

Chương Trình Đào Tạo

# NĂNG LỰC GIÁM SÁT BÁN HÀNG

Sales Supervisor



# NĂNG LỰC GIÁM SÁT BÁN HÀNG

## Sales Supervisor

*Phát triển năng lực cho các “**Tướng Tác Chiến**” ngoài thị trường để “**chiến đấu**” hiệu quả và “**chiến thắng**”.*

Người ta thường ví von, Giám Sát Bán Hàng (Sales Supervisor) chính là các “**Tướng tác chiến**”, trực tiếp “**cầm quân xông trận**” để “**chiến đấu**” và “**chiến thắng**” ngoài thị trường. Họ chính là người **xây dựng** và **chỉ huy** đội ngũ kinh doanh ngoài thị trường. Đồng thời, họ cũng chính là người giữ vai trò trọng yếu trong việc **phát huy** lợi thế cạnh tranh của công ty, nhằm **hoàn thành** các mục tiêu kinh doanh tại các cửa hàng (trực thuộc công ty) hoặc các nhà phân phối (đối tác kinh doanh của công ty) mà họ được phân công phụ trách.

Chính vì thế mà trong kinh doanh, dù là kinh doanh hàng tiêu dùng hay hàng công nghiệp, dù là sản xuất hay dịch vụ thì đội ngũ Giám Sát Bán Hàng vẫn thường được xem là biểu trưng cho “**sức mạnh**”, “**sức chiến đấu**” của doanh nghiệp. Cũng chính vì thế việc phát triển năng lực cho đội ngũ giám sát bán hàng vẫn luôn là vấn đề được các doanh nghiệp quan tâm và ưu tiên nhiều nhất.

Nhằm góp phần nâng cao “**sức chiến đấu**” của các Giám Sát Bán Hàng trong một khoảng thời gian rất ngắn (4 buổi học), đồng thời để đáp ứng đặc thù công việc bận rộn của bạn song song với việc giúp bạn trở thành các “**Tướng tác chiến**” chuyên nghiệp, để “**chiến đấu**” và “**chiến thắng**” ngoài thị trường, PACE đã tiếp tục cải tiến, nâng cấp và phát triển chương trình đào tạo dành cho đội ngũ “**Giám Sát Bán Hàng**” mà PACE đã triển khai trong gần 20 năm qua lên một tầm cao mới.

Chương trình được áp dụng theo phương pháp giáo dục chủ động, thiên về các hoạt động thảo luận nhóm và thực hành các tình huống thực tế trong môi trường kinh doanh hiện nay.



## THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

### ĐỐI TƯỢNG THAM DỰ

Đối tượng tham dự chương trình đào tạo này, bao gồm:

- Giám sát bán hàng, Giám sát kinh doanh (Sales Supervisors) của các công ty bán hàng tiêu dùng, hàng công nghiệp & dịch vụ;
- Các quản lý bán hàng cấp trên của giám sát bán hàng/ giám sát kinh doanh có mong muốn hệ thống hóa toàn bộ những kiến thức liên quan đến năng lực giám sát bán hàng;
- Đại diện thương mại có nhiều năm kinh nghiệm trong bán hàng và có mong muốn được trang bị những kiến thức và kỹ năng cần thiết để có thể phát triển nhanh chóng năng lực giám sát bán hàng và sớm trở thành một “Giám sát bán hàng chuyên nghiệp”;
- Những nhân sự có kinh nghiệm làm việc và trải nghiệm trong hoạt động bán hàng sẽ thuận lợi trong việc nắm bắt cũng như thích ứng với nội dung đào tạo mang tính thực tiễn của chương trình này.

### NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

#### I. Chân dung của một Giám sát bán hàng (GSBH)

- Tầm quan trọng của công tác GSBH trong hoạt động kinh doanh tổng thể;
- Vai trò và nhiệm vụ của GSBH;
- Phẩm chất, kiến thức và năng lực cần có của một GSBH trong môi trường kinh doanh hiện nay.

#### II. Dẫn dắt và quản lý đội ngũ

- Cách thức thấu hiểu nhân viên trong hoạt động bán hàng;
- Lãnh đạo và tạo động lực cho nhân viên bán hàng;
- Huấn luyện và phát triển nhân viên hiệu quả ;
- Xây dựng tinh thần đồng đội và giữ chân nhân viên giỏi.

#### III. Triển khai chiến lược bán hàng & đồng hành cùng nhà phân phối

- Triển khai chiến lược bán hàng:
  - Tìm hiểu và phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh;
  - Lập kế hoạch bán hàng và triển khai thực hiện các tiêu chí kinh doanh;
  - Theo dõi, đánh giá & báo cáo kết quả thực hiện.
- Đồng hành cùng nhà phân phối:
  - Kỹ thuật giao tiếp và thương lượng chính sách hợp tác;
  - Nghệ thuật đồng hành cùng nhà phân phối để đạt doanh số;
  - Công cụ, phương pháp giải quyết các vấn đề phát sinh khi làm việc với nhà phân phối.

### MỤC TIÊU CHƯƠNG TRÌNH

Sau khi hoàn tất chương trình, học viên có thể:

- Biết rõ vị thế, nhiệm vụ của mình trong chiến lược kinh doanh tổng thể của công ty cũng như các yêu cầu về năng lực và các tiêu chí đánh giá kết quả công việc mà một giám sát bán hàng chuyên nghiệp cần phải có;
- Hiểu và nắm được phương pháp rèn luyện những phẩm chất, kiến thức, năng lực để từ đó biết cách không ngừng phát triển bản thân lên một tầm cao mới;
- Biết cách phát triển và hoàn thiện năng lực hiện thực hóa các mục tiêu bán hàng với vai trò là giám sát bán hàng trong môi trường kinh doanh hiện nay;
- Biết cách đồng hành cũng như tạo dựng một đội ngũ nhân viên bán hàng giàu năng lực thông qua sự thấu hiểu các vấn đề về con người trong hoạt động bán hàng, biết cách lãnh đạo, biết cách tạo động lực làm việc, biết cách huấn luyện, phát triển nhân viên và tạo dựng tinh thần đồng đội cho đội ngũ sales;
- Nắm được những mấu chốt quan trọng và biết cách đồng hành với nhà phân phối trong hành trình hiện thực hóa mục tiêu bán hàng với vai trò là giám sát kinh doanh.

*“Chỉ có học thực, mới có thể làm thực;  
chỉ có làm thực, mới có thể sống thực;  
Tất cả, bắt đầu từ THỰC HỌC”*

- Học Viện Quản Lý PACE -

---

**HỌC VIỆN QUẢN LÝ PACE**  
PACE Institute of Management

**Trụ sở chính:** Tòa nhà PACE  
341 Nguyễn Trãi, Quận 1, TP.HCM  
Điện thoại: (028) 3837.0208

**VP Hà Nội:** International Center (Lầu 2)  
17 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Điện thoại: (024) 3646.2828

✉ [contact@PACE.edu.vn](mailto:contact@PACE.edu.vn)  
✉ [daotao@PACE.edu.vn](mailto:daotao@PACE.edu.vn)  
🌐 [www.PACE.edu.vn](http://www.PACE.edu.vn)