

## **Nội dung Chương trình Thảo luận** **ProActive Sales Manager**

### **Phần I:**

#### **Phương pháp thảo luận:**

- Thảo luận mở 2 chiều.
- Management Action và Leadership
- Chuyển giao Tri thức, Kinh nghiệm, Phương pháp chuyên nghiệp.
- Quản lý để thành công.
- Sự khác biệt giữa Sales Representative (SR) và Sales Manager (SM)
- Các đặc tính cơ bản của SM.
- Quan hệ và giao tiếp của SM.

### **Phần II.**

#### **Vai trò Pro Sales Manager (Pro SM)**

- Khó khăn và Thách thức của SM.
- Các Phẩm chất phải có của Pro SM
- Những tính cách Pro SM phải tránh
- 10 Đặc tính của một SM Thành công
- Điều hành việc Quản lý Bán hàng
- Quy trình làm việc của SM
- Sự quan trọng của Time Management

### **Phần III**

#### **Làm chủ việc lập Kế hoạch**

- Kế hoạch về sản phẩm và bán hàng
- Kế hoạch phân chia khu vực bán hàng
- Kế hoạch nhân sự bán hàng.
- Kế hoạch đào tạo Nhân viên bán hàng (NVBH).

#### **Kế hoạch tuyển dụng NVBH**

- Tuyển chọn NVBH
- Tiến trình tuyển dụng

#### **Training và Coaching**

- Mục tiêu của Sales Training
- Kế hoạch Huấn luyện
- Xem xét các nhu cầu để huấn luyện
- Thời gian huấn luyện

#### **Huấn luyện về Kỹ năng Bán hàng**

- Các bước bán hàng.
- Kỹ thuật giao tiếp, trình bày và thuyết phục.
- Phương pháp và nghệ thuật bán hàng.
- Hậu mãi và phục vụ khách hàng.

### **Phần IV**

#### **Cách thể hiện Báo cáo**

#### **Giá trị và Vận dụng hội họp**

- Kế hoạch trước buổi họp
- Khuyến khích và thúc đẩy đội bán hàng**
- Xây dựng Tinh thần làm việc
  - Khuyến khích Thúc đẩy và Động cơ làm việc
  - Các yếu tố thúc đẩy khác
  - Pro SM Khuyến khích và Thúc đẩy
- Quản lý bằng hội họp**

### Phần V

#### **Quản lý bằng Báo cáo**

- Các mẫu Báo cáo tiêu biểu
- Đánh giá và Định hướng NVBH**
- Các chuẩn đánh giá về Định tính và Định lượng
  - Pro SM tự đánh giá chính mình
  - Khảo sát công cụ Ra lệnh
  - Hiệu quả hóa khai thác khách hàng
  - Các chiến thuật thường dùng.

### Phần VI.

#### **Dự báo Bán hàng**

- Các phương pháp dự báo.

### Phần VII

#### **Lãnh thổ, Khu vực bán hàng**

- Phân chia khu vực bán hàng
- Các phương pháp Routing và Mapping.
- Quản lý NVBH bằng sales route và route plan.

### Phần VIII

#### **CRM**

- Quản trị quan hệ với khách hàng
- Customer services.
- Các công cụ và phần mềm CRM.

*Chú thích: SM: Sales Manager; NVBH: Nhân viên bán hàng; CRM: Customer Relation Management.*

### Thông tin Khai giảng

- Khai giảng: 17/03/2008
- Học phí: 5.000.000 VNĐ
- Địa điểm: Trung tâm Đào tạo Quản trị kinh doanh (18 Yết Kiêu, Hà Nội)
- Thời gian: 18h đến 21h các ngày 17, 18, 19, 20, 21 tháng 03 năm 2008  
Từ 8h30 đến 11h30 ngày 22 tháng 03 năm 2008
- Hạn đăng ký: 12 tháng 03 năm 2008
- Liên hệ Tư vấn: 04 9428986 / Email: [inpro@indochinapro.com](mailto:inpro@indochinapro.com)