

## Khai giảng lớp Lớp tập huấn “Kỹ năng bán hàng thuyết phục” năm 2023 Công ty Chăn nuôi và Chế biến Thực phẩm Sài Gòn “Sagrifood”



Sáng ngày 15/05/2023, tại Hội trường Tổng Công ty Nông Nghiệp Sài Gòn TNHH MTV, Công ty Chăn nuôi và Chế biến Thực phẩm Sài Gòn tiến hành tổ chức Lớp tập huấn “Kỹ năng bán hàng thuyết phục” năm 2023, lớp tập huấn được diễn ra trong 01 ngày, tham dự lớp tập huấn có 30 học viên là nhân viên bán hàng trực tiếp của Công ty tại các hệ thống cửa hàng tự quản và hệ thống siêu thị trong địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Tại lớp tập huấn, bằng những kiến thức và kinh nghiệm của mình, giảng viên Trần Thị Quý Châu đã truyền đạt đến nhân viên về “*Kiến tạo tư duy bán hàng hiện đại, Kỹ năng trình bày và thuyết phục, Kỹ năng chốt Sales*”; chỉ trong 01 ngày, nhân viên cơ bản hiểu về đánh giá tâm lý và hành vi của khách khi mua hàng, nắm được quy trình ra quyết định mua hàng của khách hàng, các bước thực hiện trong quy trình bán hàng và các kỹ năng giới thiệu sản phẩm để thuyết phục khách hàng; chủ động giải quyết và xử lý các khó khăn trong quá trình bán hàng, tạo được thiện cảm và sự hài lòng của khách hàng, xây dựng được mạng lưới khách hàng thân thiết và trung thành qua dịch vụ chăm sóc khách hàng.



Có thể nhận thấy qua buổi đánh giá bước đầu tiên, mỗi nhân viên bán hàng đều có sự tập trung, thể hiện tinh thần đồng đội, đoàn kết, cố gắng đạt được một số yêu cầu chính trong buổi tập huấn này:

- + Thấu hiểu các yếu tố cốt lõi để nâng cao năng lực bán hàng
- + Nắm bắt được cách thức tạo thiện cảm, ấn tượng đẹp với khách hàng
- + Hiểu và ứng dụng các phương thức chốt Sales, phát huy năng lực bán hàng bằng tư vấn



Đến với Lớp tập huấn, các nhân viên bán hàng không những được trang bị những phương pháp, kỹ năng bán hàng và thuyết phục khách hàng chuyên nghiệp, mà còn có



sự thay đổi trong nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ khách hàng, xây dựng một phong cách thuyết phục khách hàng riêng biệt, qua đó nâng cao hiệu quả giao tiếp và phục vụ khách hàng nhằm tăng nguồn lợi nhuận cho Công ty trong thời gian tới.



*Các học viên thực hành thuyết phục khách hàng*

Không chỉ việc tập huấn, các nhân viên còn được giao lưu, kết nối với nhau bằng các trò chơi mang tính sáng tạo, giúp các học viên phát triển tốt hơn tính năng động, gắn kết tính đồng đội, tạo ra sân chơi vừa tập huấn vừa thực hành.





Có thể thấy rằng, thông qua lớp tập huấn “Kỹ năng bán hàng thuyết phục” lần này đã thể hiện sự đồng hành của Công ty với nhân viên, của các học viên với nhau theo kế hoạch số 53/KH-SAF ngày 20/02/2023 của Công ty Chăn nuôi và Chế biến Thực phẩm Sài Gòn về việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, nhân viên, người lao động Công ty năm 2023./.

