

SALES WISE

БОРЛУУЛАЛТЫН АХИСАН ТҮВШНИЙ ХӨТӨЛБӨР

Суралцах нь хөгжлийн үндэс

БОРЛУУЛАЛТЫН АХИСАН ТҮВШНИЙ “SALES WISE” ХӨТӨЛБӨР

📄 СУРГАЛТЫН ОНЦЛОГ:

- Борлуулалтын ахисан түвшний мэдлэг, ур чадваруудыг олгоно.
- Хичээлүүдийг өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын баг удирдаж буй туршлагатай сургагчид удирдан явуулна.
- Борлуулалтын өдөр тутмын ажилтай уялдаатай дасгал ажлууд гүйцэтгүүлж, суралцагчийн сургалтаар олж авсан мэдлэгийг баталгаажуулна.

📄 СУРГАЛТЫН ДАВУУ ТАЛ:

- Суралцагч өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын ажилтанд байх ёстой сэтгэлзүй, зан үйл, ур чадваруудын талаарх мэдлэгтэй болж, зохих ур чадваруудыг эзэмшинэ.
- Суралцагч борлуулалтын талбарт өдөр тутамд тулгардаг сорилтуудыг шийдвэрлэх, мэргэжлийн хувьд өсч хөгжих тал дээр туршлагатай сургагч нараас практик зөвлөгөө авна.
- Суралцагч борлуулалтын ажилдаа ашиглах практик арга барилуудыг эзэмшиж, бэлэн хэрэгслүүдтэй болно.

СУРГАЛТАНД ХАМРАГДСАНААР ГАРАХ ҮР ДҮНГҮҮД:

- ✓ Борлуулалтын талбарт гарч буй сүүлийн үеийн арга барилуудтай танилцаж, эзэмшинэ.
- ✓ Борлуулалтын хэлэлцээ хийх стратеги, тактик, арга техникүүдийг эзэмшинэ.
- ✓ Өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын ажилтнууд дундаж, сайн гүйцэтгэлтэйгээс юуг эрс өөрөөр хийж, амжилтанд хүрдэгийг мэдэж авна.
- ✓ Гол буюу стратегийн хэрэглэгчээ бие биенээсээ хамаардаг болгох, үнэ цэнийг хамтран бүтээх арга замыг сурна.
- ✓ Борлуулалтын хамгийн сайн боломжийг илрүүлж, нөөц сурвалжаа тийш чиглүүлж сурна.
- ✓ Гол буюу стратегийн хэрэглэгчид нэвтрэх, борлуулалтаа өргөжүүлэх, гол хэрэглэгчдээ өрсөлдөгчдөөс хамгаалах арга, стратегиудыг мэдэж авна.
- ✓ Байгууллагын худалдан авалтын процесс, шийдвэр гаргадаг хүмүүс, тэдгээрийн персонаг тодорхойлж, тавьж буй шалгууруудыг үнэлж, амжилттай борлуулах мэдлэгтэй болно.

ХӨТӨЛБӨР



Модуль 1

БОРЛУУЛАЛТЫН АХИСАН ТҮВШНИЙ МЭДЛЭГ

АГУУЛГА

- Борлуулалтад нөлөөлөгч маркетингийн хүчин зүйлсийг ойлгох нь
- Салбар, зах зээл, хэрэглэгчийн өөрчлөлт
- Борлуулалтын шинэ чиг хандлагууд: Нейро-борлуулалт

✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Өөрийн салбар, зах зээл, хэрэглэгчид гарч буй өөрчлөлт, чиг хандлагуудыг тодорхойлох дасгал ажил



Модуль 2

ӨНДӨР ГҮЙЦЭТГЭЛТЭЙ БОРЛУУЛАЛТЫН АЖИЛТНЫ УР ЧАДВАРУУД

АГУУЛГА

- Өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын ажилтны бүтээмж, цагийн менежмент
- Өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын ажилтнуудын өөрөөр хийдэг зүйлс
- Борлуулалтын программ хангамжийг үр нөлөөтэй ашиглах нь

✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Өглөөний өндөр бүтээмжийн дадал тодорхойлох дасгал ажил



Модуль 3

БОРЛУУЛАЛТЫН АХИСАН ТҮВШНИЙ ПРОСПЕКТИНГ

АГУУЛГА

- Худалдан авах шийдвэр гаргах үе шатуудад хэрэгжүүлэх маркетингийн стратеги
- Байгууллагын худалдан авалтыг ойлгож, үнэ цэнийн амлалтаа тохируулах нь
- Проспектингийн стратеги

✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Хэрэглэгчийн хэрэгцээний профайл боловсруулах дасгал ажил



Модуль 4

БОРЛУУЛАЛТЫН АЖИЛТНЫ ХАРИЛЦААНЫ ЧАДВАР

АГУУЛГА

- Өндөр гүйцэтгэлтэй борлуулалтын ажилтны харилцааны чадварууд
- Мэдрэл-хэлзүйн хөтөлбөрчлөл ашиглан ятгах арга барил
- Пресентэйшн танилцуулах арга барил

✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Борлуулалтын пресентэйшн танилцуулах дадлага ажил



Модуль 5

БОРЛУУЛАЛТЫН ХЭЛЭЛЦЭЭ ХИЙХ АРГАЗҮЙ

АГУУЛГА

- Хэлэлцээ хийх аргууд
- Амжилттай хэлэлцээ хийхэд шаардагдах ур чадварууд
- Хэлэлцээний үед сэтгэлийн хөдөлгөөнөө зөв удирдах нь

✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Бүлгээр борлуулалтын хэлэлцээ хийх дадлага ажил



Модуль 6

ГОЛ ХЭРЭГЛЭГЧИДТЭЙ ХАРИЛЦАХ УР ЧАДВАР

АГУУЛГА

- Гол буюу стратегийн хэрэглэгчидтэй харилцах үндсэн ойлголтууд
- Гол буюу стратегийн хэрэглэгчидтэй харилцах ажлын төлөвлөлт, зохион байгуулалт
- Гол буюу стратегийн хэрэглэгчидтэй харилцах үйл ажиллагааны хэрэгжүүлэлт


✓ ДАДЛАГА АЖИЛ

- Стратегийн хэрэглэгчийн визуал төлөвлөгөө боловсруулах дасгал ажил




 www.mlctraining.mn

 info@mlctraining.mn

 7010 1839, 99049075

 fb.com/mlctraining

 Залуучууд зочид буудлын Д корпус, 4 давхар
Бага Тойруу-4, 14200, 6-р хороо, Сүхбаатар дүүрэг,
Улаанбаатар хот, Монгол Улс