



KHÓA HỌC

KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP VÀ HIỆU QUẢ

MỤC TIÊU

- ▶ Cung cấp những kiến thức, kỹ năng cơ bản và toàn diện về Bán hàng trong doanh nghiệp.
- ▶ Kiến thức thu được từ khóa học này sẽ được các nhà quản trị vận dụng để xây dựng và vận hành một **"Hệ thống Bán hàng hiệu quả"** cho doanh nghiệp.
- ▶ Sau khi hoàn thành khóa học, học viên sẽ:
 - ✓ Hiểu được đặc điểm và vai trò của Bán hàng
 - ✓ Biết cách lập kế hoạch Bán hàng
 - ✓ Vận dụng được kỹ thuật Bán hàng Cá nhân, kỹ thuật Marketing Trực tiếp
 - ✓ Có khả năng thu hút, đào tạo và đánh giá Lực lượng Bán hàng trong doanh nghiệp

ĐỐI TƯỢNG

- ▶ Đội ngũ quản trị cấp trung: Giám đốc Chức năng, Trưởng-Phó Phòng/Ban/Bộ phận Kinh doanh, Marketing, Bán hàng và Chăm sóc khách hàng
- ▶ Đội ngũ nhân viên thuộc bộ phận Kinh doanh, Marketing, Bán hàng và Chăm sóc khách hàng
- ▶ Các đối tượng khác có quan tâm

NỘI DUNG

Chuyên đề 1: Tổng quan về Kỹ năng Bán hàng

1. Đặc điểm của Bán hàng hiện đại
2. Tiêu chuẩn của nhân viên Bán hàng hiện đại
3. Lập Kế hoạch Bán hàng
4. Thiết lập Hệ thống kênh phân phối

Chuyên đề 2: Các kỹ năng Bán hàng chuyên nghiệp và hiệu quả

1. Kỹ năng bán hàng cá nhân
2. Marketing trực tiếp (Direct Marketing)
3. Bán hàng qua mạng Internet (Internet Marketing)

Chuyên đề 3: Quản trị Lực lượng Bán hàng

1. Tuyển dụng và đào tạo Lực lượng Bán hàng
2. Tổ chức, bố trí Lực lượng Bán hàng
3. Đánh giá, khuyến khích Lực lượng Bán hàng

GIỚI THIỆU VỀ CBAS

Trung tâm Nghiên cứu Quản trị Kinh doanh (CBAS) thuộc Trường Đại học Kinh tế (UEB), Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU) hoạt động trong các lĩnh vực:

- ▶ Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ về quản trị kinh doanh
- ▶ Cung cấp các khóa đào tạo tập trung (Public Training) và các khóa đào tạo tại chỗ theo nhu cầu của đơn vị (In-house Training)
- ▶ Cung cấp dịch vụ tư vấn và chuyển giao công nghệ quản trị kinh doanh
- ▶ Trực tiếp và tham gia tổ chức các hội nghị, hội thảo khoa học trong nước và quốc tế





KHÓA HỌC

KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP VÀ HIỆU QUẢ

HỌC LIỆU

Nội dung khóa học được thiết kế theo chương trình “*Harvard ManageMentor*” thuộc Trường Quản trị Kinh doanh Harvard Business School

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY

Áp dụng phương pháp giảng dạy *Hollywood Lesson Plan* – là sự kết hợp nhiều hình thức, tình huống thực tiễn, hoạt động...trong quá trình giảng dạy cùng phương thức truyền đạt truyền thống để tạo ra sự say mê, hứng khởi cho học viên:

- ▶ Giảng dạy lý thuyết (Theory Presentation)
- ▶ Học bằng việc thực hành (Learning by Doing)
 - ✓ Thảo luận tình huống theo nhóm (Group Discussion)
 - ✓ Thuyết trình theo nhóm (Group Presentation)
 - ✓ Chia sẻ kinh nghiệm thực tế (Experience Sharing)
- ▶ Trò chơi kinh doanh (Business Games)
- ▶ Bài tập tình huống (Case Studies)

GIẢNG VIÊN

- ▶ Là các chuyên gia được đào tạo chuyên sâu về Quản trị Kinh doanh từ những trường danh tiếng tại Việt Nam và trên thế giới
- ▶ Có kinh nghiệm thực hành Quản trị Kinh doanh tại doanh nghiệp
- ▶ Có kinh nghiệm nhiều năm giảng dạy, tư vấn Quản trị Marketing cho các tổ chức, doanh nghiệp

TỔ CHỨC LỚP HỌC

- ▶ Thời lượng khóa học: 12 giờ
 - ✓ Lớp ban ngày: 2 ngày x 6 giờ/ngày, hoặc
 - ✓ Lớp buổi tối: 4 buổi x 3 giờ/buổi
- ▶ Chứng chỉ: Do Trường Đại học Kinh tế (UEB) – Đại học Quốc Gia Hà Nội (VNU) cấp

THÔNG TIN LIÊN HỆ

- ▶ Phòng 301, E4, Số 144, Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội
- ▶ Điện thoại: (+84)04 3754 7506-301 - Fax: (+84)04 3754 6765
- ▶ Email: cbas_ueb@vnu.edu.vn
- ▶ Website: <http://cbas.ueb.edu.vn/>

KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI TÁC

