Master Skills™
Better People – Better Organization

MasterSkills – Chương Trình Đào Tạo Quản lý - Điều Hành

GIÁM ĐỐC KINH DOANH - CCO

MasterSkills.org – Viện Đào Tạo Kỹ Năng Quản Lý & Lãnh Đạo

GIÁM ĐỐC KINH DOANH - CCO

Mục tiêu đào tạo

- *Hiểu được xu hướng mới trong ngành quản trị bán hàng của thế giới: một Giám đốc Kinh doanh không đơn thuần chỉ biết "quản trị việc bán hàng", "quản trị đội ngũ nhân viên bán hàng" mà còn phải biết "quản trị khách hàng" của doanh nghiệp mình.*
- *Nắm được kiến thức cốt lõi mà một CCO cần có như: Biết cách xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh, thực hiện hoạt động tiếp thị, quản trị công tác bán hàng, xây dựng hệ thống phân phối, quản lý hoạt động hậu mãi, chăm sóc khách hàng và quản lý hoạt động hỗ trợ thương mại.*

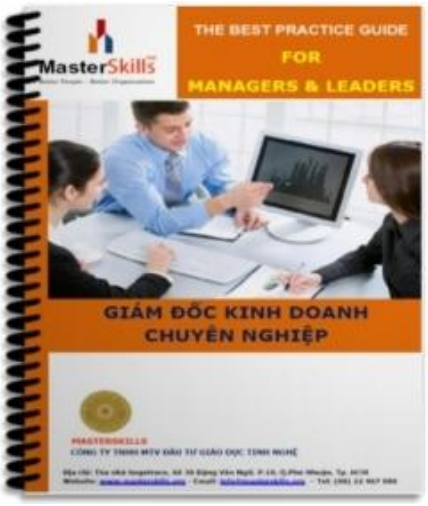
Phương pháp đào tạo

- Chuyên gia sử dụng các phương pháp đào tạo sau đây để chuyển tải nội dung khóa học:
- Thảo luận mở (Open discussion)
- Nghiên cứu tình huống (Case study)
- Bài tập tự đánh giá (Self-assessment)
- Thuyết giảng ngắn đề tài thực tế (Mini-lecture)

Tài liệu

- *Tài liệu lưu hành nội bộ*

Giới thiệu chương trình



Chương trình Giám đốc kinh doanh (CHIEF CUSTOMER OFFICER - CCO) được Viện MasterSkills thiết kế nhằm cung cấp các kiến thức về quản lý trong kinh doanh và thị trường kinh doanh hiện đại, cách thức vận dụng linh hoạt, hiệu quả các kỹ năng quản lý kinh doanh trong công việc thực tế tại doanh nghiệp. Thêm vào đó, khóa học còn cung cấp cho học viên những phương pháp, công cụ, kỹ thuật nhằm phân tích thị trường và tìm ra giải pháp phù hợp nhằm gia tăng lượng khách hàng và doanh thu.

Đối tượng học viên

- Giám đốc Kinh doanh hay Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh, Trưởng / Phó Phòng Kinh doanh, Trưởng / Phó Phòng Tiếp thị & Bán hàng của các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Các cấp quản lý bán hàng như: Giám đốc Bán hàng khu vực (ASM), Giám đốc Bán hàng vùng (RSM), Giám đốc Bán hàng toàn quốc (NSM) đang làm việc cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

- Những người có mong muốn trở thành một "Giám đốc Kinh doanh chuyên nghiệp" (CCO) trong tương lai.

Chứng nhận

- Sẽ do Viện MasterSkills cấp, có giá trị trên toàn quốc

Nội dung chương trình

Module 1: Chân dung CCO

Module 2: Chiến lược Kinh doanh

Module 3: Xây dựng Bộ phận Kinh doanh

Module 4: Thương hiệu và Tiếp thị dành cho CCO

Module 5: Dự báo Thị trường và Kế hoạch bán hà ng

Module 6: Chăm sóc khách hàng

Module 7: Nguyên tắc Xây dựng Hệ thống phân phối

Module 8: Hỗ trợ Thương mại

Module 9: Quản lý Đội ngũ

Module 10: Huấn luyện và Đào tạo Bán hàng

Module 11: Chuyên đề hội thảo

Module 12: Thi tốt nghiệp chương trình

Xem thêm chi tiết tại Website Masterskills.org:

www.masterskills.com/Chief-customer-officer-training.htm

Master Skills™

Better People – Better Organization

HỌC VIỆN MASTERSKILLS

Add: 30 Đặng Văn Ngữ P.10, Q.PN, Tp.HCM

Tel.(08) 22 467 086 – 08. 22 194 047

Web: http://www.masterskills.org | Email:Info@masterskills.org