

CHƯƠNG TRÌNH THỰC HÀNH MÔN HỌC
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH – ĐẠI HỌC ĐIỆN LỰC

STT	Nội dung	Mục đích	Thời gian (dự kiến)	Người thực hiện
ĐÀO TẠO CHUNG				
1	Khai mạc	- Thông báo mục tiêu chương trình	27/10	- Ban GDĐT
2	Giới thiệu về nội dung đào tạo và nội quy, quy định	- Xem Video về công việc kinh doanh (các công việc các bạn sẽ thực hành) - Giới thiệu nội dung đào tạo - Giúp học viên nắm được những nội quy, quy định của lớp học để học viên nghiêm túc tuân thủ trong quá trình học việc: Thời gian, đeo thẻ, trang phục, ...	27/10	- Ban GDĐT
3	Hiểu về MISA	Giúp học viên hiểu rõ về: - Lịch sử hình thành công ty. - Môi trường, văn hóa, ứng xử và tính chất công việc tại MISA Để có sự tự tin, tự hào về thương hiệu và uy tín của Công ty từ đó sẽ quyết tâm học hỏi và rèn luyện để hòa nhập với văn hóa của MISA	27/10	- Ban GDĐT
ĐÀO TẠO RIÊNG THEO TRUNG TÂM				
	Nội dung	Mục đích	Thời gian	Thành phần
4	Chân dung NVKD tại MISA	Giúp cho học viên hiểu rõ về: - Tâm thế và công việc của nhân viên kinh doanh. - Các yêu cầu cần có về kiến thức, kỹ năng, thái độ của NVKD Để quyết tâm học hỏi rèn luyện, phấn đấu trở thành NVKD giỏi	27/10	- Trưởng phòng kinh doanh
5	Chia sẻ về quy định, thông tư hiện hành	- Các thông tư mới hiện nay đang áp dụng có tác động đến sản phẩm như thế nào	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh

6	Giới thiệu tổng quan về sản phẩm	- Lợi ích của khách hàng khi sử dụng SP MISA - Ưu điểm về sản phẩm	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
7	Am hiểu về sản phẩm	Học viên nắm được tính năng thao tác của sản phẩm - Chọn 1 lĩnh vực phổ biến nhất để đào tạo về chân dung khách hàng, các vấn đề gặp phải, giải quyết ntn....	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
8	Quy trình bán hàng	- Giúp học viên hiểu rõ về quy trình bán hàng của 1 sản phẩm gồm những bước nào?	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
9	Câu hỏi khám phá	- Câu hỏi khai thác thông tin mong muốn của khách hàng	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
10	Kịch bản tiếp cận khách hàng	Công cụ giúp tiếp cận khách hàng một cách thu hút, hấp dẫn trong vòng 40s	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
11	Cách xử lý tình huống khi khách hàng từ chối	Cách xử lý các tình huống khách hàng từ chối phổ biến	28/10	- Trưởng phòng kinh doanh
THỰC HÀNH BÁN HÀNG				
14	Thực hành triển khai tư vấn sản phẩm cho khách hàng	Học viên tham gia trực tiếp vào quá trình trao đổi và chuyển giao sản phẩm cho khách hàng	28/10-23/11	- Giám đốc kinh doanh - Trưởng phòng kinh doanh

PHỤ TRÁCH HƯỚNG DẪN SINH VIÊN

Giám đốc trung tâm kinh doanh

Lữ Nguyễn Đức Hạnh

**XÁC NHẬN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN
MISA**

Giám đốc Văn phòng

Đỗ Kiều Liên