

Thông tin khoá học

B2B-Nghệ thuật bán hàng đến doanh nghiệp và tổ chức

Đối tượng học viên:

- Các cấp Quản lý Kinh doanh sản phẩm và dịch vụ công nghiệp.
- Các Chuyên viên và Kỹ sư bán hàng công nghiệp thuộc mọi ngành kỹ nghệ.

Môi trường Kinh doanh:

- Thị trường kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ theo hình thức:
 - o Doanh nghiệp - Doanh nghiệp.
 - o Doanh nghiệp – Cơ quan, Tổ chức, Hiệp hội chính phủ.

Mục tiêu Đào tạo:

- Kiến thức chuyên nghiệp về Kinh doanh Sản phẩm và Dịch vụ Công nghiệp.
- Hiểu biết và nắm vững các kỹ thuật bán hàng và nghệ thuật kinh doanh công nghiệp.
- Hiểu biết về Khách hàng, Thị trường và Phân phối hàng Công nghiệp.

Nội dung chính:

Khoá học 18 giờ thảo luận về Kinh doanh B2B của INPRO sẽ đem đến cho các Doanh nghiệp và các Chuyên viên Bán hàng các lợi ích rất thiết thực:

- **Chuyển giao các kinh nghiệm và công cụ bán hàng B2B** cho các Chuyên viên Bán hàng của các doanh nghiệp.
- **Nâng cấp trình độ bán hàng B2B** cho các Chuyên viên Bán hàng Công nghiệp của các doanh nghiệp với các phương pháp, kỹ thuật và nghệ thuật kinh doanh rất B2B:
 - o Các luận thuyết và khái niệm cập nhật về marketing và bán hàng B2B.
 - o Quy trình các bước bán hàng chuyên nghiệp đặc thù trong bán hàng B2B.
 - o Các kỹ thuật bán hàng B2B rất đẳng cấp và đầy kinh nghiệm của các chuyên gia hàng đầu thế giới trong lãnh vực này.
 - o Nghệ thuật sử dụng và phối hợp các kỹ thuật marketing phối hợp với bán hàng trong kinh doanh sản phẩm và dịch vụ công nghiệp.
 - o Các phương pháp và kỹ thuật đầy tính nghệ thuật trong trình bày sản phẩm, dịch vụ để thuyết phục những Buyer đầy kinh nghiệm và rất chuyên nghiệp trong Mua hàng và tăng sức cạnh tranh.
 - o Các kỹ thuật tìm kiếm và quản trị các đầu mối khách hàng tiềm năng.
 - o Nghệ thuật và kỹ năng làm việc với Gate Keepers, hệ thống rào cản các Chuyên viên bán hàng B2B.
 - o Các chiến thuật độc đáo để làm sao có thể liên hệ và chào bán hàng đến các Quản lý cấp cao và các Lãnh đạo của doanh nghiệp khách hàng đối tượng.

- Nghệ thuật thuyết phục các Quản lý cấp cao và Lãnh đạo của doanh nghiệp khách hàng.
- Nghệ thuật liên hệ và bán hàng qua điện thoại đến các Quản lý cấp cao và Lãnh đạo của doanh nghiệp khách hàng.
- Phương pháp phát triển các Giá trị Kinh doanh từ sản phẩm và dịch vụ của để bán hàng vào các doanh nghiệp, các đại công ty và các tổ chức.
- Và còn nhiều nữa các lợi ích và giá trị từ khóa học B2B này của Trung tâm InPro đến các học viên và doanh nghiệp tham gia...

Giảng viên:

Ông Đoàn Bình, Giảng viên Cao cấp của Trung tâm Đào tạo Quản trị Kinh doanh INPRO, chuyên đào tạo các khóa ngắn hạn về Bán hàng và Quản trị Bán hàng Chuyên nghiệp.

Ông Đoàn Bình có gần 20 năm kinh nghiệm trong làm việc, trải nghiệm và hoạt động trong các lĩnh vực chuyên nghiệp về:

- Phát triển Kinh doanh, Quản trị Marketing, Quản trị Bán hàng và Quản lý Lãnh đạo,
- Huấn luyện và đào tạo chuyên nghiệp về quản trị bán hàng, quản lý và lãnh đạo kinh doanh.
- Tư vấn kinh doanh và đào tạo huấn luyện cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.
- Ông đã từng phụ trách các chức vụ Giám đốc Phát triển Kinh doanh, Giám đốc Marketing, Giám đốc Bán hàng, Giám đốc Sản phẩm và Cố vấn kinh doanh trong nhiều ngành hàng về B2B, sản phẩm công nghiệp, sản phẩm tiêu dùng, sản phẩm tiêu dùng bán nhanh, các sản phẩm dược phẩm có kê toa (ETC) và không kê toa (OTC).

Thông tin tuyển sinh:

- **Khai giảng: 23 tháng 05 năm 2011**
- **Lịch học:** Từ 18h đến 21h các ngày 23, 24, 25, 26, 27/ 05/ 2011
Sáng từ 9h00 - 12h00 ngày 28/ 05/ 2011
- **Học phí:** 5.500.000 VNĐ
- **Ưu đãi học phí:** **Nhập học trước ngày 15/ 05 ưu đãi 10% học phí**
- **Hạn đăng ký:** 20/ 05/ 2011
- **Địa điểm học:** Trung tâm Đào tạo QTKD INPRO– 18 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- **Liên hệ Tư vấn:** 04 3942 8986 / Email: inpro@indochinapro.com