PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT



Chương trình đào tạo

NĂNG LỰC BÁN HÀNG trong KỶ NGUYÊN SỐ

High-Performance Selling in Digital Age

Trong kỷ nguyên AI, lợi thế cạnh tranh không thuộc về doanh nghiệp có nhiều khách hàng hơn, mà thuộc về doanh nghiệp thấu hiểu khách hàng hơn, tạo ra nhiều giá trị hơn và xây dựng được nhiều khách hàng trung thành hơn.



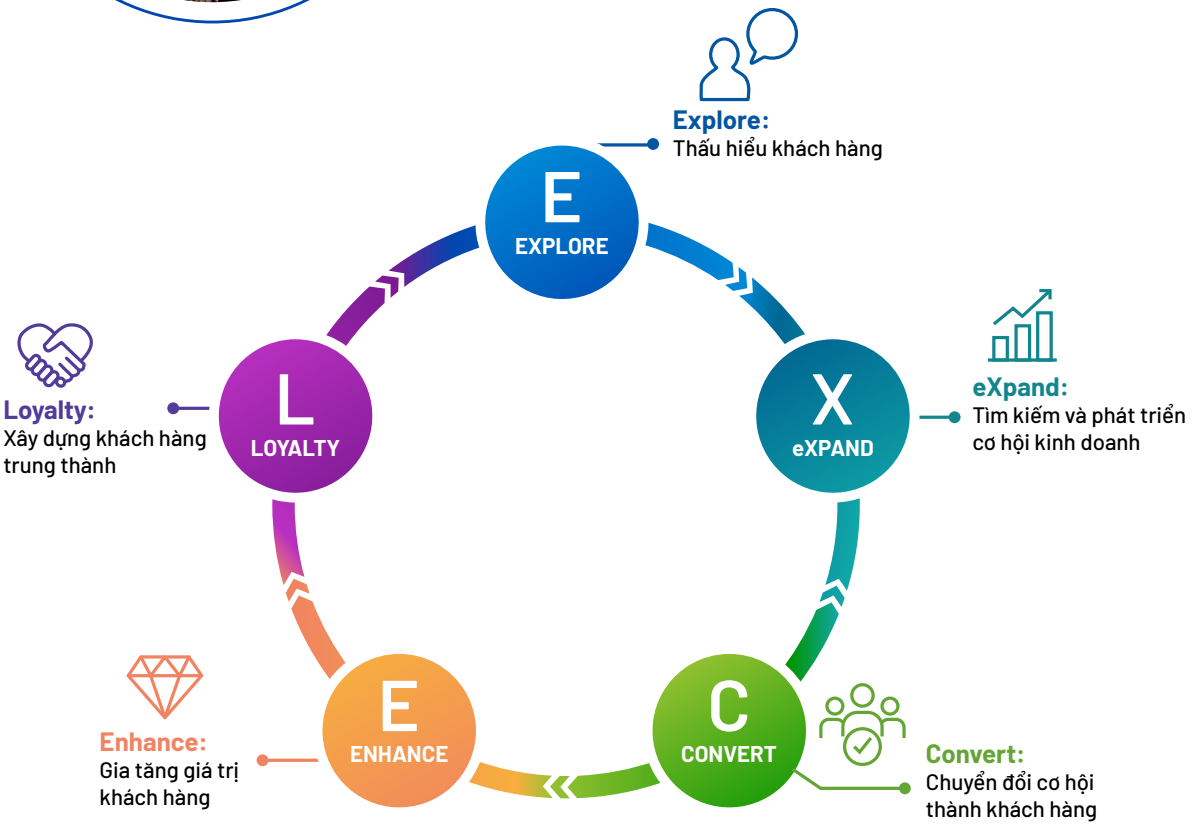
Người bán hàng hiện đại không còn là người giới thiệu sản phẩm hay thuyết phục khách hàng mua hàng. Người bán hàng hiện đại là người:

- ***Thấu hiểu khách hàng.***
- ***Kiến tạo giá trị khách hàng.***
- ***Phát triển mối quan hệ bền vững.***
- ***Tạo dựng lòng trung thành từ khách hàng.***
- ***Đồng hành cùng sự phát triển của khách hàng.***

Bởi vậy, năng lực bán hàng ngày nay không chỉ là năng lực bán được hàng, mà là năng lực tạo ra ***tăng trưởng bền vững*** thông qua việc ***quản trị toàn bộ vòng đời khách hàng trên nền tảng công nghệ, dữ liệu và trí tuệ nhân tạo***.



Chương trình đào tạo **"Năng lực Bán hàng trong Kỷ nguyên số - High-Performance Selling in Digital Age"** được thiết kế trên nền tảng tích hợp TECHNOLOGY & AI, được triển khai theo Mô hình 5 năng lực cốt lõi của người bán hàng hiện đại của PACE: **SALES EXCELLENCE MODEL™ (EXCEL™)**





SALES EXCELLENCE MODEL™ (EXCEL™) là mô hình năng lực được phát triển nhằm giúp đội ngũ kinh doanh quản trị toàn bộ vòng đời khách hàng từ nhận diện nhu cầu, phát triển cơ hội kinh doanh, chuyển đổi thành doanh thu, gia tăng giá trị khách hàng đến xây dựng khách hàng trung thành trên nền tảng công nghệ, dữ liệu và trí tuệ nhân tạo.



KẾT QUẢ HỌC VIÊN NHẬN ĐƯỢC

- Hiểu bản chất của hoạt động bán hàng trong thời đại số.
- Hiểu vai trò mới của người bán hàng trong kỷ nguyên AI.
- Chuyển từ tư duy bán hàng giao dịch sang tư duy phát triển khách hàng.
- Thấu hiểu khách hàng bằng dữ liệu và công nghệ.
- Tìm kiếm và phát triển khách hàng hiệu quả.
- Nâng cao năng lực tư vấn và bán hàng giá trị.
- Gia tăng doanh thu từ khách hàng hiện hữu.
- Xây dựng khách hàng trung thành và khách hàng giới thiệu.

Đặc biệt, học viên còn biết cách:

- Ứng dụng AI trong toàn bộ quy trình bán hàng.
- Nâng cao năng suất làm việc cá nhân trong thời đại số.
- Xây dựng kế hoạch phát triển năng lực bán hàng một cách chuyên nghiệp.



CHƯƠNG TRÌNH DÀNH CHO

- Đội ngũ kinh doanh (bao gồm: Quản lý, Chuyên viên và Nhân viên kinh doanh).
- Nhân sự trong các công ty có mong muốn phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh và bán hàng.

THỜI LƯỢNG & HỌC PHÍ

- **Thời lượng:** Tổng thời lượng chương trình là 04 buổi / 2 ngày (tương đương 12 giờ).
- **Học phí:** Học phí chính thức và chính sách ưu đãi nếu chuyển phí sớm hoặc đăng ký nhóm, vui lòng xem chi tiết trên website PACE www.PACE.edu.vn hoặc liên hệ Bộ Phận Tư Vấn Đào Tạo của PACE.

Quét mã để nhận tư vấn chi tiết

Đăng ký ngay để giữ chỗ và nhận ưu đãi đặc quyền!



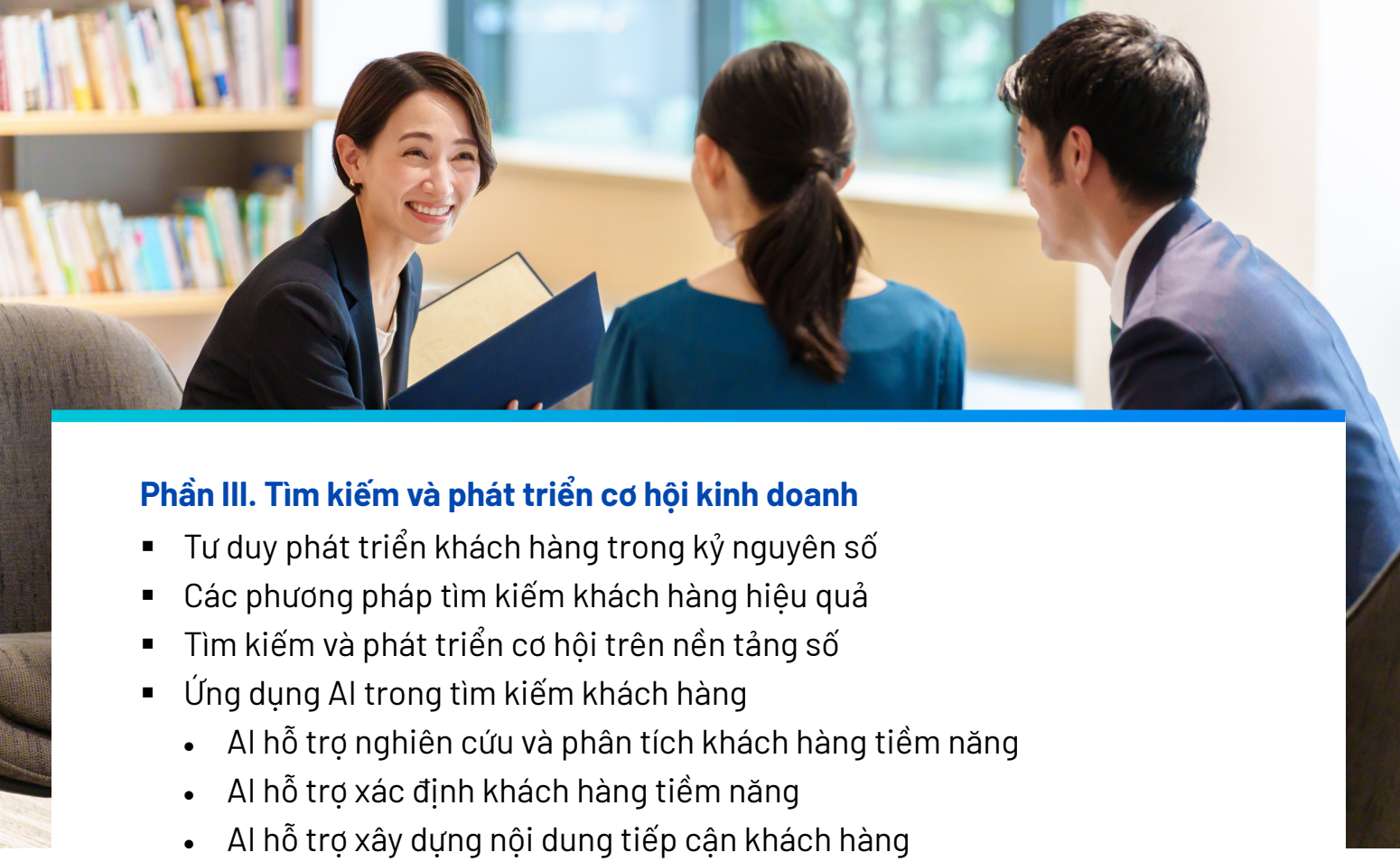
NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

Phần I. Tư duy bán hàng xuất sắc trong kỷ nguyên AI

- Bản chất của hoạt động bán hàng hiện đại
- Từ giao dịch bán hàng đến bán hàng tạo giá trị bền vững
- Sự thay đổi của hoạt động bán hàng trong kỷ nguyên số và AI
- Mô hình: ***Sales Excellence Model™***
  - Thấu hiểu khách hàng
  - Tìm kiếm cơ hội kinh doanh
  - Chuyển đổi cơ hội thành khách hàng
  - Gia tăng giá trị khách hàng
  - Xây dựng khách hàng trung thành

Phần II. Thấu hiểu khách hàng trong thời đại số

- Thấu hiểu khách hàng trong môi trường kinh doanh hiện đại
- Phân tích và nhận diện khách hàng mục tiêu
- Hành trình khách hàng, giao đoạn và điểm tiếp xúc
- Ứng dụng dữ liệu và AI để thấu hiểu khách hàng
  - Thu thập và khai thác dữ liệu khách hàng
  - Sử dụng AI để nghiên cứu khách hàng
  - Phân tích nhu cầu và hành vi khách hàng bằng AI



Phần III. Tìm kiếm và phát triển cơ hội kinh doanh

- Tư duy phát triển khách hàng trong kỷ nguyên số
- Các phương pháp tìm kiếm khách hàng hiệu quả
- Tìm kiếm và phát triển cơ hội trên nền tảng số
- Ứng dụng AI trong tìm kiếm khách hàng
  - AI hỗ trợ nghiên cứu và phân tích khách hàng tiềm năng
  - AI hỗ trợ xác định khách hàng tiềm năng
  - AI hỗ trợ xây dựng nội dung tiếp cận khách hàng

Phần IV. Chuyển đổi cơ hội thành khách hàng

- Nguyên lý và quy trình bán hàng hiện đại
- Bán hàng tư vấn và bán hàng giải pháp
- Kỹ năng giao tiếp và thuyết phục khách hàng
- Ứng dụng AI trong hoạt động bán hàng
  - Xây dựng kịch bản bán hàng bằng AI
  - Soạn email và nội dung bán hàng bằng AI
  - Chuẩn bị cuộc gặp khách hàng bằng AI
  - Xây dựng đề xuất kinh doanh bằng AI

Phần V. Gia tăng giá trị & kiến tạo khách hàng trung thành

- Quản trị quan hệ khách hàng
- Phát triển khách hàng hiện hữu
- Quản trị hiệu quả kinh doanh từ khách hàng
- Ứng dụng công nghệ trong quản trị khách hàng
- Kiến tạo khách hàng trung thành
  - Từ khách hàng hài lòng đến khách hàng trung thành
  - Trải nghiệm khách hàng và mức độ trung thành khách hàng
  - Xây dựng chiến lược phát triển khách hàng trung thành
- Ứng dụng AI trong chăm sóc và phát triển khách hàng trung thành

PACE
INSTITUTE OF MANAGEMENT

NÂNG TẦM DOANH TRÍ
BẰNG THỰC HỌC, KHAI PHÓNG & DUNG HỢP

Ra đời vào 2001, với tôn chỉ "Thực học vì Doanh trí" và với bề dày hơn 25 năm hoạt động, PACE là học viện quản lý có ảnh hưởng sâu rộng tại Việt Nam, tiên phong trong việc giúp các doanh nghiệp phát triển lãnh đạo và nâng tầm quản trị. Tiền thân của Học viện Quản lý PACE là Trường Doanh Nhân PACE - "trường doanh nhân" đầu tiên trong lịch sử kinh thương Việt Nam.

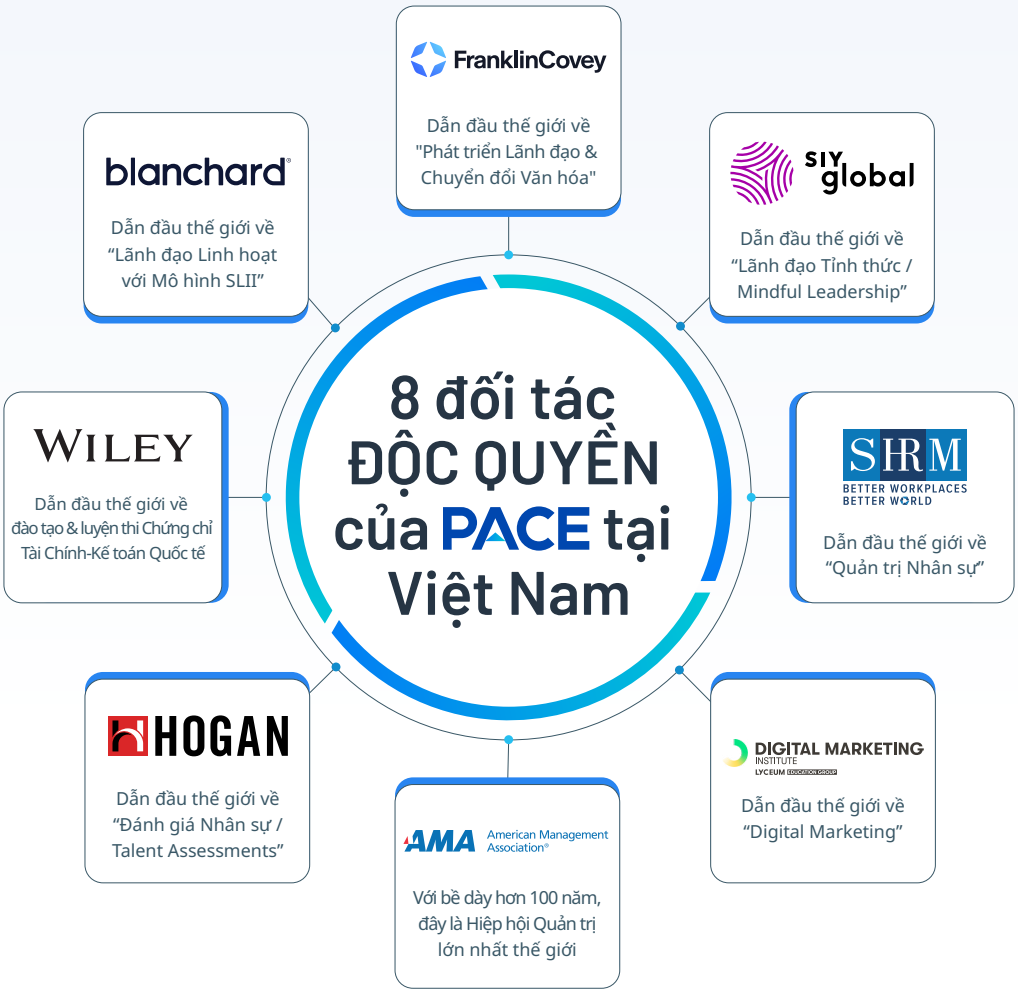
Với hệ sinh thái quản trị toàn cầu tiên phong tại Việt Nam, sứ mệnh của PACE là góp phần nâng tầm Doanh trí bằng giá trị Thực học, tinh thần Khai phóng và tư duy Dung hợp, vì một thế hệ doanh nhân mới, một nền quản trị mới cho một kỷ nguyên phát triển mới, đồng thời góp phần giải quyết những vấn đề thiết yếu về lãnh đạo và quản trị của các doanh nghiệp ở mọi quy mô.

3 Hoạt động chính của PACE

1. PACE Training / Đào tạo Doanh nghiệp
2. PACE Consulting / Tư vấn Quản trị
3. PACE Books / Xuất bản Quản trị

Hệ sinh thái Quản trị Toàn cầu của PACE hiện có **8 trường trực thuộc, 8 công ty thành viên** và **8 đối tác toàn cầu** (là những tổ chức dẫn đầu thế giới trong từng lĩnh vực chuyên môn sâu về quản trị). Tất cả đều xoay quanh **3 hoạt động chính** (Đào tạo, Tư vấn & Xuất bản) về **8 chuyên ngành trọng yếu** trong lĩnh vực quản trị: Quản trị Tổng quát, Quản trị Nhân sự, Quản trị Tài chính, Quản trị Marketing, Quản trị Bán hàng, Quản trị Sản xuất, Quản trị Chuỗi cung ứng, và Quản trị Dự án.

Đồng thời, PACE còn có **PACE NPO** gồm **05 tổ chức giáo dục phi lợi nhuận** được triển khai liên tục kể từ năm 2007 đến nay để góp phần hiện thực hóa sứ mệnh một cách tổng thể, đa chiều và đầy đủ nhất.



Doanh trí là đích đến. Thực học, Khai phóng & Dung hợp chính là con đường để đến đích.

**“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

Trụ sở chính: Tòa nhà PACE, 181-183 Cô Giang, Phường Cầu Ông Lãnh, TP.HCM *(thuộc Quận 1, TP.HCM cũ)*
VP Hà Nội: Tầng 2, Coalimex Building, 33 Tràng Thi, Phường Cửa Nam, Hà Nội *(thuộc Quận Hoàn Kiếm cũ)*

Điện thoại: (028) 3837.0208 *(TP.HCM)* | (024) 3646.2828 *(Hà Nội)* | contact@PACE.edu.vn | www.PACE.edu.vn