

# QUẢN LÝ SALE

## TRONG THỜI KỲ MỚI

- ▶ Thời gian: 08:00 – 17:00 ngày 20/06/2009
- ▶ Địa điểm: KS Viễn Đông (275A Phạm Ngũ Lão, Q1)



Không phải ai cũng có khả năng tự tạo được động lực và giữ vững được ngọn lửa nhiệt tình trong công việc, nhất là đối với những người làm sale - một công việc mà hằng ngày phải đối mặt với không ít những tình huống khác nghiệt nhất. Là một quản lý sale, chắc bạn không ít lần phải đối diện với đội ngũ của mình:

- ▶ Luôn trong tâm trạng căng thẳng, đầy áp lực, ngày càng mất tự tin và giao ngàn với những mục tiêu doanh số.
- ▶ Liên tục phải “thay máu”, bởi người giỏi thì không muốn ở lại và người kém thì phải ra đi.
- ▶ Người sale “giẫm đạp” lên nhau để tranh giành khách hàng – những cuộc chiến âm thầm trong nội bộ.
- ▶ Kết quả kinh doanh cứ “chập chờn” trôi sụt, hoặc có nguy cơ ngày càng giảm sút.

Sale là một công việc hết sức khó khăn, nhất là trong giai đoạn nền kinh tế có nhiều thách thức như hiện nay. Vì vậy mà trách nhiệm đặt lên vai người quản lý sale càng nặng nề hơn nữa. Mỗi doanh nghiệp có duy trì và vượt qua khủng hoảng được hay không phụ thuộc rất nhiều vào bản lĩnh của người quản lý sale.

Để trở thành **TƯỚNG KINH DOANH THÀNH CÔNG**, nhất định bạn phải:

- ▶ Thay đổi suy nghĩ và cách nhìn đối với công việc sale
- ▶ Đặt mục tiêu chứ không phải trao áp lực cho người khác.
- ▶ Nắm được bí quyết truyền lửa, nâng cao sự sung mãn và lên tinh thần cho đội ngũ
- ▶ Tuyển đúng người và giữ chân được nhân viên sale giỏi
- ▶ Biết đào tạo và hướng dẫn nhân viên sale theo mô hình coaching hiệu quả nhất hiện nay

Tất cả những bí quyết trên sẽ được Diễn giả truyền lửa và lên tinh thần **QUÁCH TUẤN KHANH** hướng dẫn tận tâm, chia sẻ, thổi lửa cho các nhà quản lý sale trong chương trình **Quản lý sale trong thời kỳ mới** diễn ra trong 1 ngày duy nhất.

## Nội Dung Chương Trình

### ► *Quản lý sale thời kỳ mới cần nhận thức gì?*

- Quản lý sale là làm gì?
- Đánh giá các kỹ năng của Quản lý sale thời kỳ mới
- Mô hình coaching trong quản lý sale
- Bạn muốn trở thành một Quản lý sale như thế nào?
- 10 phẩm chất lãnh đạo mà quản lý sale cần có
- 12 chân lý hiện đại mà nhà quản lý sale cần nắm
- Nắm bắt tâm lý nhân viên sale qua các mô hình tâm lý
- Nhân viên sale mong đợi gì từ quản lý sale của mình?
- Loại bỏ những hiểu biết sai lầm về sale làm tiêu hao năng lượng của bạn
- Các công cụ truyền lửa và động viên nhân viên sale

### ► *Quản lý sale thời kỳ mới cần làm gì?*

- Nghệ thuật đạt mục tiêu sale → Khởi gợi tiềm năng của người sale.
- Liên kết mục tiêu sale của tổ chức với mục tiêu cá nhân người sale
- Những câu hỏi phỏng vấn quan trọng để tuyển dụng những người sale giỏi
- Những yếu tố tạo động lực và giữ nhân viên sale giỏi
- Lên tinh thần bằng các chuyến tập huấn dã ngoại
- Quản lý sale dùng thời gian như thế nào?
- Tổ chức cuộc họp sale phấn khích và hiệu quả
- Kỹ năng coaching đội ngũ sale:
  - Quy trình coaching
  - Mô hình P.R.I.C.E
  - Các kỹ năng quan trọng: lắng nghe, đặt câu hỏi, truyền thông, phản hồi
  - Tổ chức các cuộc họp coaching



## Quà Tặng Của Chương Trình

1. **101 bí quyết** của những nhà quản lý sale thành công
2. **Bảng đánh giá** năng lực quản lý sale của cá nhân
3. Kịch bản một **cuộc họp sale** hiệu quả
4. Các **trò chơi** phù hợp cho việc huấn luyện sale và hội họp sale (có hướng dẫn cách chơi và cách giải thích trò chơi)
5. Danh mục sách trong **Tủ sách Người Sale xuất sắc** cần cho mỗi doanh nghiệp
6. Đĩa nhạc gồm các **bài hát lên tinh thần** và truyền cảm hứng cần cho đội ngũ sale



Giúp bạn phát huy hết tiềm năng!

POWER UP GROUP

**POWER UP GROUP**

27 Bis Mai Thị Lựu, P. ĐaKao, Q. 1

ĐT: (08) 39105828 | Fax: (08) 38224942

Email: info@powerup.vn | Website: www.powerup.vn

**POWER UP GROUP**

27 BIS MAI THỊ LỮU, P.ĐAKAO, Q.1  
ĐT: 08 3910 5828 | FAX: 08 3822 4942

**PHIẾU ĐĂNG KÝ CHƯƠNG TRÌNH**

---

**PHÍ THAM DỰ CHƯƠNG TRÌNH:** **2.000.000 VNĐ/NGƯỜI**

**PHI ƯU ĐÃI** **1.600.000 VNĐ/NGƯỜI**   
Dành cho khách hàng đăng ký từ 18/05 – 31/05/2009

*Phí tham dự đã gồm : Bữa trưa và 2 tea-break*

---

***Hãy đăng ký ngay để nhận được những Ưu Đãi!***

*Cần thêm thông tin hỗ trợ, xin vui lòng liên hệ:*

**Ms. Chi 0933 29 4567 hoặc Mr. Khánh 0908335994**

**THÔNG TIN KHÁCH HÀNG**

---

Họ và Tên -----Giới tính:-----

Công ty:----- Chức vụ:-----

Địa chỉ: -----

Tel. ----- Fax: -----

Email-----

Mobile :-----

Ngày:----- Xác nhận:-----

---

***Mơ đến THÀNH CÔNG HẠNH PHÚC, nghĩ đến chúng tôi!***