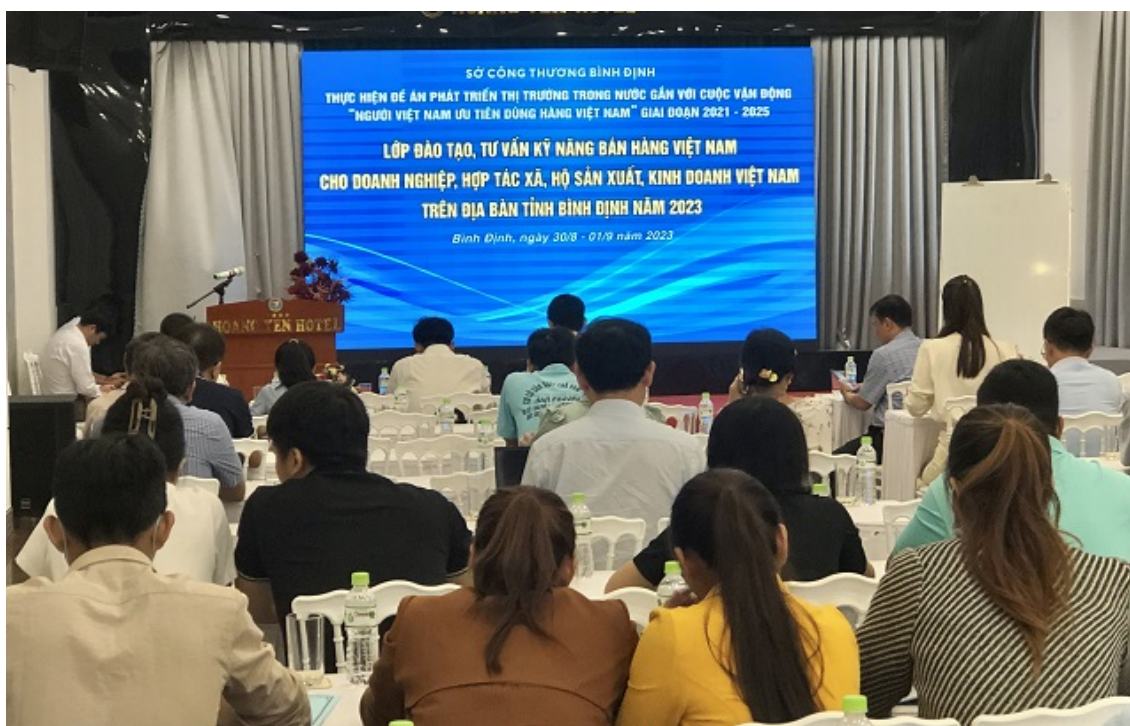


Bình Định: Trang bị kỹ năng bán hàng Việt cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

17:03 30/08/2023

Sáng 30/8, tại TP. Quy Nhơn (Bình Định) đã diễn ra “Lớp tập huấn đào tạo, tư vấn kỹ năng bán hàng Việt Nam cho doanh nghiệp (DN), hợp tác xã, hộ sản xuất, kinh doanh Việt Nam năm 2023”. Gần 100 DN nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh đã được trang bị kỹ năng bán hàng Việt.

Lớp tập huấn đào tạo, tư vấn kỹ năng bán hàng Việt Nam cho DN, hợp tác xã, hộ sản xuất, kinh doanh (gọi chung là DN nhỏ và vừa) Việt Nam năm 2023, do Sở Công Thương tỉnh Bình Định phối hợp với Trường Cao đẳng thương mại (Bộ Công Thương) tổ chức.



Quang cảnh Lớp tập huấn (Ảnh: Viết Hiền)

Tham dự Lễ khai giảng Lớp tập huấn, có các vị: Nguyễn Đình Kha, Phó giám đốc Sở Công Thương Bình Định; Nguyễn Văn Hà, Giám đốc Trung tâm Đào tạo & Bồi dưỡng - Trường Cao đẳng Thương mại; Thạc sỹ Trần Thị Hoài Nam, Giảng viên khoa Quản trị kinh Doanh - Trường Cao đẳng Thương mại; đại diện lãnh đạo một số đơn vị thuộc Sở Công Thương Bình Định; cùng gần 100 DN nhỏ và vừa trên

địa bàn tỉnh...

Phát biểu tại Lễ khai giảng Lớp tập huấn đào tạo, tư vấn kỹ năng bán hàng Việt Nam cho các DN nhỏ và vừa Việt Nam năm 2023, thay mặt Ban tổ chức, ông Nguyễn Đình Kha cho biết:

Lớp tập huấn là động thái nhằm triển khai thực hiện Quyết định số 386/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án Phát triển thị trường trong nước gắn với Cuộc vận động (CVĐ) “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” giai đoạn 2021 - 2025; Quyết định số 1508/QĐ-BCT của Bộ trưởng Bộ Công Thương về việc phê duyệt các dự án, nhiệm vụ và kinh phí năm 2023 thực hiện Nhóm chương trình hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN Việt Nam và hàng Việt Nam thuộc Danh mục của Đề án Phát triển thị trường trong nước gắn với Cuộc vận động “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam” giai đoạn 2021-2025...



Ông Nguyễn Đình Kha phát biểu khai mạc Lớp tập huấn (Ảnh: V.H)

Theo đó, hiện Việt Nam đã là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), đã tham gia ký kết các hiệp định thương mại tự do (FTA), Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định Thương mại tự do giữa Việt Nam và liên minh châu Âu (EVFTA) và nhiều hiệp định thương mại khác...

Việc ký kết, tham gia các hiệp định thương mại quốc tế đã mang đến những cơ hội thuận lợi cho cộng đồng DN Việt Nam nói chung và DN Bình Định nói riêng trong việc mở rộng thị trường, gia tăng cơ hội sản xuất, kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa; bên cạnh đó cũng đặt ra nhiều thách thức, khó khăn khi phải cạnh tranh đối với những sản phẩm, hàng hóa, phương thức kinh doanh đến từ nhiều quốc gia trên thế giới. Việc cạnh tranh không còn đơn giản chỉ là giá cả và chất lượng mà là cạnh tranh toàn diện, cạnh tranh giữa các thương hiệu mạnh, nổi tiếng và cạnh tranh ngay cả trên chính quốc gia mình, địa phương mình.

Vì vậy, việc trang bị, nâng cao kiến thức, kỹ năng cho các DN nhỏ và vừa về kỹ năng bán hàng Việt, phân phối hàng hóa, xây dựng thương hiệu, kết nối cung cầu, ứng dụng công nghệ số trong kinh doanh... là nhu cầu cấp thiết trong hoạt động kinh doanh, thương mại và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

Tiếp đó, các học viên là DN nhỏ và vừa Bình Định đã được Thạc sỹ Trần Thị Hoài Nam truyền đạt một số nội dung cơ bản về kỹ năng bán hàng Việt Nam.



Thạc sỹ Trần Thị Hoài Nam giới thiệu về nội dung chương trình Lớp tập huấn (Ảnh: V.H)

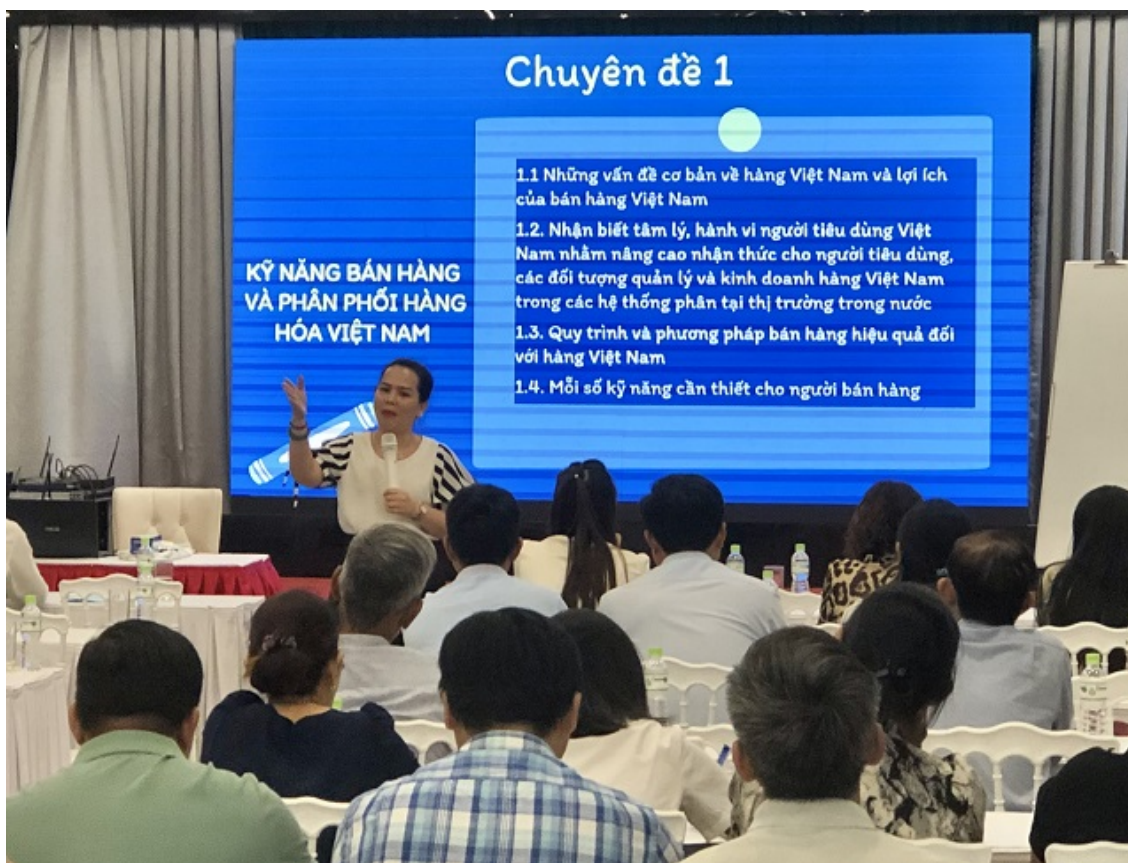
Theo đó, lớp tập huấn, gồm có 3 chuyên đề: Kỹ năng bán hàng và phân phối hàng hóa Việt Nam (chuyên đề 1); Chính sách hỗ trợ cho hoạt động thương mại, phân phối hàng Việt Nam (chuyên đề 2); Ứng dụng công nghệ số trong kinh doanh hàng Việt Nam (chuyên đề 3).

Cụ thể, đối với chuyên đề 1, các học viên được trang bị một số nội dung:

Những vấn đề cơ bản về hàng Việt Nam và lợi ích của bán hàng Việt Nam; Lợi ích bán hàng Việt Nam; Tâm lý tiêu dùng hàng Việt Nam; Đặc tính tiêu dùng của các thành phần dân cư Việt Nam; Quy trình và phương pháp bán hàng hiệu quả đối với hàng Việt Nam; Quy trình bán hàng hiệu quả đối với mặt hàng sản xuất tại Việt Nam; Quảng bá sản phẩm;

Phương pháp đưa hàng Việt Nam vào hệ thống phân phối hàng hóa; Bí quyết đưa hàng Việt vào các hệ thống phân phối hiện đại; Phát triển hình thức xuất khẩu trực tiếp hàng hóa vào các hệ thống phân phối hiện đại; Phát triển hệ thống phân phối hàng hóa qua đầu tư trực tiếp ra nước ngoài; Phương pháp nâng cao sức cạnh tranh của hàng Việt Nam trên thương trường;

Lan tỏa thói quen sử dụng hàng Việt; Nhận diện được khách hàng tiềm năng; Thấu hiểu khách hàng – Kỹ năng sale cơ bản nhất; Am hiểu tâm lý học – Chinh phục khách hàng dễ dàng; Tạo kết nối nhanh chóng thông qua kỹ năng giao tiếp.



Thạc sỹ Trần Thị Hoài Nam giới thiệu chuyên đề 1 (Ảnh: Viết Hiền)

Về chuyên đề 2, các học viên được trang bị một số nội dung:

Các chính sách hỗ trợ kết nối cung cầu hàng Việt Nam; Các chính sách hỗ trợ xúc tiến thương mại; Hướng dẫn thực hiện cơ chế, chính sách, pháp luật có liên quan đến hoạt động kết nối cung cầu hàng Việt Nam; Một số hướng dẫn Nghiệp vụ về hoạt động kết nối cung – cầu hàng Việt;

Phát huy tiềm năng lợi thế của từng loại hàng hóa; Mở rộng giao thương kết nối tiêu thụ sản phẩm; Hợp tác đầu tư để đẩy mạnh tiêu thụ hàng Việt Nam ra thị trường thế giới; Phát huy tiềm năng lợi thế của từng loại hàng hóa...

Và chuyên đề 3 là các vấn đề:

Vai trò của ứng dụng thương mại điện tử trong phân phối hàng hóa Việt nam;
Các giải pháp đẩy mạnh phát triển thương mại điện tử; Đàm phán, ký kết hợp đồng, tham gia các thỏa thuận liên quan đến thương mại điện tử; Hướng dẫn thực thi các quy định về thương mại điện tử trong phân phối hàng hóa; Các quy định về xử lý vi phạm, giải quyết tranh chấp, khiếu nại trong hoạt động thương mại điện tử...

Viết Hiện

-
-
-