

GIÁM SÁT KINH DOANH



Chương trình Quản lý Kinh Doanh dành cho tất cả các Trưởng Phòng Kinh doanh đang quản lý đội ngũ nhân viên bán hàng. Mục tiêu của khóa học là để cung cấp kiến thức và các kỹ năng quản lý giúp các Trưởng Phòng Kinh doanh có thể huấn luyện và phát triển Nhân Viên Kinh doanh trong tất cả các khía cạnh của hoạt động kinh doanh bán hàng.

SƠ LƯỢC VỀ CHƯƠNG TRÌNH

Huấn Luyện Quản Lý Kinh Doanh

- Hiểu vai trò của người quản lý trong việc huấn luyện
- Huấn luyện kỹ năng và chiến lược
- Sử dụng mô hình GROW
- Cách thức đưa ra phản hồi để động viên nhân viên
- Áp dụng các lý thuyết huấn luyện

Quản Lý Hoạt Động Kinh doanh

- Thiết lập mục tiêu kinh doanh và mục tiêu cá nhân
- Xác định cơ hội trong phạm vi kinh doanh
- Xây dựng và xem xét kế hoạch phát triển một lượng lớn khách hàng
- Quản lý thời gian hiệu quả

Xác Định Và Tạo Dựng Giá Trị

- Khuyến khích giá trị của sự đề xuất
- Tạo dựng giá trị từ sự đề xuất và chia sẻ nó
- Giao tiếp với khách hàng để:
- Xây dựng và phát triển các mối quan hệ
- Nhận định cơ hội
- Truyền tải các thông tin chính thống
- Tìm hiểu sự thật
- Phân loại và đáp ứng các yêu cầu

Đối tượng tham gia

Giám sát kinh doanh
Trưởng nhóm kinh doanh
Cấp độ điều hành
...và các cấp cao hơn

Thời lượng

2 ngày (9.00am - 5.00pm)



ƯU ĐÃI: 10%

Đăng ký và chuyển phí trước ngày

2/11/2015

Ưu đãi đăng ký theo nhóm

15% Nhóm 3 người trở lên
được ưu đãi: 15%

Học Phí

5.900.000 VND/ người

Học phí bao gồm tài liệu, Giấy chứng nhận, Ăn trưa buffer và Tea break



Exclusive LIFO® Method Agent for Malaysia
• Singapore • Indonesia • Thailand • Vietnam •





Contact

Tel : (+84 4) 6264 5185/87 /89/92
Fax : (+84 8) 6264 5192
Email : info.vn@globaltna.com

Ms. Kerry Bien

Tel : +84 932 680 323
kerry@globaltna.com

**GLOBAL TRAINING
NETWORK ALLIANCES
VIET NAM COMPANY
LIMITED**



Ho Chi Minh City
(To be advised)



SƠ LƯỢC VỀ CHƯƠNG TRÌNH

Bán Giá Trị

- Ảnh hưởng cá nhân trong việc bán hàng
- Mô hình đẩy-kéo trong hiệu suất quản lý và huấn luyện
- Thấu hiểu hành vi – Phân tích giao dịch (TA)
- Sử dụng và đọc được ngôn ngữ cơ thể

Giành Chiến Thắng Trong Kinh Doanh

- Làm cách nào để chuẩn bị & huấn luyện đội ngũ nhân viên đối phó với các trở ngại và phản đối từ khách hàng
- Thương lượng để giành chiến thắng bán hàng
- Chốt thêm nhiều đơn hàng – vai trò hỗ trợ của Quản lý Kinh doanh
- Áp dụng thực tiễn các chương trình

Kết Quả Sau Khóa Học

- Xác định cách thức để trở thành một Giám Sát Kinh Doanh giỏi
- Hiểu các khái niệm cốt lõi của các kỹ năng Giám Sát Kinh doanh
- Phát triển kỹ năng của Giám Sát Kinh Doanh trong việc lập kế hoạch và quản lý hiệu suất
- Học cách phối hợp, ủy nhiệm và tạo nên quyết định chung
- Phát triển hình ảnh tích cực và năng động
- Khả năng xác định các tính cách dẫn đến thành công và thất bại
- Học cách quản lý sự vắng mặt và tỷ lệ doanh thu hiệu quả thông qua phương pháp đào tạo có hệ thống & chuyên nghiệp

MẪU ĐĂNG KÝ

* Vui lòng đăng ký thông tin học viên khóa học "Kỹ năng Giám Sát Kinh Doanh" sau đây
(Vui lòng đánh dấu chọn vào ngày và địa điểm cụ thể)

TP. Hồ Chí Minh

Ngày 12 - 13 tháng 12 năm 2015

HỌ TÊN :

CHỨC VỤ :

CÔNG TY :

ĐỊA CHỈ :

ĐIỆN THOẠI: FAX :

EMAIL :

CHỮ KÝ : NGÀY :

Số tiền (thanh toán trực tiếp tại văn phòng) / séc / số hồi phiếu ngân hàng:
..... của học viên thanh toán cho công ty "GLOBAL TRAINING NETWORK ALLIANCES VIET NAM "

* Vui lòng hoàn thành mẫu đăng ký và FAX cho chúng tôi theo số (+84 8) 6264 5192 / email: info.vn@globaltna.com

Chính sách hủy đăng ký và hoàn trả

Việc hủy đăng ký khóa học PHẢI được viết bằng văn bản và gửi đến Công ty trước 01 tuần so với ngày bắt đầu khóa học và học viên phải chịu 50% phí hủy đăng ký. Học viên hủy đăng ký sau thời gian quy định sẽ bị mất toàn bộ phí. Nếu học viên không thể tham dự khóa học đã đăng ký, học viên được phép chuyển nhượng cho một học viên khác.

Từ chối trách nhiệm pháp lý

Tổ chức có quyền hoãn / hủy khóa học và / hoặc thay đổi địa điểm / chuyên viên huấn luyện khi cần thiết / do các yếu tố không thể dự đoán trước.