

CHƯƠNG TRÌNH KỸ NĂNG BÁN HÀNG THÀNH CÔNG

Theo số liệu thống kê từ báo cáo điều tra lao động và việc làm năm 2012, ngành sales là một trong những ngành có mức thu nhập cao tại Việt Nam hiện nay. Nhu cầu tuyển dụng về sales của doanh nghiệp ngày càng cao, nhưng kỹ năng của các nhân viên này đa số đều không đáp ứng được mong muốn của các doanh nghiệp

Một nhân viên bán hàng giỏi dù bất kỳ sản phẩm dịch vụ nào cũng có thể bán hàng tốt. Để bán hàng thành công ngoài kinh nghiệm bán hàng cần có kiến thức và kỹ năng cùng thái độ bán hàng chuyên nghiệp. Với phương pháp đào tạo lấy kinh nghiệm thực tế làm trọng tâm, cùng với Chuyên gia nhiều trải nghiệm trong nghề bán hàng, khóa học bán hàng tại Cuộc Sống Đúng Nghĩa cam kết sẽ mang lại cho bạn nhiều giá trị tuyệt vời, giúp bạn nhận ra được **minh đang ở đâu ? và cần phải làm gì ?** để trở thành người tư vấn bán hàng giỏi.

- ✓ **Nắm bắt đầy đủ KIẾN THỨC, QUY TRÌNH BÁN HÀNG** chuyên nghiệp
- ✓ **Nâng cao khả năng giao tiếp, bán hàng với khách hàng HIỆU QUẢ**
- ✓ **XỬ LÝ TỪ CHỐI MUA HÀNG**, lời phàn nàn của khách hàng và khách hàng khó tính 1 cách khéo léo, thuyết phục.
- ✓ **Biết cách THUYẾT PHỤC KHÁCH HÀNG**
- ✓ **BÍ QUYẾT** làm cho doanh số bán hàng tăng cao hơn gấp nhiều lần so với hiện tại
- ✓ **Làm cho mỗi người mua hàng TỰ GIỚI THIỆU** sản phẩm đã mua đến nhiều người khác nữa
- ✓ **Khiến cho khách hàng MÃN NGUYỆN, HÀI LÒNG** vì đã có được một món hàng vượt sự mong đợi của họ

Mục tiêu khóa học

Ngày khai giảng: hàng tháng

Thời gian học: 3 buổi (từ 18h00 - 21h00)

Học phí: 1.000.000 VNĐ

Học phí ưu đãi:

Sinh viên, nhóm 3- 5 học viên giảm 10%

ĐĂNG KÝ HỌC

Hotline : 0916 72 0000 - Ms. Vân Anh
0912.232334 - Ms. Ngọc Yến

Lịch khai giảng

- ✓ Ban lãnh đạo của quý doanh nghiệp và tập thể các phòng kinh doanh
- ✓ Phòng thị trường, phòng Marketing, phòng bán hàng, phòng chăm sóc khách hàng
- ✓ Các cửa hàng trưởng và các cá nhân mong muốn phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh và bán hàng

Đối tượng tham gia

Nội dung khóa học

1. Bán Hàng Thành Công

Kỹ năng theo tiến trình sale

- Tìm nguồn khách hàng tiềm năng, tạo mạng lưới quan hệ
- Gọi điện thoại, đến gặp trực tiếp khách hàng
- Trình bày và thuyết phục
- Xử lý các lời từ chối
- Theo khách hàng, kết thúc thương vụ
- Chăm sóc khách hàng

10 Tâm niệm tự tạo lửa cho bản thân

1. Khát vọng chiến thắng và mơ ước thành công
2. Suy nghĩ và thái độ quyết định kết quả của hành động
3. Sống với hiện tại
4. Kiên trì tạo ra sự khác biệt
5. Ý thức về sự vĩ đại của bản thân: Tôi là màu nhiệm của thiên nhiên
6. Đón chào ngày mới với tình yêu trong trái tim
7. Học hỏi và hoàn thiện bản thân từng ngày một
8. Hãy cười và thế giới sẽ cười với bạn
9. Chỉ có hành động mới thay đổi cuộc sống
10. Sống và làm việc với tình yêu

Kỹ năng làm việc của người sale

- Đặt mục tiêu quan hệ
- Lập kế hoạch để đạt mục tiêu
- Chăm sóc ngoại hình
- Tạo thiện cảm với khách hàng
- Luyện giọng và ngôn ngữ cơ thể
- Lắng nghe, hiểu ngôn ngữ không lời
- Tập trung và kỷ luật

Xử lý lời từ chối và chốt sale

- Dành được sự đồng ý từ khách hàng
- Còn bị từ chối còn có cơ hội sale
- Mọi chuyện đều không liên quan đến giá
- Khách hàng ít khi nói ra lý do từ chối thật sự
- Đừng tranh cãi, đừng tấn công khách hàng
- Những tuyệt chiêu để chốt sale
- Hệ thống các bước xử lý một lời từ chối

2. Chăm sóc khách hàng hiệu quả

- Bán hàng chỉ là bước khởi đầu
- Duy trì quan hệ để khách hàng cảm thấy ấm lòng
- Giải quyết các sự cố một về khiếu nại một cách nhanh nhẹn
- Thể hiện đúng các chính sách bảo hành đã cam kết
- Cách kiểm chế cảm xúc khi khách hàng nóng giận
- Làm cho khách hàng giới thiệu thêm khách hàng cho mình
- Tìm những cách chăm sóc sáng tạo và khác biệt
- Chăm sóc khách hàng là của một hệ thống chứ không phải một bộ phận



TRẦN ĐÌNH TUẤN

- **Sáng lập và Điều Hành** CT Tư Vấn & Đào Tạo Cuộc Sống Đúng Nghĩa
 - **Nguyên Giám Đốc Đào Tạo** của Chương Trình Hiệu Về Trái Tim
- Thực tế huấn luyện và đào tạo tại các Doanh nghiệp: TOYOTA, POSCO, SYM, PRANDA, AGRIVIET, HP, Westernbank, Nguyên Kim, Vietcombank, Sacombank, Cảng Đồng Nai, Petrolimex, PVDrilling,



CJ Vina, Việt Thắng, Cosmo, Nhựa Chí Thành, Inchem Việt Nam, VCCI, HBM Group, Cục Hậu Cần, Phòng Quản Lý Xuất Nhập Cảnh, Viện Nghiên Cứu Dầu Khí, Viettel 1068, Giày An Lạc, CPMO.



Ngày khai giảng: Hàng tháng

TẠI HÀ NỘI: 266 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội

TẠI TP.HCM: 47/2 Bùi Đình Túy, P.24, Q.Bình Thạnh

www.facebook.com/kynang.edu.vn

www.youtube.com/cuocsongdungnghia

www.cuocsongdungnghia.com - www.kynang.edu.vn