

CÔNG TY TNHH PHONG CÁCH SÓNG KIM CƯƠNG VIỆT NAM

227 Nguyễn Dinh Chính, phường 11, quận Phú Nhuận, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

A. ĐỐI TƯỢNG THAM GIA VÀ CÁC THỦ TỤC

1. Đối tượng

Tất cả những cá nhân muốn trở thành Nhà phân phối của CÔNG TY TNHH PHONG CÁCH SÓNG KIM CƯƠNG VIỆT NAM (sau đây gọi tắt là DLC). Sau khi ký Hợp đồng với DLC, mỗi Nhà Phân Phối phải hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản đã được DLC đăng ký với cơ quan có thẩm quyền để được cấp Thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp và chính thức tham gia vào các hoạt động bán hàng đa cấp của DLC.

Mục tiêu đào tạo là Nhà phân phối hiểu được quyền và nghĩa vụ của mình cùng các chủ thể khác trong hoạt động bán hàng đa cấp, hiểu biết về sản phẩm của DLC, tôn chỉ mục đích của DLC, từ đó bán được hàng hóa của Công ty và có khả năng truyền cảm hứng, kỹ năng bán hàng cho các Nhà Phân Phối thuộc cấp của mình.

Học viên không phải đóng bất cứ khoản phí nào.

2. Trình tự, thủ tục đào tạo

Nhà Phân Phối muốn tham gia khóa đào tạo sẽ đăng ký tại Phòng Hành chính của Công ty:

- (1) Nộp Đơn đăng ký tham gia (theo mẫu do Công ty ban hành) chậm nhất là một (01) ngày trước khi khóa đào tạo bắt đầu.
- (2) Kèm theo Đơn là một (01) bản sao Chứng minh nhân dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động (đối với người nước ngoài) còn trong thời hạn sử dụng.

Nhà Phân Phối chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ có tên Danh sách học viên do Công ty lập.

3. Cấp chứng chỉ

Nhà Phân Phối có tên trong Danh sách học viên, nếu tham gia đầy đủ số giờ học theo quy định sẽ được Công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp theo quy định.

- (1) Công ty công bố công khai tại trụ sở những người đủ điều kiện và sẽ được cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp.
- (2) Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp được trả cho học viên tại Phòng Hành chính.

B. THỜI LƯỢNG VÀ NỘI DUNG ĐÀO TẠO

1. Thời lượng đào tạo

Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được tổ chức thường xuyên tại Trụ sở Công ty hoặc các địa điểm khác tùy theo yêu cầu thực tế.

Các nội dung của Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được truyền đạt cho học viên trong thời lượng 4 buổi, mỗi buổi đào tạo có thời lượng là 03 giờ.

2. Nội dung đào tạo

Nội dung chi tiết gồm:



Nội dung I: Giới thiệu về Bán hàng trực tiếp và tầm nhìn DLC

Nội dung II: Hệ thống sản phẩm của DLC

Nội dung III: Các kỹ năng cơ bản trong Bán hàng trực tiếp

Nội dung IV: Pháp luật liên quan tới hoạt động Bán hàng đa cấp của DLC

CHƯƠNG I: NHẬN BIẾT VÀ QUAN NIỆM

TIẾT 1: GIÁ TRỊ BÁN HÀNG TRỰC TIẾP VÀ VIỄN CẢNH

I. Khái niệm bán hàng trực tiếp

Bán hàng trực tiếp là hình thức tiêu thụ bỏ qua khâu trung gian trực tiếp đưa sản phẩm đến đầu cuối và tận tay người tiêu dùng. Ban lãnh đạo Công Ty đã có khát vọng muốn xây dựng một thương hiệu Việt, muốn liên kết mọi người Việt Nam trong một sân chơi toàn cầu hóa, xây dựng một niềm tin của người Việt nam với nhau.

II. Bán hàng trực tiếp

- Là cơ hội để mọi người bình đẳng thay đổi bản thân, lựa chọn ước mơ tốt đẹp nhất để thực hiện.
- Là nghề nghiệp chính đáng mà con người có thể làm, là một sự nghiệp có tính nhân văn, là sự nghiệp gắn kết người tiêu thụ (bán hàng) với người tiêu dùng và nhà kinh doanh thành một; bán hàng trực tiếp là sự nghiệp “Dùng kinh doanh để có bạn, và dùng bạn để thúc đẩy kinh doanh”.

III. Giá trị của bán hàng trực tiếp tại Việt Nam và viễn cảnh

Bán hàng trực tiếp là cơ hội kinh doanh mới để phát triển doanh nghiệp, cho nhà kinh doanh bộc lộ giá trị bản thân, là một thể chế được hai lợi ích, giúp cho người bình thường có cơ hội lập nghiệp, và có không gian phát triển rộng lớn.

TIẾT 2: GIÁ TRỊ CỦA CÔNG TY VÀ VIỄN CẢNH

I. Phương hướng giá trị của văn hoá doanh nghiệp Công ty

Công ty kiên trì bền bỉ tâm niệm lập nghiệp vì cuộc sống chất lượng cao hơn và lâu hơn, Công ty và người của mình cống hiến cho mỗi gia đình ở Việt Nam và thế giới sức khoẻ, niềm vui, hạnh phúc, hài hoà.

II. Phát triển doanh nghiệp và nhân tố vũ đài là ưu thế mạnh

Công ty dùng hiện đại hoá và thông tin hoá để vũ trang, dùng diện mạo mới nhất để chào đón bắt nhập với thời đại cách tân. Hợp nhất những mạng lưới tài chính, phát minh sản phẩm, mạng lưới tiêu thụ, mạng lưới lưu thông, và mạng lưới thông tin toàn cầu hiện đại nhất thế giới, giúp cho thực lực của doanh nghiệp và trình độ phục vụ đều hướng về một nắc thang mới, rất mới.

III. Triển vọng viễn cảnh có tính khuynh hướng

Sản xuất sản phẩm chất lượng hàng đầu, là điều tâm niệm vĩnh hằng của Công ty; tạo dựng thương hiệu Quốc tế là mưu cầu không ngừng nghỉ của Công ty.

TIẾT 3: NHẬN BIẾT VÀ CHỌN LỰA

I. Nhận biết quan niệm: thay đổi mạnh mẽ triết lý và cơ đồ của bản thân

II. Nhận biết bản thân: bạn đánh giá bạn thế nào?

III. Nhận biết giá trị: giá trị nhân sinh của cuộc đời bạn là gì?

IV. Nhận biết tiềm năng: bạn nhận thức là bạn có bao nhiêu tiềm năng?

10/1
ÁC



V. Nhân biết cơ hội: tại sao bạn lại đến đây?

VI. Lựa chọn sự nghiệp: bạn cho rằng có sự khác nhau giữa sự nghiệp và chức vụ không?

VII. Trách nhiệm và sứ mệnh: trách nhiệm và sứ mệnh đối với xã hội, gia đình và sự nghiệp

CHƯƠNG II: KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ HỆ THỐNG SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY

Giới thiệu hệ thống sản phẩm bảo vệ sức khoẻ do Công ty cung cấp.

(*Dựa trên Danh mục sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp và các tài liệu về công dụng, cách thức sử dụng, giá bán, các điều kiện và phạm vi bảo hành (nếu có), chính sách đổi, mua lại sản phẩm đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền*)

CHƯƠNG III: KỸ NĂNG CƠ BẢN - HƯỚNG TỚI THÀNH CÔNG

TIẾT 1: BẮT ĐẦU NHƯ THẾ NÀO?

I. Xác định mục tiêu và cách tiến hàng đạt được mục tiêu

1. Khởi động người mới, dần thay đổi một loại sản phẩm một thương hiệu
2. Kinh doanh loại này việc khởi đầu nhanh nhưng nếu thực hiện chậm cũng không gì đáng sợ

II. Giảng giải để tham gia hệ thống

1. Định nghĩa hệ thống một cách sơ lược
2. Đặc điểm của hệ thống: Đơn giản, dễ học, dễ dạy, dễ sao chép
3. Ba bình pháp trong hệ thống
4. Tác dụng của hệ thống
5. Mục đích của hệ thống

III. Nguyên vong của bản thân và nền tảng vững chắc

IV. Làm thế nào để thành công trong công việc

TIẾT 2

Bước 1: Xây dựng ước mơ

I. Ước mơ là gì?

Ước mơ là khát vọng sâu sắc nhất tiềm ẩn trong tim mỗi người. Nó là nguồn động lực hướng bạn đến thành công.

Mục tiêu = ước mơ + thời gian thực hiện

Chính vì vậy, phải xác định được mục tiêu chính xác và bám sát ảnh hưởng của mục tiêu đối với cuộc đời bạn.

Chỉ có 3% là số người có mục tiêu rõ ràng và dài lâu – Họ dường như đều trở thành những người đi tiên phong nhiều lĩnh vực trong xã hội là những bậc anh tài trong mỗi ngành nghề.

Có 10% là số người có mục tiêu rõ ràng nhưng tương đối ngắn hạn – Trở thành những nhân sĩ không thể thiếu trong các ngành nghề, như: Bác sĩ, Luật sư, Kiến trúc sư, ...

60% là số người không có mục tiêu rõ ràng – Đường như đều sống và làm việc “an vị” ở tầng dưới trong xã hội.

27% là số người không có mục tiêu – Đường như đều sống ở tầng lớp dưới đáy xã hội, thường thất nghiệp, thường ôm thù hận.

⇒ **Bí quyết để thực hiện mục tiêu**

II. Phải tin 100% sáu điều dưới đây

- Bạn có tin rằng người ta có thể kiếm được tiền trong sự nghiệp này không?
- Bạn có cho rằng cơ hội sự nghiệp hiện nay là tốt nhất không?
- Mức độ tin cậy sản phẩm của bạn đến đâu?
- Độ tin cậy và cỗ vũ cho hệ thống của bạn đến đâu?
- Bạn có cho rằng mỗi người đều có thể thành công trong sự nghiệp này không?
- Bạn có tin rằng bạn có thể thành công trong sự nghiệp này không?

TIẾT 3

Bước 2: Lời hứa

Thành công là ở chỗ có một quyết định, chỉ có bản thân bạn mới đưa ra được quyết định này. Bạn phải lập chí thay đổi vận mệnh bản thân, người thân và nhiều người khác nữa. Bạn lập chí phải để càng nhiều ước mơ con người thành hiện thực, bạn phải tôn trọng lời hứa mà liên hệ với cả cuộc đời bạn, phải kiên trì không lùi bước đi đến được tới thành công.

I. Cấp độ lời hứa

- ⇒ Xem thử;
- ⇒ Có sức để thực hiện;
- ⇒ Toàn tâm toàn lực để thực hiện.

II. Học hỏi

- ⇒ Trạng thái tâm lý trở về 0 để tin tưởng hệ thống và tuyển tư vấn, định kỳ hỏi cấp trên và tiếp thu ý kiến chỉ dẫn;
- ⇒ Xem sách, băng đĩa mỗi ngày;
- ⇒ Mỗi lần “chia sẻ” phải đến, mỗi lần đến phải “chia sẻ”, “chia sẻ” phải có ghi chép.

III. Thay đổi

- ⇒ Thay đổi quan niệm cũ;
- ⇒ Thay đổi bản thân;
- ⇒ Thay đổi hình tượng cũ;
- ⇒ Thay đổi thói quen cũ.

IV. Là người sử dụng sản phẩm 100%

- ⇒ Tự mình thay đổi một thương hiệu;
- ⇒ Kéo theo càng nhiều người thay đổi một thương hiệu;
- ⇒ Xây dựng sớm một văn phòng tư, xây dựng mạng lưới cung ứng sản phẩm.

TIẾT 4

Bước 3: Liệt kê danh bạ

I. Ba nguyên tắc liệt kê danh bạ

- ⇒ Càng nhiều càng tốt;
- ⇒ Bổ sung liên tục.

II. Bạn quen biết ai

- ⇒ Bạn thân;
- ⇒ Hàng xóm;
- ⇒ Bạn học;
- ⇒ Đồng nghiệp hoặc đối tác khác;
- ⇒ Bạn bè;
- ⇒ Bạn gặp xã giao và người mới quen biết.

III. Phân tích danh sách

TIẾT NĂM

Bước 4: Mời và hẹn gặp

Định một cuộc hẹn

Định thời gian, địa điểm và cơ hội kinh doanh

I. Nguyên tắc hẹn gặp

- ⇒ Phong thái hưng phấn cao độ
- ⇒ Ba điều cần nói: Nói công ty, nói sản phẩm.

II. Sử dụng lời đề từ trên giấy mời cuộc hẹn gặp

Người bán hàng lớn chỉ có một cách khai thác và luyện tập công phu

- ⇒ Mời gặp người thứ ba;
- ⇒ Mời gặp xã giao tại chỗ;

⇒ Mời gặp người thân (quen).

III. Những điều cần chú ý khi mời gặp

⇒ Học hỏi trước;

⇒ Cố gắng nhanh;

⇒ Nói rõ ràng;

⇒ Hai chọn một.

TIẾT SÁU

Bước 5: Nói kế hoạch

Là bước khởi đầu chính thức của kinh doanh, là động lực lớn nhất thúc đẩy đồng đội phát triển;

Là việc quan trọng phải làm khi bạn giới thiệu công việc và tận dụng thời gian nhiều nhất để làm việc;

Phải nói một cách nhanh nhất, bắt đầu càng sớm càng tốt.

I. Ba nguyên tắc khi nói kế hoạch

⇒ Lượng quan trọng hơn chất nhiều;

⇒ Phong thái quan trọng hơn thuyết phục;

⇒ Yêu cầu của đối phương quan trọng hơn yêu cầu của bạn.

II. Cách thức nói kế hoạch

⇒ Một đôi một;

⇒ Tụ họp gia đình;

⇒ Trung tâm hội thảo;

⇒ Tổ chức tụ họp gia đình;

⇒ Tận dụng nguyên tắc ABC như thế nào?

III. Sau khi nói kế hoạch sẽ xuất hiện 4 loại

⇒ Khách hàng;

⇒ Người loại bỏ;

⇒ Người dẫn dắt;

⇒ Người lãnh đạo (người đỡ đầu).

TIẾT BẢY

Bước 7: Tư vấn và tìm tiếng nói chung

Những người bạn giới thiệu (đỡ đầu) tổ hợp lên hệ thống tư vấn cho bạn trong kinh doanh làm mạng, lợi ích của họ và lợi ích của bạn có quan hệ mật thiết với nhau; Bạn có được ở họ sức mạnh, tư vấn và sách lược phát triển. Nhất định bạn phải tin tưởng họ, ca ngợi họ, thực hiện theo điều chúng tôi đã bảo bạn và duy trì chức năng tư vấn.

Tư vấn là sợi dây sống còn của loại hình kinh doanh này

I. Tác dụng của tư vấn

II. Ba nguyên tắc của tư vấn

- ⇒ Định kỳ, định thời gian tư vấn;
- ⇒ Nghiệp vụ không làm nhiễu, không vượt cắp;
- ⇒ Lời hứa có tính tương hỗ, hứa phải thực hiện.

III. Nội dung tư vấn

- ⇒ Tình hình cá nhân hoặc nhóm đội mua và sử dụng công cụ;
- ⇒ Cá nhân và số người tham gia trong nhóm hội thảo;
- ⇒ Số lần và hiệu quả của lần “nói kế hoạch”.

IV. Cách thức tư vấn

- ⇒ Đề cao hệ thống của bạn và tính tư vấn;
- ⇒ “3 không, 3 nhiều” – không phê bình, không trách móc, không thù hận; biểu dương nhiều, tán dương nhiều, khuyến khích nhiều.

V. Phương pháp chẩn đoán trong 06 phút

- ⇒ Dùng 2 phút để kiểm tra cấp dưới tại sao lại làm như vậy? (hỏi người ấy chỉ tiêu doanh số tháng này, năm này là bao nhiêu? hứa thế nào?)
- ⇒ Dùng 4 phút để kiểm tra tình hình công tác của người ấy trong chuỗi hành động (có hay không có danh bạ? tỷ lệ cuộc hẹn thành công như thế nào? số lần và hiệu quả nói kế hoạch như thế nào? thực tế bám sát tình hình ra sao?)

TIẾT TÁM

Bước 8: Sao chép

Nếu đối tác của bạn lặp lại tác phong, thái độ làm việc, thói quen và doanh số của bạn, thành công của bạn tăng lên bội phần.

Nếu như chỉ dựa vào năng lực, niềm tin, tài sản của cá nhân để có được thành công trong việc giới thiệu và bán hàng bạn sẽ rất khó được hưởng lợi lớn. Mức độ tăng trưởng mà bạn tạo ra hạn chế con người bạn. Hệ thống của chúng ta nếu như có thể được truyền đạt và theo đuổi phù hợp có thể khiến con người thành công.

Người mới nên mô phỏng lại phương thức tư duy và mô thức hành vi của hệ thống;

Nên nhớ rằng, nếu người ấy không có khả năng mô phỏng lại, thì bảo người ấy đừng làm. Nếu như trước một nghìn người hành vi động tác không được thông qua, thì không cần phải làm động tác đó trước 10 người.

I. Truyền thụ nhanh nhất

- ⇒ Đào tạo nhóm đội “quý ở chỗ thần tốc”. Nhanh, nhanh, nhanh, mỗi người học tập các bước thành công;
- ⇒ Không ngừng hâm nóng và kiểm tra tình hình thực hiện các bước thành công của nhóm đội.
- ⇒ Nắm chắc những cơ hội để truyền thụ “8 bước đến với thành công”. Ví dụ: một đôi một, trong buổi giao lưu huấn luyện.

II. Nắm vững 5 nguyên tắc luyện tập cơ bản

Nói kế hoạch, nói sản phẩm, tụ họp gia đình, hiểu nhau (một đôi một), 8 bước tới thành công.



III. Tao cơ sở giúp đỡ người mới

- ⇒ 3 đến 6 tháng tìm ra sáu người dẫn đầu, lấy 3 – 4 dây nhánh để phát triển tầng sâu.
- ⇒ Mục tiêu: tìm 3 – 4 người lãnh đạo hàng ngang (đồng cấp), 3 – 4 người lãnh đạo hàng dọc (tầm sâu).

TIẾT 9: LUYỆN TẬP HÀNG NGÀY

I. Năm hạng mục toàn năng

- ⇒ Nói kế hoạch;
- ⇒ Kiến thức sản phẩm;
- ⇒ Tụ họp gia đình;
- ⇒ Giảng giải 8 bước thành công;
- ⇒ Tìm hiểu lẫn nhau (một đối một).

II. Bảy việc làm hàng ngày

- ⇒ Xem tư liệu;
- ⇒ Nghe băng đĩa;
- ⇒ Tham gia lớp đào tạo của Công ty;
- ⇒ Tự dùng sản phẩm;
- ⇒ Hoàn chỉnh và duy trì tuyến tư vấn;
- ⇒ Bán lẻ sản phẩm;
- ⇒ Chia sẻ sản phẩm.

TIẾT 10: BÁN LẺ, GIỚI THIỆU, PHỤC VỤ

- I. Bán lẻ, giới thiệu sản phẩm cho mọi người, chủ yếu là các bà nội trợ
- II. Phục vụ (chăm sóc khách hàng trước, trong khi, và sau khi mua hàng)

CHƯƠNG IV: CHẾ ĐỘ PHÁP QUY

KIẾN THỨC PHÁP LUẬT PHÔ THÔNG CHO NHÀ PHÂN PHỐI

- I. Nội dung hợp đồng cơ bản nhà kinh doanh phải nắm vững
- II. Nội dung pháp luật bảo hộ quyền lợi người tiêu dùng cơ bản
- III. Nội dung pháp luật chất lượng sản phẩm cơ bản
- IV. Nội dung pháp luật quản lý ngành bán hàng đa cấp

TP HCM, ngày 09 tháng 06 năm 2015



NGUYỄN THÁI NĂNG