CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

CHUYÊN VIÊN KINH DOANH

SALES EXECUTIVE

Chương trình đào tạo được
Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K thiết kế
mang tính ứng dụng và thực tế cao. Chương trình được
chứng nhận và cấp chứng chỉ bởi Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Giới thiệu Tổng quan Chương trình Đào tạo Chuyên viên Kinh doanh
Sales Executive

Trong bộ chương trình đào tạo về nghề nghiệp, **Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K** và **Khoa Quản trị Kinh doanh – Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM** thiết kế khóa đào tạo **Chuyên viên KINH DOANH**. Sau khi hoàn thành khóa học này học viên sẽ có được thái độ đúng đắn, kiến thức vững vàng cùng với kỹ năng thành thạo để có thể tự tin bước vào công việc yêu thích của mình, và phát triển vững vàng với công việc **KINH DOANH – BÁN HÀNG** mà mình chọn.

Mục đích khóa học

- Học viên nắm bắt được lý thuyết cơ bản và thực hành các chức năng chủ yếu của hoạt động Kinh doanh Bán hàng trong doanh nghiệp
- Nhận diện các khó khăn trong quá trình áp dụng đối với từng loại hình bán hàng và cách thức vượt qua
- Xây dựng các quy trình, biểu mẫu để rèn luyện và áp dụng trong công việc

Phương pháp giảng dạy

Chương trình được giảng dạy bởi các giảng viên: trong đó có 50% giảng viên Đại học Kinh tế Tp.HCM và 50% giảng viên là những Anh/Chị đang trực tiếp làm việc tại những phần hành chức năng kinh doanh – bán hàng trong doanh nghiệp. Phương pháp giảng dạy là trao đổi, hướng dẫn thực hiện và giải quyết quyết tình huống nhằm giúp học viên thực hành và ứng dụng ngay tại lớp học.

Điểm nổi bật của Chương trình

Giảng viên chương trình được cân đối 50% là giảng viên Đại học và 50% là những Anh/Chị đang đảm nhận các công việc thực tế nhằm đảm bảo sự chia sẻ đạt được hiệu quả cao nhất

Hệ thống **ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN (Học Online)** sẽ cung cấp đầy đủ: bài đọc chính thức, bài giảng, bài đọc tham khảo, quy trình, biểu mẫu, các tình huống nhằm giúp học viên học tập hiệu quả hơn

Phòng học máy lạnh, tài liệu được in ấn cẩn thận và phát miễn phí trong suốt chương trình học. Đội ngũ học vụ chuyên nghiệp cố gắng phục vụ học viên ở mức cao nhất có thể.

Thực Tế

Nội dung chương trình đào tạo mang tính ứng dụng cao và áp dụng vào công việc hiệu quả

Tiện Ích

Bên cạnh việc học trên lớp, học viên được cấp tài khoản và mật khẩu để truy cập vào hệ thống TÀI LIỆU TRỰC TUYẾN

Dịch Vụ

A.S.K cố gắng cung cấp các chương trình đào tạo với sự phục vụ tốt nhất và chất lượng đào tạo cao nhất

Chứng nhận và Chứng chỉ

Chương trình đào tạo của Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K được chứng nhận và cấp chứng chỉ tốt nghiệp của Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Nội dung dự kiến cho từng Học phần của Chương trình đào tạo

Buổi 1 - Kỹ năng phân tích và tìm hiểu sản phẩm	**Buổi 2** - Khách hàng mục tiêu và dữ liệu khách hàng
Buổi 3 - Chuẩn bị saleskit	**Buổi 4** - Chăm sóc khách hàng
Buổi 5 - Giao tiếp khách hàng qua điện thoại, email	**Buổi 6** - Giao lưu giám đốc bán hàng
Buổi 7 - Xây dựng kế hoạch bán hàng	**Buổi 8** - Tạo dựng hình ảnh cá nhân và phong cách chuyên nghiệp (buổi 1)
Buổi 9 - Tạo dựng hình ảnh cá nhân và phong cách chuyên nghiệp (buổi 2)	**Buổi 10** - Kỹ năng thuyết phục khách hàng
Buổi 11 - Chống phản bác của khách hàng	**Buổi 12** - Hành vi khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức
Buổi 13 - Quy trình bán hàng dịch vụ	**Buổi 14** - Hành vi khách hàng trong mua hàng dịch vụ và tiêu dùng nhanh
Buổi 15 - Trình bày bán hàng trước tập thể khách hàng	**Buổi 16** - Quy trình bán hàng tiêu dùng nhanh
Buổi 17 - Hoạch định bao trùm trong bán hàng tiêu dùng nhanh	**Buổi 18** - Hệ thống phân phối sản phẩm trong bán hàng tiêu dùng nhanh
Thực hiện Chuyên đề tốt nghiệp	

Cùng đồng hành với học viên và nhằm nâng cao giá trị gia tăng của chương trình, bên cạnh các buổi học trên lớp, Anh/Chị sẽ được tham dự miễn phí các buổi hội thảo chuyên đề chuyên sâu về quản lý nhân sự. Ngoài ra, vào năm 2013, mỗi Anh Chị học viên sẽ được cấp một tài khoản để truy cập vào thư viện trên trang web www.ASK.edu.vn với trên 500 tài liệu chuyên sâu về quản trị kinh doanh (sách, đề tài nghiên cứu, quy trình, biểu mẫu,..) nhằm gia tăng tính ứng dụng thực tế của chương trình.

Đội ngũ Giảng viên dự kiến
Và Một số lưu ý về Chương trình đào tạo

- Tổng thời gian học lý thuyết là **18 buổi (6 tuần)**

- Học viên tham dự chương trình sẽ được cấp user name và password. Trong phân hệ "**ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN**" của chương trình. Sau mỗi buổi học, học viên sẽ phải làm bài kiểm tra trắc nghiệm để ôn tập lại kiến thức. Sau mỗi môn học sẽ có bài kiểm tra để đánh giá mức độ vận dụng kiến thức. Phân hệ **ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN** cũng sẽ cung cấp cho học viên toàn bộ: bài giảng, đề cương, tài liệu đọc bắt buộc, tài liệu đọc tham khảo, quy trình, biểu mẫu, tình huống tham khảo

- Sau thời gian học lý thuyết, học viên sẽ có **6 tuần (không lên lớp)** làm đề tài ứng dụng những kiến thức mình học vào những dự án thực tế của công ty. Trong 6 tuần này học viên sẽ có 1 giáo viên hướng dẫn để thực hiện dự án.

- Tổng thời gian học trên lớp, thực tập, thực hiện đề tài và thời gian dự trữ là **3,5 tháng**

ThS Nguyễn Hữu Thọ
Giảng viên Đại học Kinh tế Tp.HCM

Thầy Diệp Quốc Bảo
Giảng viên Đại học Kinh tế Tp.HCM

Thầy Nguyễn Văn Hải
GĐ bán hàng ngành hàng tiêu dùng nhanh

ThS Nguyễn Văn Hóa
Giảng viên Đại học Kinh tế Tp.HCM

ThS Lê Phương Phương
Phó Tổng Giám đốc VDC

Thầy Huỳnh Cao Sơn
Giám đốc Công ty Phương Đông

Thầy Trần Phi Bằng
Trưởng phòng Kinh doanh Manulife

Lịch Khai giảng Năm 2013

Năm 2013, Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K sẽ khai giảng 04 khóa Chuyên viên Kinh doanh với lịch khai giảng chi tiết như sau:

- Khóa tháng 01/2013: Ngày **14/01/2013**
- Khóa tháng 04/2013: Ngày **15/04/2013**
- Khóa tháng 09/2013: Ngày **09/09/2013**
- Khóa tháng 10/2013: Ngày **21/10/2013**

Chương trình được tổ chức vào tối 2 – 4 – 6 hàng tuần

Địa điểm học:

- Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K
- Tòa nhà Sovilaco – Lầu 6 – 01 Phổ Quang – P.2 – Q. Tân Bình (gần rạp Tân Sơn Nhất)

Học phí: **2.900.000** đồng/ học viên (*Có chính sách giảm học phí lên đến 20% - Vui lòng liên hệ nhà trường để thêm thông tin chi tiết*)

Thông tin liên hệ:

Trường Đào tạo Kinh doanh A.S.K

145 Điện Biên Phủ (lầu 8) - P. Đa Kao – Q.1

01 Phổ Quang (lầu 6) – P.2 – Q. Tân Bình

ĐT: **(08) 3.99.77.484**

Fax: (08) 3.82.57.848

Website**:** **www.ASK.edu.vn**

Email: **daotao@ask.edu.vn**