

KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP

~Bí quyết của người bán hàng thành công~

Cải thiện kỹ năng bán hàng. Chìa khóa nâng cao doanh thu của doanh nghiệp!

- ◆ Làm thế nào tìm kiếm thêm khách hàng tiềm năng mới để mở rộng kinh doanh cho công ty?
- ◆ Cần làm gì và chuẩn bị gì để “ghi điểm cao” trong lần tiếp xúc đầu tiên với khách hàng?
- ◆ Trình bày sản phẩm dịch vụ, dẫn dắt câu chuyện thế nào để thuyết phục được khách hàng mua sản phẩm?
- ◆ Làm thế nào để biến khách hàng mới thành khách hàng thân thiết?

Khóa học sẽ giúp bạn nắm bắt và cải thiện các kỹ năng bán hàng cần thiết để nâng cao doanh số, xây dựng các mối quan hệ bền vững với khách hàng và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của công ty.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần 1: Tìm kiếm khách hàng tiềm năng

- ◆ Xác định và đánh giá khách hàng triển vọng
- ◆ Phương pháp tìm kiếm khách hàng
- ◆ Xây dựng hệ thống khách hàng tiềm năng

Phần 2: Tiếp cận và bán hàng qua quy trình 5 bước

Bước 1. Chuẩn bị tiếp cận khách hàng

- ◆ Tìm hiểu thông tin
- ◆ Lựa chọn đối tượng cần tiếp cận
- ◆ Xây dựng phương pháp tiếp cận hiệu quả

Bước 2. Tiếp cận khách hàng

- ◆ Mở đầu bán hàng hiệu quả ~ Ấn tượng 30s đầu tiên
- ◆ Khám phá nhu cầu khách hàng và tạo cơ hội bán hàng ~ Kỹ năng lắng nghe, đặt câu hỏi thăm dò
- ◆ Những yếu tố cần lưu ý khi tiếp cận khách hàng

Bước 3. Trình bày sản phẩm và thương lượng

- ◆ Phương pháp trình bày sản phẩm
- ◆ Cách ứng xử trong thương lượng đàm phán bán hàng ~ Phản bác thường gặp và kỹ thuật xử lý

Bước 4. Kết thúc đàm phán

- ◆ Dấu hiệu nhận biết khi nào nên kết thúc
- ◆ Các loại kết thúc đàm phán và cách xử lý

Bước 5. Ký kết hợp đồng

- ◆ Những điểm cần lưu ý khi ký kết hợp đồng
- ◆ Duy trì việc chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp
- ◆ Tạo cơ hội bán hàng mới ~ Ký kết hợp đồng chỉ là mở đầu của Sales~

Phần 3: Tóm tắt và lập kế hoạch hành động

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



MỤC TIÊU



- Có khả năng vận dụng các nguồn thông tin khác nhau để tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho công ty.
- Nắm được quy trình và các kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp, nâng cao hiệu quả bán hàng và tăng doanh số.
- Có thể tạo ra cơ hội bán hàng mới sau khi ký hợp đồng.

ĐỐI TƯỢNG



- ☒ Nhân viên ☒ Quản lý cấp trung
- ☒ Quản lý sơ cấp ☐ Quản lý cấp cao

PHƯƠNG PHÁP



30% lý thuyết, 70% thực hành thông qua thảo luận nhóm, trình bày, bài tập tình huống, đóng vai, trò chơi v.v.



AIMNEXT

Professional Training & Consulting

TRỤ SỞ CHÍNH HỒ CHÍ MINH

Tòa nhà Nam Giao, 261 - 263 Phan Xích Long, Phường Cầu Kiệu, Tp.Hồ Chí Minh

VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN HÀ NỘI

Tòa nhà Sao Mai, 19 Lê Văn Lương, Phường Thanh Xuân, Hà Nội