Logo

KẾ HOẠCH THỬ VIỆC	THỜI GIAN	MỤC TIÊU ĐẠT ĐƯỢC
	Tháng 1	Tăng doanh số Tăng số lượng KH Tăng nội lực cho Sales
	Tuần 1	Kiến thức sản phẩm,chuyên môn
	Tuần 2	Kỹ năng quản lý
	Tuần 3	Kỹ năng chuyên môn
	Tuần 4	Kỹ năng bán hàng
	Tháng 2	Tăng doanh số Tăng SL KH Tăng nội lực cho Sales
	Tuần 1	Kiến thức sản phẩm,chuyên môn
	Tuần 2	Kỹ năng quản lý
	Tuần 3	Kỹ năng chuyên môn

	Tuần 4	Kỹ năng bán hàng
	Tháng 3	Tăng doanh số Tăng số lượng KH Tăng nội lực cho Sales
	Tuần 1	Kiến thức sản phẩm,chuyên môn
	Tuần 2	Kỹ năng quản lý
	Tuần 3	Kỹ năng chuyên môn
	Tuần 4	Kỹ năng bán hàng
Đánh giá	1 buổi	Đánh giá kết quả theo quý 1. Xác định chân dung KH mục tiêu 2. Kỹ năng Present 3. Kỹ năng chốt Sales

LỘ TRÌNH ĐÀO TẠO 90 NG

Vị trí NVKD

CHI TIẾT/ CÔNG CỤ HỖ TRỢ CÔNG VIỆC	CÔNG CỤ ĐÁNH GIÁ	HÌNH THỨC ĐÀO TẠO
	Bài test + đề xuất của nhân viên Form đánh giá **(Google Form)**	
1. Cập nhật kiến thức sản phẩm mới 2. Cập nhật chính sách bán hàng mới		
1. Quản lý công nợ KH 2. Soạn thảo hợp đồng		
1. Thực hành soạn bộ sản phẩm mẫu theo yêu cầu KH 2. Kỹ năng tạo dựng mối quan hệ 3. Kỹ năng Phát triển khách hàng	Bài Present/ Báo cáo SL KH mới	
1. Thực hành khi gặp KH trực tiếp: - Luyện tập câu hỏi hiện trạng KH - Luyện tập xử lý từ chối KH - Luyện tập thực hành chốt Sales 2. Thực hành gọi điện thoai và cải tiến - Nghe record - Phân tích và điều chỉnh kịch bản gọi	Recap	
	Bài test + đề xuất của nhân viên Form đánh giá **(Google Form)**	
Cập nhật kiến thức sản phẩm mới Cập nhật chính sách bán hàng mới		
1. Thực hành xây dựng kế hoạch bán hàng theo tuần, tháng		
1. Kỹ năng tìm kiếm Khách hàng	Bài Present/ Báo cáo SL KH mới	