

*Con người mới
cho nền kinh thương mới*



Chương trình đào tạo
**KỸ NĂNG BÁN HÀNG
CHUYÊN NGHIỆP**
Professional Selling Skills

TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE
PACE Institute of Management

PACE
KHÁT VỌNG DOANH TRÍ

KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

Professional Selling Skills

Trang bị những kiến thức và kỹ năng căn bản nhất mà một người bán hàng chuyên nghiệp cần phải có, để từ đó biết cách bán hàng thành công, biết cách quản lý khách hàng, chăm sóc khách hàng và phát triển khách hàng mới.

Hoạt động bán hàng là công việc vô cùng quan trọng mà kết quả của nó là sự sống còn của doanh nghiệp. Vì vậy, việc phát triển kỹ năng và hiệu quả của hoạt động bán hàng luôn là điều trăn trở của cả nhân viên bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

Nhằm góp phần trong việc giải quyết các khó khăn trên, PACE đã nghiên cứu và thiết kế chương trình “Kỹ Năng Bán Hàng Chuyên Nghiệp” dành cho tất cả những người bán hàng, bao gồm các ngành hàng khác nhau, mà đặc biệt là ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), để đào tạo kỹ năng và giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả trong hoạt động bán hàng.

Qua chương trình này, ngoài việc được trang bị những kiến thức căn bản về nghề bán hàng, các phương pháp và kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp, bạn sẽ được chia sẻ các kinh nghiệm để đối phó và xử lý các tình huống bất ngờ trong quá trình bán hàng từ các giảng viên đã có nhiều năm kinh nghiệm quản lý bán hàng tại các tập đoàn đa quốc gia tại Việt Nam.

Với phương pháp “*đào tạo mang tính tư vấn*”, áp dụng công nghệ đào tạo mới của thế giới, chương trình đã được PACE triển khai thành công **16 năm** qua với sự tham gia của đông đảo các cấp quản lý và nhân viên bán hàng từ các công ty trong và ngoài nước hoạt động tại Việt Nam.





Thông tin chi tiết về Chương trình đào tạo

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần I: Hiểu về nghề bán hàng

- Thế nào là một hoạt động “Bán hàng” đúng nghĩa và hiệu quả;
- Vai trò, trách nhiệm, thái độ, kiến thức và kỹ năng của một người bán hàng chuyên nghiệp;
- Phương pháp tự hoàn thiện và phát triển “nghề bán hàng” theo từng cấp độ.

Phần II. Tâm lý khách hàng và hành vi tiêu dùng

- Tính cách khách hàng và các yếu tố tâm lý trong bán hàng;
- Động cơ thúc đẩy và nhu cầu tiêu dùng;
- Các giai đoạn tâm lý của một quá trình mua hàng;
- Phương pháp tác động tích cực đến hành vi tiêu dùng của khách hàng trong từng giai đoạn.

Phần III. Quy trình và phương pháp bán hàng hiệu quả

- Kế hoạch bán hàng và các thông tin chuẩn bị cần thiết
 - Quy trình thiết lập kế hoạch bán hàng;
 - Các công cụ, mẫu biểu và báo cáo thông dụng trong công tác bán hàng;
 - Những thông tin quan trọng cần thiết chuẩn bị trong hoạt động bán hàng.
- Quy trình bán hàng chuyên nghiệp;
- Mấu chốt quan trọng để bán hàng thành công:
 - Xây dựng thái độ và cách thức tiếp cận phù hợp;
 - Tiến hành tiếp cận đúng phương pháp;
 - Kỹ thuật “lắng nghe” và thu thập thông tin;
 - Kỹ thuật nhận định, phân tích và phân loại nhu cầu khách hàng;
 - Xác định kỹ thuật thương thuyết;
 - Kết thúc thương vụ thành công.
- Những lưu ý quan trọng cần thiết trong hoạt động bán hàng.

Phần IV. Một số kỹ năng bổ trợ quan trọng trong bán hàng

- Kỹ năng giao tiếp và trình bày thuyết phục
 - Vai trò của giao tiếp trong bán hàng;
 - Các nguyên tắc giao tiếp hiệu quả trong bán hàng;
 - Các rào cản trong giao tiếp, các tín hiệu đóng trong giao tiếp;
 - Kỹ thuật phá vỡ và tạo dựng sự cởi mở trong giao tiếp bán hàng;
 - Trình bày thuyết phục trong bán hàng.
- Kỹ năng xử lý phản đối/ từ chối
 - Những nguyên nhân thường gặp khi khách hàng phản đối/ từ chối;
 - Các nguyên tắc cần tuân thủ khi xử lý phản đối/ từ chối;
 - Một số kỹ thuật và chiến thuật xử lý phản đối/ từ chối trong bán hàng;
 - Thực hành theo tình huống.

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

- Nhân viên bán hàng của các doanh nghiệp trong và ngoài nước;
- Đại diện thương mại mong muốn được trang bị những kiến thức, kỹ năng cần thiết để phát triển và hoàn thiện nghề bán hàng.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi tham dự chương trình, học viên có thể:

- Thấu hiểu về nghề bán hàng;
- Hiểu tâm lý và hành vi tiêu dùng của khách hàng;
- Biết cách lập quy trình và phương pháp bán hàng hiệu quả;
- Hoàn thiện kỹ năng giao tiếp và trình bày bán hàng thuyết phục;
- Hoàn thiện kỹ năng xử lý phản đối và từ chối của khách hàng.



*“Chỉ có học thực, mới có năng lực thực;
chỉ có năng lực thực, mới có thể làm thực;
chỉ có làm thực, mới có thể tạo ra giá trị thực;
chỉ có tạo ra giá trị thực, mới có thể sống thực.
Tất cả, bắt đầu từ thực học” (PACE).*

Trụ sở chính: Tòa nhà PACE
341 Nguyễn Trãi, Quận 1, TP.HCM
Điện thoại: (028) 3837.0208

Văn phòng Hà Nội: International Center
17 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (024) 3646.2828

Email: contact@PACE.edu.vn
Website: www.PACE.edu.vn