



## Ch ng trình ào t o

# NGH THU T ÀM PHÁN TRONG MÔI GI I B T NG S N

### M C TIÊU:

Khóa h c trang b cho các h c viên nh ng ph ng pháp, k n ng c n b n và thi t y u trong àm phán môi gi i B t ng s n v i khách hàng. Khóa h c chú tr ng th c hành các k n ng giao ti p, àm phán môi gi i b t ng s n, thông qua khóa h c này H c viên s ánh giá l i các k n ng giao ti p, th ng l ng, àm phán c a mình ng th i rèn luy n, th c hành, ng d ng vào công vi c môi gi i b t ng s n. Ngoài ra, khoá h c còn i sâu vào nghiên c u khía c nh tâm lý c a i tác nh m giúp cho công ty n m gi c khách hàng ang có và lôi kéo c các khách hàng ti m n ng cho công ty.

### **Sau khi hoàn thành khóa h c, H c Viên s :**

- Hi u c t m quan tr ng c a các k n ng giao ti p, th ng l ng, àm phán trong môi gi i b t ng s n v i khách hàng.
- c bi t h c viên s bi t cách: Tìm ki m khách hàng; Th ng l ng thành công; Ch m sóc khách hàng t t nh m gi chân khách hàng; Xây d ng i ng khách hàng trung thành.

### I T NG:

- H c viên là các cán b ang làm vi c trong phòng kinh doanh và marketing, nhân viên ti p th , bán hàng, các cán b qu n lý khu v c ho c là các cán b có h ng chuy n sang làm công tác này c a các Công ty, Sàn giao d ch b t ng s n. ng th i h c viên là nh ng nhân viên ang làm các công vi c ph i giao ti p th ng xuyên v i khách hàng và m t s ch c v khác liên quan n công tác giao ti p, th ông l ng v i khách hàng, i tác; T t c các h c viên có nhu c u và quan tâm n l nh v c này

### PH NG PHÁP:

- Quá trình d y và h c t i Tr ng là quá trình trao i ki n th c, rèn luy n các k n ng phân tích, gi i quy t v n và trao i thông tin a chi u, phát huy t i a tính ch ng

c a h c viên. Khóa h c chú tr ng hu n luy n k n ng th c hành và b i d ng ki n th c chuyên sâu nh m ng d ng vào công vi c ang làm, khuy n khích h c viên mang n l p nh ng tình hu ng th c t g p ph i t i doanh nghi p làm bài h c nghiên c u và s d ng nh các ví d minh h a s ng ng. H c viên là Trung tâm – Lý thuy t là N n t ng – Th o lu n là ph ng cách tìm ra Gi i pháp cho các tình hu ng. Các tình hu ng do H c viên mang t i c c bi t quan tâm.

- V i vai trò là ng i d n d t và h tr , gi ng viên s v n d ng ph ng pháp h c t ng tác h c viên ch ng ti p nh n k n ng m i, thông qua nh ng ho t ng h c t p nh Th o lu n m (Open discussion); Nghiên c u tình hu ng (Case study); Bài t p t ánh giá (Self-assessment); Di n vai (Role play); Th thu t não công (Brain storming); Thuy t gi ng ng n (Mini-lecture); Trò ch i h c t p (Game), .v.v... Các bài t p ng d ng là nh ng g i ý h c viên xây d ng k ho ch hành ng cá nhân áp d ng t i doanh nghi p c a mình sau khóa h c.
- òi h i h c viên nghiêm túc, tích c c và tham gia u n các bu i h c trên l p. Ban t ch c khóa h c và h c viên th c hi n ánh giá hàng ngày và ánh giá cu i khóa, k t qu s g i n Phòng Nhân s / ào t o c a công ty.

## I U K I N H C T P

- H c t i 70 – 72 Nguy n V n Tr i, Q. Phú Nhu n (H i tr ng nhà V n Hóa Phú Nhu n).
- Môi tr ng h c t p chuyên nghi p, s l ng h c viên gi i h n.
- Phòng h c m b o r ng, di n tích h c t p cho h c viên; Phòng h c m b o không b nh h ng b i ti ng n ho c các y u t gây nhi u khác nh h ng t i quá trình h c t p c a h c viên, c trang b H th ng máy l nh, H th ng chi u sáng, H th ng âm thanh m b o môi tr ng thu n l i cho h c viên tham gia các ho t ng h c t p.
- Trang b y các ph ng ti n h tr h c t p: Máy Laptop; Máy chi u (Projector); M àn hình; Flip chart; Bút vi t b ng; Micro ...

## TÀI LI U

- Giáo trình h c chính th c c phát mi n phí và kèm nhi u ti n ích khác. Giáo trình h c g m tài li u, CD, .v.v..
- H th ng giáo trình, bài gi ng c c p nh t ki n th c tiên ti n và c th m nh b i i ng giáo s và các chuyên gia uy tín c a Vi n.

## TH I GIAN

- Khóa h c g m 4 bu i h c, m i tu n h c 3 bu i t i vào các ngày Th 2, 4, 6 t 18h00, – 21h00'. L p Khai gi ng vào lúc **18h00' ngày 08/09/2010**

## **CHƯƠNG CH**

- Kết thúc khóa học nhằm nâng cao kỹ năng và kỹ thuật của các TRƯỜNG NGÀNH VÀO TỌA ĐỘ TOÀN CẦU  
của **Chương Trình Tập Nghiệm**, có giá trị trên Toàn Quốc.

## **SAU KHÓA HỌC**

- Học viên được cấp chứng chỉ miễn phí 5% cho các khóa học tiếp theo.
- Học viên là thành viên câu lạc bộ Kinh Doanh Bất Động Sản, B-S Club của Trường.  
Điểm danh B-S Club là cách để các nhà Môi giới B-S chia sẻ và thảo luận những kinh nghiệm, thành công, thất bại, liên kết, chia sẻ ý tưởng, cách kinh doanh và những vấn đề quản lý của hoạt động quản lý và hành kinh doanh B-S.
- Được tham dự các cuộc thi và các cuộc thi khoa học trong nước và quốc tế do Trường tổ chức.
- Thông qua email, học viên được nhận các bài viết, nghiên cứu chuyên sâu, E Books, tài liệu khoa học và quản lý và hành hàng tuần.
- Được các giảng viên, chuyên gia và chuyên gia trong hoạt động Kinh doanh.

## **NỘI DUNG CHI TIẾT KHÓA HỌC:**

Th i L ng	N i Dung
<p><b>4 bu i</b></p>	<p><b>Tìm ki m khách hàng</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Xác nh khách hàng c a b n là ai?</li> <li>2. Các cách giúp b n tìm ki m khách hàng.</li> <li>3. L a ch n các cách t t h n trong tìm ki m khách hàng...</li> </ol> <p><b>àm phán th ng l ng v i các bên và giúp các bên t c th a thu n</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. T m quan tr ng c a àm phán v i khách hàng</li> <li>2. àm phán là gì?</li> <li>3. Th nào là cu c àm phán thành công?</li> <li>4. Th nào là m t ng i àm phán gi i?</li> <li>5. Các k n ng trong BÁN HÀNG VÀ ÀM PHÁN v i khách hàng: <ul style="list-style-type: none"> <li>- K n ng tr l i các câu h i c a khách hàng</li> <li>- K n ng t câu h i trong giao ti p v i khách hàng</li> <li>- K n ng l ng nghe khách hàng nói</li> <li>- K n ng thuy t ph c khách hàng</li> <li>- K n ng nh ng b trong àm phán</li> <li>- K n ng x lý b t c trong àm phán</li> <li>- K n ng a ra ngh và rút l i l i ngh</li> <li>- K n ng gi i áp các th c m c c a khách hàng</li> <li>- K n ng x lý khi u n i c a khách hàng và Các k n ng khác ...</li> <li>- Th c hành các k n ng.</li> </ul> </li> </ol> <p><b>Các giai o n c a quá trình àm phán</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Giai o n chu n b àm phán</li> <li>2. Giai o n ti p xúc v i i tác</li> <li>3. Giai o n th ng l ng</li> <li>4. Giai o n k t thúc àm phán</li> <li>5. Giai o n th c thi h p ng</li> </ol> <p><b>Th c hành àm phán</b></p> <p><b>Ch m sóc khách hàng nh m gi chân</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) T i sao ph i ch m sóc khách hàng? L i ích c a vi c ch m sóc KH.</li> <li>2) Th nào là ch m sóc khách hàng</li> <li>3) Nh ng vi c nhà qu n lý (lãnh o) ph i làm ch m sóc khách hàng</li> <li>4) Nh ng vi c nhân viên ph i làm ch m sóc khách hàng.</li> </ol>

## **BAN GI NG HU N**

Khóa học dành cho các thành viên và sinh viên tham gia giảng dạy các bài giảng và nghiên cứu kinh nghiệm thực tiễn, học tập và nghiên cứu các trường học và học Trường Liên trên thị trường và các doanh nghiệp quản lý các tập đoàn, công ty Liên Việt Nam và Quốc tế mang lại cho các học viên nhiều cơ hội học hỏi, nâng cao kỹ năng thực tế áp dụng vào công việc của mình. Giảng viên của Khóa Học này là:

### **Ti n s V Th Ph ng**

- Tiến sĩ Nguyễn Thị Ngọc Bích Trường Đại học Lomonosov Moscow, Cộng hòa Liên bang Nga.
- Giảng viên Trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Chuyên gia Thương mại Quốc tế, Giám đốc và Bán Hàng hàng xuất nhập khẩu TP.HCM.

### **H C PHÍ**

- Học phí trọn khóa cho 1 học viên là **1.000.000** .
- Trường có các chính sách ưu đãi như sau:
- Giảm 10% Học phí cho Sinh viên.
- Nếu đăng ký 2 học viên trở lên giảm **10%**; đăng ký 4 học viên trở lên giảm **15%**.  
đăng ký 8 Học viên trở lên giảm **20%**. đăng ký 10 Học viên trở lên giảm **25%**.

**Xin vui lòng đăng ký theo địa chỉ sau:**

### **TR NG ÀO T O T O ÀN C U**

70-72 Nguyễn Văn Trãi, P. 8, Q. Phú Nhuận, TPHCM (Nhà Văn Hóa Phú Nhuận).

Điện thoại: 08- 3845 7126 (gặp Cô Ly); Fax: 08 - 3845 7128.

Website: [www.globaltraining.edu.vn](http://www.globaltraining.edu.vn) - Email: [Traininglobal@yahoo.com](mailto:Traininglobal@yahoo.com)

**Th s Tr n V n H ng – Giám c ào T o – T v n tr c t i p**

**Tel: 0983 337 536; Email: [hungtranvan80@yahoo.com](mailto:hungtranvan80@yahoo.com);**