

*Con người mới
cho nền kinh thương mới*



Chương trình đào tạo
NĂNG LỰC
GIÁM SÁT BÁN HÀNG
Sales Supervisor

TRƯỜNG DOANH NHÂN PACE
PACE Institute of Management

PACE
KHÁT VỌNG DOANH TRÍ

NĂNG LỰC GIÁM SÁT BÁN HÀNG

Sales Supervisor

Phát triển năng lực cho các “Tướng Tác Chiến” ngoài thị trường để “chiến đấu” hiệu quả và “chiến thắng”.

Người ta thường ví von, Giám Sát Bán Hàng (Sales Supervisor) chính là các **“Tướng tác chiến”**, trực tiếp **“cầm quân xông trận”** để “chiến đấu” và “chiến thắng” ngoài thị trường. Họ chính là người **xây dựng** và **chỉ huy** đội ngũ kinh doanh ngoài thị trường. Đồng thời, họ cũng chính là người giữ vai trò trọng yếu trong việc **phát huy** lợi thế cạnh tranh của công ty, nhằm **hoàn thành** các mục tiêu kinh doanh tại các Cửa hàng (trực thuộc công ty) hoặc các nhà phân phối (đối tác kinh doanh của công ty) mà họ được phân công phụ trách.

Chính vì thế mà trong kinh doanh, dù là kinh doanh hàng tiêu dùng hay hàng công nghiệp, dù là sản xuất hay dịch vụ thì đội ngũ Giám Sát Bán Hàng vẫn thường được xem là biểu trưng cho **“sức mạnh”**, **“sức chiến đấu”** của doanh nghiệp. Cũng chính vì thế việc phát triển năng lực cho đội ngũ giám sát bán hàng vẫn luôn là vấn đề được các doanh nghiệp quan tâm và ưu tiên nhiều nhất.

Nhằm góp phần nâng cao **“sức chiến đấu”** của các Giám Sát Bán Hàng trong một khoảng thời gian rất ngắn (8 buổi học/ 4 ngày học), để đáp ứng đặc thù công việc bận rộn của bạn song song với việc giúp bạn trở thành các **“Tướng tác chiến”** chuyên nghiệp, để **“chiến đấu”** và **“chiến thắng”** ngoài thị trường, Trường PACE đã *tiếp tục cải tiến, nâng cấp và phát triển* chương trình đào tạo dành cho đội ngũ “Giám sát bán hàng” mà PACE đã triển khai **16 năm** qua lên một tầm cao mới.

Chương trình được áp dụng theo phương pháp giáo dục chủ động, thiên về các hoạt động thảo luận nhóm và thực hành các tình huống thực tế trong môi trường kinh doanh hiện nay.

Thông tin chi tiết về Chương trình đào tạo

ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

Đối tượng tham dự chương trình đào tạo này, bao gồm:

- Giám sát bán hàng, Giám sát kinh doanh (Sales Supervisors) của các công ty bán hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp & dịch vụ;
- Các quản lý bán hàng cấp trên của giám sát bán hàng/ giám sát kinh doanh có mong muốn hệ thống hóa toàn bộ những kiến thức liên quan đến năng lực giám sát bán hàng;
- Đại diện thương mại có nhiều năm kinh nghiệm trong bán hàng và có mong muốn được trang bị những kiến thức và kỹ năng cần thiết để có thể phát triển nhanh chóng năng lực giám sát bán hàng và sớm trở thành một “Giám sát bán hàng chuyên nghiệp”;
- Những nhân sự có kinh nghiệm làm việc và trải nghiệm trong hoạt động bán hàng sẽ thuận lợi trong việc nắm bắt cũng như thích ứng với nội dung đào tạo mang tính thực tiễn của chương trình này.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất chương trình, học viên có thể:

- Biết rõ vị thế, nhiệm vụ của mình trong chiến lược kinh doanh tổng thể của công ty cũng như các yêu cầu về năng lực và các tiêu chí đánh giá kết quả công việc mà một giám sát bán hàng chuyên nghiệp cần phải có;
- Hiểu và nắm được phương pháp rèn luyện những phẩm chất, kiến thức, năng lực để từ đó biết cách không ngừng phát triển bản thân lên một tầm cao mới;
- Biết cách phát triển và hoàn thiện năng lực hiện thực hóa các mục tiêu bán hàng với vai trò là giám sát bán hàng trong môi trường kinh doanh hiện nay;
- Biết cách đồng hành cũng như tạo dựng một đội ngũ nhân viên bán hàng giàu năng lực thông qua sự thấu hiểu các vấn đề về con người trong hoạt động bán hàng, biết cách lãnh đạo, biết cách tạo động lực làm việc, biết cách huấn luyện, phát triển nhân viên và tạo dựng tinh thần đồng đội cho đội ngũ sales;
- Nắm được những mấu chốt quan trọng và biết cách đồng hành với nhà phân phối trong hành trình hiện thực hóa mục tiêu bán hàng với vai trò là giám sát kinh doanh.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần I. Chân dung và công việc của một giám sát bán hàng

- Tầm quan trọng của công tác giám sát bán hàng trong hoạt động kinh doanh tổng thể;
- Vị trí & các mối quan hệ của một giám sát bán hàng chuyên nghiệp;
- Nhiệm vụ và các tiêu chí đo lường hiệu quả công việc của một giám sát bán hàng tiêu chuẩn;
- Những phẩm chất, kiến thức và năng lực cần có của một giám sát bán hàng chuyên nghiệp trong môi trường kinh doanh hiện nay;
- Phát triển năng lực quản trị dành cho giám sát bán hàng.

Phần II. Năng lực hiện thực hóa mục tiêu bán hàng

- Tìm hiểu và phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh
 - Vai trò tìm hiểu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh của giám sát bán hàng;
 - Giới thiệu về những phạm vi cần tìm hiểu và phân tích;
 - Quy trình và phương pháp thiết lập hệ thống thu thập thông tin;
 - Phân tích thông tin và đánh giá.
- Lập kế hoạch bán hàng và triển khai thực hiện các tiêu chí kinh doanh
 - Kỹ thuật dự báo và những yêu cầu cần dự báo dành cho giám sát bán hàng;
 - Xác lập mục tiêu thông minh cho công tác giám sát bán hàng;
 - Hệ thống chia chỉ tiêu và kỹ thuật phân bổ các chỉ tiêu;
 - Phương pháp lập và triển khai kế hoạch bán hàng hiệu quả.
- Theo dõi và đánh giá kết quả thực hiện các tiêu chí kinh doanh
 - Công tác theo dõi và đánh giá thông qua các chốt kiểm tra;
 - Nghệ thuật hỗ trợ và phản hồi thông tin đánh giá trong quá trình thực hiện;
 - Mẫu biểu, công cụ theo dõi và đánh giá kết quả thực hiện.
- Hệ thống báo cáo thực hiện liên quan đến giám sát kinh doanh
 - Giải pháp để những báo cáo thực hiện trở thành các công cụ quản trị công việc hiệu quả;
 - Báo cáo trong hệ thống bán hàng.

Phần III. Năng lực xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh giàu năng lực

- Thấu hiểu nhân viên trong hoạt động bán hàng

- Các vấn đề về con người trong hoạt động bán hàng;
- Các nguyên tắc hành xử và tâm lý của nhân viên bán hàng;
- Kỹ năng đánh giá năng lực, thành tích & thái độ của nhân viên bán hàng;
- Đòn bẩy của việc đánh giá nhân viên trong quá trình phát triển nhân viên.
- Lãnh đạo và tạo động lực làm việc cho nhân viên bán hàng/ nhân viên kinh doanh
 - Phân tích động cơ làm việc của nhân viên bán hàng;
 - Tầm quan trọng của công tác lãnh đạo & tạo động lực làm việc cho nhân viên bán hàng;
 - Nguyên tắc & quy trình lãnh đạo & tạo động lực làm việc cho nhân viên bán hàng;
 - Nghệ thuật lãnh đạo tình huống trong hoạt động bán hàng;
 - Giới thiệu một số phương pháp tạo động lực hiệu quả trong kinh doanh.
- Huấn luyện và phát triển nhân viên hiệu quả
 - Hiểu biết về huấn luyện & phát triển nhân viên;
 - Cách tiếp cận hiệu quả trong huấn luyện;
 - Nguyên lý và nguyên tắc trong huấn luyện;
 - Các công cụ & quy trình huấn luyện hiệu quả.
- Xây dựng tinh thần đồng đội và giữ chân nhân viên giỏi.

Phần IV. Năng lực đồng hành cùng các nhà phân phối

- Tìm hiểu về các tiêu chí cho nhà phân phối tiềm năng;
- Kỹ thuật giao tiếp và thương lượng về các chính sách hợp tác kinh doanh;
- Nghệ thuật đồng hành cùng nhà phân phối nhằm hoàn thành mục tiêu doanh số;
- Phương pháp giải quyết các vấn đề phát sinh khi làm việc với nhà phân phối;
- Một số công cụ & phương pháp để nhận biết, phân tích nguyên nhân & xây dựng giải pháp trọn vẹn cho các vấn đề phát sinh trong tiến trình đồng hành cùng nhà phân phối.





*“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