

Chuyển đổi phương pháp bán hàng từ “Thực hiện theo yêu cầu” sang “Đề xuất giải pháp” để tạo ra giá trị cao hơn cho khách hàng thông qua việc giải quyết vấn đề của khách hàng

Bán hàng theo phương pháp "Bán giải pháp"

★ **Nâng cao năng lực bán hàng để trở thành nhà tư vấn giải pháp cho khách hàng:**

- ♦ Khám phá vấn đề mà khách hàng muốn chi tiền
- ♦ Phân tích khách hàng / thị trường và sản phẩm / dịch vụ của khách hàng để tìm giải pháp có thể đề xuất cho khách hàng
- ♦ Truyền đạt các giải pháp dựa trên quá trình ra quyết định mua hàng của khách hàng và tâm lý của khách hàng

**Đặc điểm
hội thảo**

- ♦ Giảng viên người Việt giàu kinh nghiệm sẽ thực hiện giảng dạy
- ♦ Báo cáo kết quả khóa học bao gồm kết quả kiểm tra và kết quả thực hành sẽ được gửi tới các học viên sau khóa học

☐ Tổng quan khóa học

Ngày 1: 23/05/2024 (HCM); 04/06/2024 (HN)

Ngày 2: 24/05/2024 (HCM); 05/06/2024 (HN)

1. Phương pháp bán hàng “Bán giải pháp” là gì?

Lý thuyết: Phương pháp tư vấn trong đó xác định vấn đề tiềm ẩn của khách hàng và đề xuất giải pháp cho vấn đề.

Thực hành: Xác định vấn đề tiêu biểu trong sản phẩm/dịch vụ của khách hàng chính học viên.

4. Quy trình ra quyết định mua hàng của khách hàng

Lý thuyết: Khách hàng thích mua những thứ do họ tự quyết định, không bị người bán thúc ép mua.

Thực hành: Thiết kế câu chuyện bán giải pháp dựa trên quy trình ra quyết định mua hàng.

2. Tư duy “Bán giải pháp”

Lý thuyết: Không chỉ làm theo yêu cầu từ khách hàng, mà hãy đặt mình vào vị trí của khách hàng, nhận được sự tin tưởng từ khách hàng và tạo ra giá trị cho khách hàng.

Thực hành: Tự đánh giá tư duy “Bán giải pháp”.

5. Tâm lý mua hàng của khách hàng

Lý thuyết: Khách hàng sẽ đưa ra quyết định dựa trên thước đo của chính họ. Do đó, cần thực hiện các hoạt động bán hàng theo quan điểm của khách hàng.

Thực hành: Thiết kế hoạt động bán hàng dựa trên tâm lý của khách hàng.

3. Xác định các giải pháp khả thi

Lý thuyết: Phân tích thị trường và khách hàng để biết vấn đề chung, điều tra sản phẩm / dịch vụ của khách hàng để tìm ra giải pháp khả thi.

Thực hành: Phân tích thị trường / khách hàng, Phân tích sản phẩm / dịch vụ.

6. Đặt câu hỏi, lắng nghe và nói chuyện

Lý thuyết: Đặt câu hỏi để khách hàng nhận ra vấn đề của chính mình, lắng nghe là suy nghĩ về vấn đề tiềm ẩn của khách hàng, trò chuyện để trả lời các câu hỏi mà khách hàng đặt ra.

Thực hành: Thực hành đóng vai “Bán giải pháp”

☐ Thông tin khóa học

Giảng viên

Chuyên gia Việt Nam (giảng dạy bằng tiếng Việt)

Ngày & Giờ

Hồ Chí Minh: Ngày 23 & 24/05/2024, 08:30 Sáng ~ 05:00 Chiều
Hà Nội: Ngày 04 & 05/06/2024, 08:30 Sáng ~ 05:00 Chiều

Học phí

Offline: 5,100,000VND/học viên (bao gồm cơm trưa, chưa có 8%VAT)
Online: 4,700,000VND/học viên (chưa có 8%VAT)

Phương thức tổ chức

Sẽ thông báo trước ngày tổ chức khoảng 1 tuần (Offline hoặc Online)

Vui lòng liên hệ với chúng tôi!

Công Ty TNHH Tư vấn và đào tạo quản lý quốc tế

Liên hệ: HN: Tel) 024.6291.1900, Mail) imtc_hanoi@imtc.vn, HCM: Tel) 028.3551.1900, Mail) imtc_hcmc@imtc.vn
Kenji Hachiya: Tel) 093.424.8018, Mail) hachiya@imtc.vn, Website) imtc.vn

Địa chỉ: Hà Nội: Phòng 302, Tầng 3, Số 3, Ngõ 115 Nguyễn Khang, Phường Yên Hòa, Quận Cầu Giấy.