

NGHỆ THUẬT BÁN HÀNG THÀNH CÔNG

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

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

- ✓ 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 thật 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?

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 KHÓA HỌC

1. Giới thiệu tổng quan về nghệ bán hàng

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

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

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

3. Kỹ thuật tìm hiểu, khơi gợi nhu cầu KH

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

4. Kỹ thuật trình bày bán hàng với KH

- Nhận diện tính cách KH 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 KH

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

6. Kỹ năng xử lý các phản đối của KH

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

7. Kỹ năng tạo mối quan hệ, chăm sóc KH 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

8. Lập kế hoạch hành động

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

THỜI GIAN - ĐỊA ĐIỂM

HỒ CHÍ MINH 7-8/10/2024

- Thời gian: 8:30 ~ 16:30
- Địa điểm: Tầng T, Tòa nhà Nam Giao, 261-263 Phan Xích Long, P. 2, Q. Phú Nhuận

HÀ NỘI 15-16/10/2024

- Thời gian: 8:30 ~ 16:30
- Địa điểm: 12F, Indochina Plaza Tower, 241 Xuân Thủy, P. Dịch Vọng, Q. Cầu Giấy

KHÓA HỌC

- **Ngôn ngữ** Tiếng Việt
- **Học phí** **5,400,000 VNĐ/người.**
(Chưa bao gồm thuế GTGT).
※ Công ty đăng ký từ 2 người giảm 5%, từ 5 người trở lên giảm 10% học phí. (Áp dụng riêng biệt cho khóa học tại Tp. Hồ Chí Minh và tại Hà Nội)
- **Hình thức** Đào tạo trực tiếp tại địa điểm tổ chức.
- **Học viên** HCM: 28 người – Hà Nội: 30 người
(Dừng nhận đơn đăng ký khi đủ số lượng học viên).
- **Đăng ký** Điền “Application form” đính kèm và gửi qua Email.



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 KH
- Nắm bắt được quy trình bán hàng B2B hiệu quả.
- Biết cách tạo mối quan hệ với KH, và chăm sóc KH sau bán hàng

ĐỐI TƯỢNG

- Nhân viên bán hàng, nhân viên phát triển kinh doanh.

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.

AIMNEXT

Professional Training & Consulting

TEL : (028) 3995 8290
Email : training-vn@aimnext.com
URL : http://aimnext.com.vn

HCM HEAD OFFICE

T Floor, Nam Giao Building 1, 261-263 Phan Xích Long, Ward 2, Phu Nhuan District, HCM City

HANOI REPRESENTATIVE OFFICE

12A Floor, Sao Mai Building, No.19 Le Van Luong, Thanh Xuan District, Ha Noi

