



CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN



BÁN HÀNG &
CHĂM SÓC
KHÁCH HÀNG

THÚC ĐẨY
KẾT QUẢ

TƯ DUY
ĐỔI MỚI

KẾT NỐI
HỢP TÁC





CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN

01



BÁN HÀNG & CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- ✓ Kỹ năng bán hàng online
- ✓ Kỹ năng bán hàng thực chiến
- ✓ Kỹ năng giao tiếp và thuyết phục khách hàng
- ✓ Kỹ năng nghiên cứu thị trường
- ✓ Kỹ năng nắm bắt tâm lý khách hàng
- ✓ Kỹ năng thay đổi bản thân để phù hợp với tính cách của từng cách hàng
- ✓ Kỹ năng phục vụ khách hàng 5*

02



THÚC ĐẨY KẾT QUẢ

- ✓ Kỹ năng thiết kế mục tiêu
- ✓ Kỹ năng quản lý dự án
- ✓ Kỹ năng phát triển dự án
- ✓ Kỹ năng truyền tải công việc một cách hiệu quả
- ✓ Kỹ năng quản lý thời gian
- ✓ Kỹ năng giải quyết vấn đề
- ✓ Kỹ năng ra quyết định
- ✓ Kỹ năng quản lý nhóm
- ✓ Sức mạnh của thái độ tích cực
- ✓ Kỹ năng lập kế hoạch hiệu quả
- ✓ Kế hoạch phát triển cá nhân



CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO NHÂN VIÊN

03



TƯ DUY ĐỔI MỚI

- ✓ Kỹ năng thúc đẩy sự thay đổi của bản thân
- ✓ Kỹ năng suy nghĩ tích cực
- ✓ Phát triển tư duy đổi mới
- ✓ Tinh thần kinh doanh
- ✓ Kỹ năng chấp nhận thất bại
- ✓ Kỹ năng học hỏi những tiến bộ và phát huy những giá trị bản thân.

04



THÚC ĐẨY KẾT QUẢ

- ✓ Kỹ năng thuyết trình
- ✓ Kỹ năng viết báo cáo và email
- ✓ Kỹ năng phát triển tinh thần làm việc nhóm
- ✓ Kỹ năng giao tiếp hiệu quả
- ✓ Kỹ năng kết nối các thành viên trong nhóm để tạo ra một tập thể lớn mạnh