



NGHỆ THUẬT BÁN HÀNG THÀNH CÔNG

HCM : 11-12/12/2025
HN : 15-16/12/2025

- ✓ Làm thế nào tìm kiếm thêm khách hàng tiềm năng để mở rộng kinh doanh cho công ty?
- ✓ Cần làm và chuẩn bị gì để “ghi điểm cao” trong lần tiếp xúc đầu tiên với khách hàng?
- ✓ Làm sao để khai thác và thấu sự thấu hiểu nhu cầu khách hàng, từ đó biến giải pháp và sản phẩm của mình trở thành lựa chọn tất yếu của khách hàng?
- ✓ Làm thế nào để biến khách hàng mới thành khách hàng thân thiết?



MỤC TIÊU

- Có tư duy bán hàng chuyên nghiệp & thái độ bán hàng tích cực.
- Hiểu rõ được các đối tượng khách hàng, kỳ vọng, tâm lý khách hàng đối với sản phẩm và dịch vụ của công ty.
- Có khả năng tìm kiếm, khai thác, tạo dựng mối quan hệ với khách hàng.
- Nắm bắt được quy trình bán hàng B2B hiệu quả.
- Biết cách tạo mối quan hệ với khách hàng, và chăm sóc khách hàng sau bán hàng.



ĐỐI TƯỢNG

 Nhân viên

 Quản lý sơ cấp

 Quản lý cấp trung

 Quản lý cấp cao

KHÓA HỌC 2 NGÀY

(B2B và các sản phẩm công nghiệp, dịch vụ)

Đừng cố gắng **BÁN**, hãy giúp khách hàng **MUA**

Phần 1: Giới thiệu tổng quan về nghề bán hàng

- Tư duy mới về bán hàng: Tạo ra giá trị và lợi ích cho khách hàng
- Định vị nghề bán hàng - Cách vượt qua trở ngại trong bán hàng
- Các mẫu chốt thành công với nghề bán hàng
- 3 vai trò của người bán hàng
- 3 yếu tố cần có ở người bán hàng

Phần 2: Kỹ thuật tìm kiếm, tiếp cận khách hàng tiềm năng

- Quy trình xác định và tìm kiếm khách hàng mục tiêu
- Xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng
- Kỹ năng đặt hẹn với khách hàng
- Tạo ấn tượng với khách hàng trong lần gặp đầu tiên

Phần 3: Kỹ thuật tìm hiểu, khơi gợi nhu cầu khách hàng

- Xác định động lực ra quyết định của khách hàng
- Hiểu nguyên tắc và quy trình mua hàng của khách hàng
- Kỹ thuật đặt câu hỏi và lắng nghe trong khám phá nhu cầu khách hàng
- Thấu hiểu nhu cầu phía sau nhu cầu

Phần 4: Kỹ thuật trình bày bán hàng với khách hàng

- Nhận diện tính cách khách hàng qua mô hình DISC để trình bày thuyết phục
- Công thức FAB - Kỹ thuật trình bày sản phẩm
- Xác định thời điểm đưa ra giải pháp
- Trình bày giải pháp đáp ứng nhu cầu của khách hàng

Phần 5: Kỹ năng kết thúc bán hàng, chốt đơn thành công

- Các rào cản cho việc kết thúc bán hàng
- Quy trình và các kỹ thuật để kết thúc bán hàng

Phần 6: Kỹ năng xử lý các phản đối của khách hàng

- Xem xét sự từ chối của khách hàng là cơ hội
- Hiểu rõ nguyên do sự từ chối của khách hàng
- Quy trình xử lý các từ chối của khách hàng

Phần 7: Kỹ năng tạo mối quan hệ, chăm sóc khách hàng sau khi bán hàng

- Phân tích mối quan hệ với cơ hội
- Cách kết nối và tạo sự thân thiết với khách hàng
- Tạo giá trị cho khách hàng qua mối quan hệ

Phần 8: Lập kế hoạch hành động

※ *Trình tự chi tiết và nội dung có thể thay đổi.*



Head office in HCMC:
Address: T floor, Nam Giao Bldg. 1, 261-263 Phan Xích Long, Cau Kieu Ward, HCMC
Tel : +84 (0) 28 3995 8290

Representative office in Hanoi:
Address: 12A Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong, Thanh Xuan Ward, Hanoi
Tel : +84 (0) 24 6685 0388
Mail: training-vn@aimnext.com



In charge Ms. Loan Anh (English, Vietnamese)
Mr. Nagayoshi Tasuku (Japanese)



THỜI GIAN ĐỊA ĐIỂM

Hồ Chí Minh 11-12/12/2025 (Thứ 5 – thứ 6)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao 1, 261-263 Phan Xích Long, P Cầu Kiệu

Hà Nội 15-16/12/2025 (Thứ 2 – thứ 3)
Thời gian: 8:30 ~ 16:30
Địa điểm: 12F, Indochina Plaza Tower, 241 Xuân Thủy, Phường Cầu Giấy



GIẢNG VIÊN

Mr. L. D. QUANG

- Ứng cử Tiến sĩ nghiên cứu Chiến lược kinh doanh ĐH Tarlac
- Hơn 15 năm quản lý bán hàng và tiếp thị cho MNCs, 3 năm làm việc với công ty tư vấn hàng đầu trên thế giới – Boston Consulting Group (BCG). Từng đảm nhận những vị trí quản lý và điều hành cấp cao: Trưởng đại diện Bệnh viện Đa khoa Singapore, Đại sứ Thương hiệu Diageo - Johnnie Walker & Singleton, Phó Giám đốc Công ty Starprint Việt Nam, Trưởng Phòng Phát triển Năng lực Công ty Metro Cash & Carry VN
- Hơn 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo cho các tập đoàn đa quốc gia lớn và các công ty lớn tại Việt Nam
- Lĩnh vực chuyên sâu: Chiến lược kinh doanh và tiếp thị, Quản trị chiến lược, Quản trị phát triển kinh doanh, Dịch vụ khách hàng/ Quản lý quan hệ khách hàng, Quản trị bán sỉ và bán lẻ, Đào tạo giảng viên nội bộ, và các kỹ năng mềm khác.



THÔNG TIN CHUNG

[Ngôn ngữ] Tiếng Việt
[Học phí] 5,400,000 VNĐ/người
(Bao gồm ăn trưa 2 ngày, chưa bao gồm thuế GTGT).
Đăng ký từ 2 người giảm 5%, từ 5 người giảm 10% học phí
(Áp dụng riêng biệt khóa học tại Hồ Chí Minh & Hà Nội)

[Hình thức] Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức.
[Học viên] HCM: 28 người – HN: 30 người
(Dừng nhận đơn đăng ký khi đủ số lượng học viên).

[Đăng ký] Điền vào “Application form” đính kèm và gửi qua email