lãnh đạo và quản trị bản thân**
 - o Xác định các mục tiêu làm việc và các mục đích trong cuộc sống và nghề nghiệp
 - o Thiết lập các mục tiêu để phát triển nghề nghiệp và cuộc sống
- **Gia tăng giá trị kinh doanh đến khách hàng bằng làm việc nhóm**
 - o Quan hệ làm việc nhóm nội bộ và các giá trị cộng thêm
 - o Xây dựng và phát triển các kỹ năng làm việc nhóm
- **Phương pháp và kỹ thuật trong làm việc và ứng xử với các dạng và tính cách khách hàng**
 - o Hiểu biết chuyên sâu về các dạng đặc thù và tính cách khác nhau của khách hàng
 - o Người bán hàng linh hoạt điều chỉnh cách thức giao tiếp và làm việc dựa theo các tính cách đặc thù của khách hàng
 - o Quá trình làm việc và bán hàng đến các dạng khách hàng khác nhau.
 - o Chăm nang làm việc với các tính cách khách hàng khác nhau.
- **Test cuối buổi**

Buổi 4:

- **Nghệ thuật Giao tiếp trong Bán hàng Chuyên nghiệp**
 - o Giao tiếp bằng lời
 - o Các phương pháp Hỏi trong bán hàng
 - o Các dạng câu hỏi sử dụng trong giao tiếp bán hàng chuyên nghiệp
 - o Cẩm nang phối hợp các câu hỏi một cách hiệu quả
 - o Nghệ thuật giao tiếp thành công bằng cách biết Lắng Nghe
 - o Kỹ năng và phương pháp Nghe hiệu quả 360°
 - o Cẩm nang Lắng Nghe
 - o Nghệ thuật giao tiếp không lời trong bán hàng chuyên nghiệp
 - Sắc mặt, Ánh mắt, Dáng điệu cử chỉ
 - Ngôn ngữ cơ thể
 - Giọng nói, âm lượng
 - Khoảng cách giao tiếp
 - o Cẩm nang ma trận giao tiếp không lời trong bán hàng chuyên nghiệp
- **Test cuối buổi**

Buổi 5

- **Chiến lược và Kỹ thuật Bán hàng Chuyên nghiệp hiện đại**
 - o Khảo sát quá trình Mua và Bán
 - o Cơ chế Mua và cơ chế của quá trình Bán chuyên nghiệp
 - o Bán hàng trên luận lý và cơ chế Mua của khách hàng
 - o Xử lý phản ứng và chốt bán hàng chuyên nghiệp.
 - o Quy trình 10 bước bán hàng chuyên nghiệp.
- **Test cuối buổi**

Buổi 6:

- **Hoàn thiện quá trình bán hàng chuyên nghiệp trong công tác Hậu bán hàng**
- **Nghệ thuật hoàn thiện quan hệ khách hàng**
- **Công tác hậu bán hàng và gia tăng giá trị bán hàng**
 - o Hiệu quả hoá quan hệ Người Mua - Người Bán
 - o Duy trì các giao tiếp và quan hệ 2 chiều
- **Quản trị khu vực bán hàng và khách hàng trong KVBH hiệu quả**
 - o Phân tích, hiểu biết khu vực bán hàng và phân loại khách hàng
 - o Phân loại khách hàng trong khu vực bán hàng
 - o Tuyển bán hàng
 - o Sử dụng ma trận đơn và ma trận kép để định dạng và phân loại khách hàng
- **Test cuối khoá**

Giảng viên:

Ông Đoàn Bình - Giảng viên cao cấp của Trung tâm Đào tạo Quản trị Kinh doanh, chuyên đào tạo các khóa chuyên nghiệp ngắn hạn về kinh doanh

Ông Đoàn Bình có gần 20 năm kinh nghiệm trong làm việc, trải nghiệm và hoạt động trong các lĩnh vực chuyên nghiệp về:

- Phát triển Kinh doanh, Quản trị Marketing, Quản trị Bán hàng và Quản lý Lãnh đạo,
- Huấn luyện và đào tạo chuyên nghiệp về quản trị bán hàng, quản lý và lãnh đạo kinh doanh.
- Tư vấn kinh doanh và đào tạo huấn luyện cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.
- Ông đã từng phụ trách các chức vụ Giám đốc Phát triển Kinh doanh, Giám đốc Marketing, Giám đốc Bán hàng, Giám đốc Sản phẩm và Cố vấn kinh doanh trong nhiều ngành hàng về B2B, sản phẩm công nghiệp, sản phẩm tiêu dùng, sản phẩm tiêu dùng bán nhanh, các sản phẩm dược phẩm có kê toa (ETC) và không kê toa (OTC).

Thông tin tuyển sinh:

- **Khai giảng: 18h ngày 22/08/ 2011**
- **Thời lượng:** 06 buổi
- **Thời gian:** Từ 18h00 - 21h00 các ngày 22, 23, 24, 25, 26/ 08/ 2011
Sáng từ 8h30 – 11h30, ngày 27/08/2011
- **Học phí:** 3.600.000 VNĐ
- **Hạn đăng ký:** 18/08/2011
- **Địa điểm học:** Tầng 6, Trung tâm Đào tạo QTKD Inpro, Số 18 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
- **Liên hệ Bộ phận Tư vấn: Tel** (04) 3942 8986 – (08) 6675 2682 – 6678 8284

Fax: (04). 39428985

* Email: inpro@indochinapro.com