**CHƯƠNG TRÌNH KHÓA HỌC TRỰC TUYẾN**

**SALES – COMBO KỸ NĂNG CỐT LÕI**

**Hải Phòng, sáng ngày 29/7/2021**

**Phần I: HIỂU ĐÚNG, ĐỦ VỀ SALES:**

1. Sales là gì?

2. Giá trị của Sales?

3. Các mô hình sales?

**Phần II: BẠN CÓ KHẢ NĂNG SALES HAY KHÔNG?**

1. Tự đánh giá bản thân?

2. Bạn có phù hợp với DN và sản phẩm cần sales?

**Phần III: ĐIỀU KIỆN CẦN CỦA SALES**

1. **Tìm nguồn khách hàng**

2. **Niềm tin với sản phẩm**

3. **Am hiểu về công ty**

**4. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm và DN**

**5. Chính sách bán hàng, dịch vụ hậu mãi**

**Phần IV: ĐIỀU KIỆN ĐỦ CỦA SALES *(Thần chú: “Đúng người, đúng lúc, đúng thời điểm”)***

1. Kỹ năng giao tiếp

2. Kỹ năng chọn phương tiện, cách thức và thời điểm giao tiếp

3. Kỹ năng thuyết trình

4. Kỹ năng thương lượng

5. Kỹ năng chốt deal

**Phần V: XỬ LÝ TÌNH HUỐNG**

1. Lỗi do khách hàng

2. Lỗi do sản phẩm

3. Lỗi do công ty

4. Lỗi do sự cố bất khả kháng.

**Mọi chi tiết xin liên hệ với BTC: Mr Vũ Bình (Tel: 0904 188 308/ 0225 3 804 888)**