



# KHOÁ HỌC KỸ NĂNG BÁN HÀNG THỰC CHIẾN GIÚP TĂNG DOANH SỐ ĐỘT PHÁ (Insight-based Selling Skills)

[ifa.edu.vn](http://ifa.edu.vn)

**ifa**

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

ĐÀO TẠO

HUẤN LUYỆN

TƯ VẤN

Trụ sở: 60 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đakao,  
Quận 1, TP.HCM

Phone: 028.6681 4320

Email: [training@ifa.edu.vn](mailto:training@ifa.edu.vn)

## GIỚI THIỆU VỀ CHƯƠNG TRÌNH

"Insight-Based Selling" là phương pháp bán hàng tiên tiến tập trung vào việc thấu hiểu sâu sắc nhu cầu và mong muốn của khách hàng thông qua việc thu thập và phân tích dữ liệu một cách có hệ thống. Phương pháp này giúp cá nhân hóa trải nghiệm cho từng khách hàng, tăng tỷ lệ chốt đơn và xây dựng mối quan hệ bền chặt với họ. Phương pháp này được chia sẻ đầy đủ trong khóa học về kỹ năng bán hàng của Viện IFA, "*Bán hàng không phải là thuyết phục khách hàng mua sản phẩm của bạn, mà là giúp họ giải quyết vấn đề của họ.*" - Zig Ziglar.

Nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng, thị trường ngày càng cạnh tranh với nhiều sản phẩm và dịch vụ tương tự nhau, khách hàng ngày càng thông minh và có nhiều lựa chọn hơn và khách hàng mong muốn được cung cấp giải pháp phù hợp với nhu cầu cụ thể của họ, do đó, các phương pháp bán hàng truyền thống không còn hiệu quả hoặc hiệu quả thấp, thì phương pháp bán hàng Insight-Based Selling là chìa khóa giúp doanh nghiệp đạt được hiệu quả cao hơn bởi:

- Hiểu rõ nhu cầu, mong muốn và khát khe của khách hàng.
- Xây dựng mối quan hệ bền chặt với khách hàng dựa trên sự tin tưởng và tôn trọng.
- Cung cấp giải pháp phù hợp nhất cho từng khách hàng, từ đó tăng khả năng chốt đơn và doanh số bán hàng.
- Tăng hiệu quả của các hoạt động marketing và bán hàng.
- Tiết kiệm thời gian và chi phí bán hàng.

Khóa học **KỸ NĂNG BÁN HÀNG THỰC CHIẾN GIÚP TĂNG DOANH SỐ ĐỘT PHÁ (Insight-based Selling Skills)** do Viện Quản trị và Tài chính (Viện IFA) thiết kế, ngoài những kỹ năng và công cụ bán hàng thông dụng, sẽ hướng đến người học tiếp cận phương pháp bán hàng "Insight-Based Selling" giúp đội ngũ sale có thể đạt được kỳ vọng việc tăng doanh số khi áp dụng.



## THÔNG TIN KHÓA HỌC

- Thời lượng: Khóa học kéo dài trong 04 buổi (02 ngày học). Xin vui lòng liên hệ « Bộ phận đào tạo/tư vấn » để nhận lịch học cụ thể.
- Số lượng học viên tối đa không quá 35 học viên.
- Học phí: 2,500,000đ (Hai triệu năm trăm ngàn đồng chẵn). Xin vui lòng liên hệ « Bộ phận đào tạo/tư vấn » để biết về các chính sách ưu đãi và hỗ trợ phương thức thanh toán học phí.

## ĐỐI TƯỢNG THAM GIA

- Trưởng/Phó bộ phận kinh doanh, bộ phận bán hàng
- Nhân viên kinh doanh/Nhân viên bán hàng.
- Chuyên viên phòng chăm sóc khách hàng
- Những cán bộ đang phụ trách các công việc có liên quan đến việc giao dịch với khách hàng.

## NỘI DUNG ĐÀO TẠO

NỘI DUNG	THỜI LƯỢNG
<p><b>1. Lập kế hoạch bán hàng</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quy trình lập kế hoạch bán hàng</li> <li>• Tư duy và phương pháp lập kế hoạch bán hàng thành công</li> <li>• Yếu tố kết quả và yếu tố tiến trình trong lập kế hoạch bán hàng</li> <li>• Phân tích 3 giai đoạn trong bán hàng: Pre-Sales, Sales Approach, Re-Sales</li> <li>• Phát triển một chiến lược bán hàng thành công</li> <li>• Các kênh bán hàng: Đặc tính và các yếu tố thành công cốt lõi của từng kênh bán hàng</li> </ul> <p><b>2. Phương pháp “insight-based selling”</b></p> <p>- Giới thiệu về Insight-Based Selling:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Khái niệm Insight-Based Selling</li> <li>• Lợi ích của Insight-Based Selling</li> <li>• Các bước thực hiện Insight-Based Selling</li> </ul>	2 ngày



**- Thu thập và phân tích dữ liệu khách hàng:**

- Các nguồn dữ liệu khách hàng
- Các phương pháp thu thập dữ liệu khách hàng
- Các công cụ phân tích dữ liệu khách hàng
- Xác định nhu cầu và mong muốn của khách hàng

**3. Ứng dụng thêm một số quy trình bán hàng chuyên nghiệp**

- Nội dung công việc của từng bước trong quy trình bán hàng theo T.R.U.S.T
- Biết về F.A.B của công ty và của sản phẩm
- Tiến trình tiếp cận bán hàng theo AIDA

**4. Thực hành các kỹ năng bán hàng**

- Kỹ năng xây dựng quan hệ với khách hàng
  - *Xây dựng thương hiệu cá nhân*
  - *Tạo sự hấp dẫn và duyên trong bán hàng*
- Kỹ năng sử dụng câu hỏi trong bán hàng
  - Sử dụng câu hỏi trong khám phá nhu cầu của khách hàng (Mô hình NICC)
  - Sử dụng câu hỏi trong xử lý sự phản đối của khách hàng
- Kỹ năng tư vấn và tạo ảnh hưởng trong bán hàng
  - Kỹ năng trình bày tư vấn
  - Kỹ năng trình bày tạo cảm xúc với khách hàng
- Kỹ năng đàm phán bán hàng
  - Sử dụng các kỹ thuật đàm phán
  - Các nguyên tắc quan trọng trong đàm phán.
- Kỹ năng chốt sales và xử lý phản đối của khách hàng
  - Quy trình xử lý phản đối của khách hàng.
  - Kỹ thuật xử lý phản đối (Handling skills)
  - Kỹ thuật chốt deal.

**5. Quản lý thời gian và quản lý khách hàng**

- Lập kế hoạch tăng trưởng doanh số/sản lượng bán hàng
- Chăm sóc khách hàng cũ
  - Chăm sóc sau khi bán hàng
  - Chăm sóc trong duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng
  - Phát triển bán hàng với khách hàng cũ (Acquire- Retain- Develop)
- Phát triển khách hàng mới (Develop market & customers)
- Phân bổ thời gian bán hàng theo nguyên tắc Pareto 80/20
- Những thói quen thành công của người bán hàng đột phá



ifa

VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH

ĐÀO TẠO

HUẤN LUYỆN

TƯ VẤN

**VIỆN QUẢN TRỊ VÀ TÀI CHÍNH**  
**INSITUTE OF FINANCE AND ADMINISTRATION**

028 6681 4320 - 0942 99 39 79

[www.ifa.edu.vn](http://www.ifa.edu.vn)

[tuyensinh@ifa.edu.vn](mailto:tuyensinh@ifa.edu.vn)