



NHAN EDU
GROW YOUR VALUES



Chương Trình Đào Tạo
**KỸ NĂNG BÁN HÀNG
CHUYÊN NGHIỆP**

www.nhanedu.vn

TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình khám phá các kỹ năng và tâm trí phù hợp cho một người bán hàng chuyên nghiệp. Nhiều người bán hàng rơi vào cái bẫy nói quá nhiều. Họ không thể chờ để nói với khách hàng về tất cả các tính năng hoặc lợi ích của sản phẩm/dịch vụ của họ hoặc công ty của họ tuyệt vời như thế nào. Đây không phải là cách tiếp cận tốt nhất để bán hàng. Trong lớp học này, người tham gia sẽ học các kỹ năng bán hàng thiết yếu, từ kiểm soát cuộc trò chuyện và đặt câu hỏi đúng cho đến khám phá nhu cầu của khách hàng và điều chỉnh thông điệp phù hợp.

Cốt lõi của chương trình này là một cách tiếp cận bán hàng hiệu quả và chuyên nghiệp hơn. Cách tiếp cận này phụ thuộc vào việc đặt một loạt các câu hỏi theo một thứ tự cụ thể. Nó sẽ cho phép người tham gia tìm hiểu khách hàng của họ, nhu cầu của họ, phát hiện ra các vấn đề và đặt câu hỏi giúp khách hàng nhận ra vấn đề mà họ đang quan tâm, từ đó họ không thể phớt lờ bạn.

Hơn nữa, nhiều nhân viên bán hàng có một phong cách bán hàng duy nhất, phù hợp với một số người mua này nhưng không phù hợp với một số người mua khác. Có lẽ họ sử dụng chiến lược kết bạn với khách hàng, nhưng không phải khách hàng nào cũng thích cách tiếp cận này. Một phần của chương trình này sẽ tập trung vào việc đối phó với những người mua khác nhau. Người tham gia sẽ tìm hiểu cách xem xét từng tính cách của người mua và sửa đổi phong cách bán hàng của họ để phù hợp với từng tính cách khách hàng, từ đó giúp họ đạt được nhiều doanh số hơn.

PHƯƠNG PHÁP ĐÀO TẠO Thời lượng: 02 ngày



Thuyết giảng

Thảo luận
nhóm

Bài tập
tình huống

Bài tập
diễn vai

Hoạt động
tập thể

ĐỐI TƯỢNG HỌC VIÊN

Nhân viên bán hàng.

MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Kết thúc khóa học này, học viên sẽ:

- Nắm được những kỹ năng và tư duy đúng đắn mà một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp cần có.
- Có sự kết nối tốt với khách hàng, vượt qua lời từ chối và chốt sales một cách tự tin để đạt được mục tiêu bán hàng.
- Áp dụng kỹ thuật đặt câu hỏi đóng để thu thập thông tin và câu hỏi mở để khơi gợi nhu cầu khách hàng.
- Nắm được bốn kiểu hành vi, loại tính cách chính và cách bán hàng cho từng kiểu khách hàng.





NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Module 1: Tổng quan về bán hàng chuyên nghiệp

- Bán hàng chuyên nghiệp là gì?
- Kỹ năng và tư duy trong bán hàng chuyên nghiệp.
- Hoạt động: Người bán hàng hoàn hảo.

Module 2: Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp

- Điều khiển cuộc trò chuyện.
- Sức mạnh của việc sử dụng câu hỏi.
- Kỹ thuật sử dụng câu hỏi "Mở" trong bán hàng.

Module 3: Lắng nghe và nắm vững FAB (F-Features: tính năng; A-Advantages: lợi thế; B-Benefits: Lợi ích)

- Tầm quan trọng của việc lắng nghe.
- Tính năng, lợi thế và lợi ích.
- Kỹ thuật bán hàng FTB.

Module 4: Bộ kỹ năng xử lý các lời từ chối và chốt sales

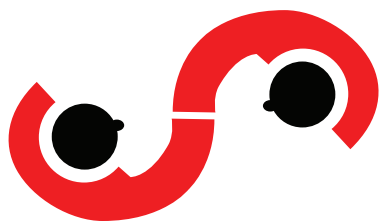
- Các loại từ chối.
- Mô hình xử lý các lời từ chối (APAC).
- Xử lý các lời từ chối phổ biến nhất: giá cả.
- 09 kỹ thuật chốt sales hiệu quả.
- Bán chéo và bán thêm.

Module 5: Tâm thế của người bán hàng chuyên nghiệp

- Tâm thế bán hàng đúng đắn.
- Càng nhận nhiều lời từ chối.
- Hình dung các bước bán hàng.
- Nắm rõ bạn đang bán cái gì, cả bên trong và bên ngoài.

Module 6: Phân loại các nhóm tính cách và chăm sóc khách hàng

- Các nhóm tính cách.
- Kiểu tích cách của bạn là gì?
- Chinh phục khách hàng với các kiểu tích cách khác nhau.
- Hậu mãi và chăm sóc.



NHAN EDU
GROW YOUR VALUES

CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC THÀNH NHÂN (NHAN EDU)

Địa chỉ: 30A Hồ Hảo Hớn, Phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: +84 908 279 547

Email: contact@nhanedu.vn

Website: www.nhanedu.vn