

GIẤY MỜI

V/v mời tham dự lớp tập huấn “Kỹ năng bán hàng online” và “Đào tạo Chiến Binh Sales bán hàng theo FAB”

Với mục đích trang bị cho học viên cách lập quy trình và phương pháp bán hàng hiệu quả và nâng cao kỹ năng bán hàng thuyết phục, Trung tâm Thông tin Khoa học và Công nghệ TP. Cần Thơ phối hợp với Công Ty Cổ Phần Đào Tạo Nghiệp Vụ Và Kỹ Năng Khơi Nguồn Thành Công tổ chức khóa tập huấn “Kỹ năng bán hàng online” và “Đào tạo Chiến Binh Sales bán hàng theo FAB”.

Trung tâm Thông tin Khoa học và Công nghệ trân trọng kính mời các cá nhân, tổ chức tham dự lớp tập huấn, nội dung cụ thể như sau:

Hình thức tập huấn: Trực tuyến.

Nội dung lớp tập huấn: Vui lòng xem mặt sau của thông báo.

Đối tượng tham dự: Tất cả các nhân, tổ chức có mong muốn nâng cao kỹ năng bán hàng online.

Học phí: 1.500.000 đồng/học viên

(học phí đã bao gồm thuế giá trị gia tăng VAT 5%).

Hình thức thu học phí: Chuyển khoản

(Thông tin chuyển khoản: Trung tâm Thông tin Khoa học và Công nghệ TP. Cần Thơ;
Số tài khoản: 120000014638; Tại: Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ)

Học viên được cấp giấy chứng nhận sau khi hoàn thành khóa học.

☞ **Liên hệ đăng ký:** 0292 3769 059 (gặp Tiên) - 0855 633 882

✉ Email: pdv.casti@gmail.com

✉ Hoặc đăng ký trực tuyến qua mã QR:



Trân trọng kính chào./.

Nơi nhận:

- Doanh nghiệp, đơn vị;
- Đăng tải trên website
<http://www.trithueckhoahoc.vn>;
- Lưu VT, DV.



Vũ Minh Hải

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH LỚP TẬP HUẤN
“KỸ NĂNG BÁN HÀNG ONLINE” VÀ
“ĐÀO TẠO CHIẾN BINH SALES BÁN HÀNG THEO FAB”
(Hình thức tập huấn trực tuyến)

Tên lớp	Chương trình đào tạo	Thời gian
Kỹ năng bán hàng	Xây dựng hình ảnh cá nhân chuyên nghiệp trên kênh online Các trụ cột bán hàng online thành công Làm sao viết content (status) hấp dẫn Nghệ thuật bán hàng đỉnh cao qua kênh online Chốt sale hiệu quả trên kênh online	03 ngày 15-17/9/2021 <i>(Đăng ký trước ngày 08/9/2021)</i>
Đào tạo Chiến Binh Sales bán hàng theo FAB	FAB là gì? Làm sao để xây dựng 1 FAB tốt Công thức tìm kiếm tập khách hàng vàng Cách thức tiếp cận khách hàng Nghệ thuật chốt sales đỉnh cao Nghệ thuật chăm sóc khách hàng	03 ngày 20-22/9/2021 <i>(Đăng ký trước ngày 14/9/2021)</i>

TRUNG TÂM THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ TP. CẦN THƠ