

Số: 99/GM-HTDN

Bình Thuận, ngày 01 tháng 10 năm 2020

GIẤY MỜI
Tham dự khóa đào tạo
“Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp và chốt sales thành công”

Trong kinh doanh, khách hàng đang ngày càng trở nên khó tính và đưa ra nhiều yêu cầu mà doanh nghiệp cần phải thỏa mãn; chọn lọc kỹ lưỡng và rất thận trọng trong việc ra quyết định. Với sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc bán hàng, do khách hàng có rất nhiều sự lựa chọn khác nhau trên thị trường. Nhưng, tất cả những khó khăn đó chỉ là thách thức để doanh nghiệp thể hiện bản lĩnh của mình trên con đường phát triển kinh doanh.

Nhằm giúp cho học viên vận dụng được các khung lý thuyết vào thực tiễn bán hàng, thao tác kỹ năng bán hàng trong ngành kinh doanh và các thủ thuật chốt sales thành công với các tình huống thực tiễn, Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa phối hợp với Hiệp hội doanh nghiệp tỉnh tổ chức khóa đào tạo “**Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp và chốt sales thành công**”, cụ thể như sau:

1. Đối tượng tham dự: Nhân viên, Trưởng/Phó Phòng chuyên môn trong doanh nghiệp và những ai quan tâm đến khóa đào tạo.

2. Thời gian: Từ ngày 19 - 21/10/2020.

3. Địa điểm: Hội trường Sở Kế hoạch và Đầu tư, số 290 Trần Hưng Đạo, TP. Phan Thiết, Bình Thuận.

4. Giảng viên: Tiến sĩ **Châu Đình Linh** – Chuyên gia tư vấn doanh nghiệp, giảng viên Đại học Ngân hàng TP.HCM.

5. Học phí: 800.000 đồng/học viên/khóa;

- Ngân sách hỗ trợ DNNVV: 400.000 đồng/học viên/khóa;
- Học viên của DNNVV đóng: 400.000 đồng/học viên/khóa.

7. Thông tin về giảng viên, nội dung khóa đào tạo và Phiếu đăng ký tham dự: Vui lòng truy cập tại website www.xuctienbinhthuan.vn.

8. Đăng ký tham dự: Tại Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa, số 290 Trần Hưng Đạo, thành phố Phan Thiết trước ngày **15/10/2020**.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Sở KH và ĐT (b/c);
- Các Hiệp hội doanh nghiệp (triển khai cho hội viên);
- Các tổ chức/Doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh (tham dự);
- Lưu: VT, NV, H.(400).

KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC

Lê Khắc Huy

NỘI DUNG KHÓA ĐÀO TẠO
“Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp và chốt sales thành công”

PHẦN II. QUAN ĐIỂM VỀ BÁN HÀNG VÀ XÂY DỰNG HỆ THỐNG BÁN HÀNG

1. Bán hàng và định hướng bán hàng hướng đến sự hài lòng của khách hàng;
2. Làm thế nào để trở thành 01 người bán hàng giỏi?
3. Tiến trình phát triển của bán hàng: Từ bán, tư vấn, giữ chân khách hàng, giữ cảm xúc khách hàng, đến sử dụng yếu tố công nghệ;
4. Xây dựng hệ thống bán hàng hướng đến chuyên môn hóa – nhằm tạo điều kiện phát huy nghề bán hàng của nhân viên bán hàng.

PHẦN II. KỸ NĂNG BÁN HÀNG VÀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG I.M.P.A.C.T

1. Hãy phải làm: Hãy gieo trồng, Hãy thành thật, Hãy tập trung, Hãy chủ động khôn ngoan;
2. Hành trang của một nhân viên bán hàng: Hiểu rõ bản thân, hiểu rõ sản phẩm - dịch vụ bất động sản, hiểu rõ đối thủ cạnh tranh, và hiểu rõ khách hàng;
3. Các kỹ năng bổ trợ cho kỹ năng bán hàng: Kỹ năng xã giao, kỹ năng đặt câu hỏi, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng gọi điện thoại, kỹ năng viết email, kỹ năng thương lượng, và kỹ năng giải quyết vấn đề;
4. Quy trình I.M.P.A.C.T;
5. Xử lý bài tập tình huống (case study).

PHẦN III. CHỐT SALES VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

1. Quy tắc 6 của các lời từ chối trong bán hàng;
2. Thái độ xử lý các lời từ chối của khách hàng;
3. Thủ thuật chốt sales và các bài tập thực hành;
4. Nhận thức về chăm sóc khách hàng và thực hiện chăm sóc khách hàng.

Ghi chú: - Doanh nghiệp có nhu cầu vui lòng gửi **Phiếu đăng ký** và **đóng học phí** trước ngày **15/10/2020** tại **Trung tâm Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Bình Thuận**, số 290 Trần Hưng Đạo, Phan Thiết, Bình Thuận. ĐT: 0252.3823016;

- Số lượng học viên tối đa là 40 người, do đó Phiếu đăng ký chỉ được ghi nhận khi đã đóng học phí tham dự;

- Mọi chi tiết vui lòng liên hệ anh Hoàng 0908.447.659 hoặc chị Nương 0918.653.639,
Email: thttdnbt@gmail.com.

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU ĐĂNG KÝ THAM GIA KHÓA ĐÀO TẠO
“Kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp và chốt sales thành công”

1. Tên doanh nghiệp:
2. Chủ doanh nghiệp:
Trong đó, Nữ: ☐ Nam: ☐ sở hữu từ 51% vốn điều lệ trở lên
3. Loại hình doanh nghiệp:
4. Số ĐKKD: do Cơ quan ĐKKD (Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh/thành phố hoặc UBND cấp huyện)..... cấp ngày tháng ... năm ...)
5. Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp (năm gần nhất): (tỷ đồng)
6. Tổng doanh thu của đơn vị (năm gần nhất): (tỷ đồng)
7. Số lao động đóng bình quân trong năm (năm gần nhất): (người), trong đó lao động nữ là: người.
8. Trụ sở chính của doanh nghiệp:
9. Điện thoại liên lạc: Fax:
10. Ngành/lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:
☐ Nông, lâm nghiệp và thủy sản:
☐ Công nghiệp, xây dựng:
☐ Thương mại, dịch vụ:
☐ Khác:
11. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp dự kiến 6 tháng đầu năm 2020 và dự kiến 6 tháng cuối năm 2020:

Chỉ tiêu	Dự kiến 6 tháng đầu năm 2020		Dự kiến 6 tháng cuối năm 2020	
	So với cùng kỳ năm ngoái	% tăng hoặc giảm	So với cùng 6 tháng đầu năm	% tăng hoặc giảm
Doanh thu				
Lao động				
Lợi nhuận				
Chi phí SXKD				

12. Dự kiến của doanh nghiệp về tình hình hoạt động năm 2021:

Chỉ tiêu	Tăng	Giảm	Không thay đổi
Vốn đầu tư SXKD			
Doanh thu			
Lợi nhuận			
Chi phí SXKD			
Lao động			
Đơn đặt hàng trong nước			
Đơn đặt hàng xuất khẩu			
Đầu tư vào máy móc, thiết bị, công nghệ			

13. Danh sách đăng ký tham gia khóa đào tạo (ghi rõ khởi sự KD, quản trị KD):

STT	Họ và tên	Giới tính	Năm sinh	Địa chỉ nơi công tác	Điện thoại liên lạc cá nhân	Chức danh, vị trí	Tên chuyên đề đào tạo
							Quản trị kinh doanh

14. Khó khăn, vướng mắc chính của doanh nghiệp hiện nay (nêu tóm tắt):

.....

15. Đề xuất, kiến nghị:

.....

Bình Thuận, ngày ... tháng ... năm 2020

Xác nhận của doanh nghiệp

(Ký, họ tên, chức danh và đóng dấu)