

# МАСТЕР БОРЛУУЛАГЧ

БОРЛУУЛАЛТЫН ХӨТӨЛБӨР

*Таны бизнесийг борлуулна*

# СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО:

Аж ахуйн нэгж, байгууллагуудын удирдлагуудад компани стратегитай, зөв удирдах чадварыг олгох, шилдэг гүйцэтгэх удирдлагуудыг хөгжүүлэн гаргах зорилготой, Монгол Улс дах гүйцэтгэх удирдлагын анхны сургалтын хөтөлбөр юм.






# СУРГАЛТЫН ОНЦЛОГ:

Борлуулалтын шилдэг мэргэжилтэн Чарльз Футрелл, Стивен Шиффмэн, Зиг Зиглар нарын хөтөлбөрөөр хичээллэнэ.Хичээлүүдийг мэргэшсэн, Эм Эл Си Трейнинг ХХК-ийн үндсэн сургагч багш нар удирдан явуулна. 2009 оноос хойш Монголын томоохон байгууллагуудад зохион байгуулагдсан. Суралцагчид өөрийн байгууллагын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг борлуулахад шаардлагатай арга техникүүдийг сургалтын үеэр боловсруулна. Төгсөгчдөд сертификат, гарын авлага олгоно.




# СУРГАЛТЫН ДАВУУ ТАЛ:

Суралцагч борлуулалтын үйл явц, биечилсэн худалдааны цогц мэдлэг, ур чадваруудыг богино хугацаанд олж авна. Суралцагч ажлаасаа хөндийрөхгүйгээр өөрийгөө хөгжүүлэх боломжтой. Суралцагчийн ажилладаг салбар, компани, ажил үүрэгт тохирсон жишээ, кейс, дасгал ажиллуулна. Амьдралд шалгагдсан хөтөлбөрийг бизнес, компанийн үйл ажиллагааны онцлогт тохируулан хичээллэх боломжтой.

## СУРГАЛТЫН ӨМНӨ

-  Борлуулалтын ажлаас няцах, идэвхи санаачлагагүй, реактив хандлагатай
-  Шинэ хэрэглэгч олохыг зөвхөн маркетингийн ажил гэж боддог байх.
-  Бүтээгдэхүүн үйлчилгээнийхээ онцлог, давуу тал, үр ашигт тохирсон хэлбэрээр танилцуулж чадахгүй байх.
-  Татгалзаж буй харилцагчийг зөнд нь орхиж, борлуулалтын боломжоо алддаг
-  Нэг удаагийн борлуулалтаар сэтгэл ханах, хэрэглэгчидтэй эргэн

## СУРГАЛТЫН ДАРАА

-  Борлуулалтын проактив буюу санаачлагатай хандлагатай болно
-  Өөрийн байгууллагын онцлогт тохирсон,шинэ хэрэглэгч олох
-  Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг танилцуулах арга техникүүдийг сурна.
-  Борлуулалтыг хаах олон арга техникийг сурна.
-  Хэрэглэгчийн үнэ цэнэ,сэтгэл ханамж, үнэнч байдлын цогц ойлголт авч, хэрэглэгчдийг хэрхэн халамжлах төлөвлөгөөтэй болно

# ХӨТӨЛБӨР



**Модуль 1** / Борлуулалтын суурь мэдлэг/

## ШИЛДЭГ БОРЛУУЛАГЧИЙН ХУВИЙН ОНЦЛОГ, БОРЛУУЛАЛТЫН СЭТГЭЛ ЗҮЙ

АГУУЛГА

- Борлуулалтын ажлын онцлог, ажил үүргүүд
- Борлуулалтын ажилтны зан үйл, мэдлэг ур чадварууд

## ХУДАЛДАН АВАГЧИЙН ШИЙДВЭР ГАРГАХ ҮЙЛ ЯВЦ

АГУУЛГА

- Худалдан авагчийн шийдвэр гаргах онцлог
- Шийдвэр гаргах шатуудад хэрэгжүүлэх маркетингийн стратеги
- Хэрэглэгчдэд үүсэх эрсдлийг удирдах арга

## ДАДЛАГА АЖИЛ

АГУУЛГА

- Хэрэглэгчдэд үүсэх эрсдлийг удирдах арга
- Худалдан авагчийн нийтлэг төрх тодорхойлох дадлага



**Модуль 2** / Проспектинг/

## ШИНЭ ХЭРЭГЛЭГЧ ОЛОХ, УТСААР ЯРИХ, УУЛЗАЛТ ТОВЛОХ АРГА ЗҮЙ

АГУУЛГА

- Өөрийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг худалдан чадвар бүхий хэрэглэгчийн персона
- Проспектинг хийх дижитал болон уламжлалт аргууд
- Утсаар ярих, уулзалт товлох аргазүй

## ДАДЛАГА АЖИЛ

АГУУЛГА

- Өөрийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг худалдан чадвар бүхий хэрэглэгчийн персона тодорхойлох



**Модуль 3** / Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний танилцуулга/

## БҮТЭЭГДЭХҮҮН, ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ТАНИЛЦУУЛГА ХИЙХ АРГАЗҮЙ

АГУУЛГА

- Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ танилцуулах аргачлалууд (FAB, SELL дүрэм)
- Бүтээгдэхүүний танилцуулгад тусгах үндсэн элементүүд, тэдгээрийн хэрэглээ

## ДАДЛАГА АЖИЛ

АГУУЛГА

- Суралчагч бүр өөрийн байгууллагын аль нэг бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг сонгож дарааллын дагуу танилцуулга хийнэ

## ХАРИЛЦАГЧИЙН ТАТГАЛЗЛЫГ ИЛРҮҮЛЭХ НЬ

АГУУЛГА

- Харилцагчийн татгалздаг нийтлэг шалтгаан
- Татгалзах шалтгаанд оновчтой хариулах аргууд
- Нөлөөлөх хуулиуд, нөлөөлөх техникүүд

### ДАДЛАГА АЖИЛ

АГУУЛГА

- Тухайн бүтээгдэхүүн үйлчилгээнд хамгийн давтагддаг 2 татгалзлыг илрүүлж, түүнийг даван гарах шийдэл гаргах



#### МОДУЛЬ 4 / Борлуулалтын хаалт/

### БОРЛУУЛАЛТЫН ХААЛТ ХИЙХ АРГАЗҮЙ

АГУУЛГА

- Ятгах хуулиуд
- Мэдрэл-хэлзүйн хөтөлбөр (NLP) ашиглан ятгах арга барил

### ДАДЛАГА АЖИЛ

АГУУЛГА

- Тухайн бүтээгдэхүүн үйлчилгээнд тохирох 3 хаалтыг эзэмшүүлэх

### БОРЛУУЛАЛТЫН ХААЛТ ХИЙХ АРГА ЗҮЙ

АГУУЛГА

- Борлуулалтын хаалтын төрлүүд
- Борлуулалтын хаалтын техникүүдийг үр дүнтэй ашиглах нь



#### МОДУЛЬ 5 /Халамж, урт хугацааны түншлэл/

### БОРЛУУЛАЛТЫН ДАРААХ ЭРГЭХ ХОЛБОО ТОГТООХ АРГА ЗҮЙ

АГУУЛГА

- Хэрэглэгчийн үнэ цэнэ, сэтгэл ханамж, үнэнч байдлыг бий болгох нь
- Борлуулалтын дараах халамж үйлчилгээний үе шатууд, анхаарах зүйлс




 [www.mlctraining.mn](http://www.mlctraining.mn)

 [info@mlctraining.mn](mailto:info@mlctraining.mn)

 7010 1839, 99049075

 [fb.com/mlctraining](https://fb.com/mlctraining)

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