Managing the sales force

- **Thành Công của LLBH:**

  + Quan tâm tới khách hàng-> Lợi ích mang lại cho KH

  + Quan tâm tới sản phẩm: Giá trị vượt trội mang lại cho KH

www.ceo-vietnam.com

Free Download

Hot line:0903.000.858

Key point in managing the sales force

- Công ty sẽ đối mặt trong việc đưa ra quyết định thiết kế LLBH như thế nào?
- Công ty thực hiện việc tuyển mộ, chọn lựa, huấn luện, giám sát, động viên và đánh giá LLBH như thế nào?
- Làm thế nào để LLBH có thể cải thiện được các kỹ năng bán hàng, thương lượng và chuyể tải được các mối quan hệ tiếp thị?

Concept for Sales force

- Deliverer: công việc chính là giao hàng
- Order taker: Người chuyên tập hợp các đơn hàng từ bên trong lẫn bên ngoài
- Missionary: Nhiệm vụ chủ yếu là xây dựng nhãn hiệu hoặc giáo dục khách hàng tiềm năng và hiện tại
- Technician: NV kỹ thuật cao có nhiệm vụ tư vấn cho KH
- Demana creator: Người sử dụng những phương pháp sáng tạo để bán những Sp vô hình(DV quảng cáo, giáo dục, bảo hiểm) hoặc hữu hình
- Solution vendor: Người chuyên giải quyết các vấn đề phát sinh cho khách hàng

Designing the sales force

- Để thực hiện công việc này công ty phải thực hiện các nội dung sau:

  + Xác định mục tiêu:

  + Chiến lược bán hàng:

  + Cấu trúc LLBH

  + Kích cở LLBH

  + Chính sách lương

Objective for sales force

- + Xác định mục tiêu:

  + LLBH cần xác định rõ ràng về thời gian cho KH hiện tại và tiềm năng,

  + LLBH cũng xác định thời gian cần thiết cho Sp mới và hiện tại

Công việc của NVBH:

- Prospecting: xác định rõ KH tiềm năng, KH mục tiêu
- Targeting: Quyết định cách phân bổ thời gian cho KH tiềm năng và hiện tại
- Communicating: Truyền đạt các thông tin về Sp, chương trình và các dịch vụ của công ty
- Selling: Định hướng, trìng bày, trả lời các câu hỏi và kết thúc các việc bán hàng.
- Dịch vụ: Cung cấp các dịch vụ khác nhau tới KH: Tư vấn, trợ giúp, xắp xếp về tài chính, vấn đề giao hàng...
- Information gathering: Hướng đến việc nghiên cứu thị trường và thực hiện công việc một cách thông minh.
- Allocating: Quyết định việc phân bổ các nguồn lực và sản phẩm tồn kho, Sp khan hiếm

Strategy for sales force

- Chiến lược về LLBH: Tiếp xúc với KH đúng thời gian và đúng cách(Nắm bắt nhu cầu tâm lý của từng đối tượng KH để từ đó có chiến lược phù hợp)
- Công ty cũng phải quyết định sử dụng : LLBH trực tiếp(toàn thời gian hay bán TG, LLBH bên trong hay bên ngoài) hay LLBH hợp đồng: Đại diện NSX, Đại lý BH, người môi giới hay NVBH nhận hoa hồng theo DS

Một NVBH cũng cần có những kỹ năng:

- Phân tích dử liệu KH
- Đo lường thị trường tiềm năng
- Tập trung thông tin thị trường một cáh bài bản
- phát triển các kế hoạch và chiến lược marketing

Sales force structure

- Chiến lược của LLBH phụ thuộc vào cấu trúc LLBH

  + Phân chia theo vùng lãnh thổ: