



CHƯƠNG TRÌNH

GIÁM SÁT BẢN HÀNG TẬP SỰ

Cùng chúng tôi mang đến sự hứng khởi
cho cuộc sống người Việt Nam

CHƯƠNG TRÌNH

GIÁM SÁT BÁN HÀNG TẬP SỰ

Cùng chúng tôi mang đến sự hứng khởi
cho cuộc sống người Việt Nam



WIPRO
Applying Thought



UNZA



GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH

XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ GIÁM SÁT BÁN HÀNG

***Tân Cử Nhân
Năng Động + Trẻ Trung + Đam Mê
Cam Kết Làm Việc Lâu Dài***

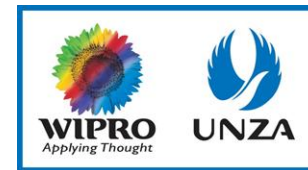
giám sát hoạt động của đội ngũ nhân viên bán hàng
&
tham gia phát triển kênh bán hàng
Truyền Thống & Siêu Thị

YÊU CẦU TUYỂN DỤNG



- Tốt nghiệp Đại Học 2013 / 2014 (đi làm vào tháng 8/2014)
- Đam mê công việc giám sát bán hàng
- Năng động, chịu khó, chấp nhận thử thách và chính trực
- Chấp nhận điều động đi các vùng trên lãnh thổ Việt Nam trong và sau quá trình đào tạo
- Khả năng giao tiếp tiếng Anh (Kênh Truyền Thống)
- Khả năng giao tiếp tiếng Anh **tốt** (Kênh Siêu Thị)

QUY TRÌNH TUYỂN DỤNG



TUYỂN DỤNG CHO KÊNH TRUYỀN THÔNG VÀ KÊNH SIÊU THỊ

	MIỀN BẮC	MIỀN NAM
Tiếp Nhận & Sàng Lọc Hồ Sơ	15/06 (Hạn chót)	30/06 (Hạn Chót)
Tham Gia IQ Test	29/06	13/07
Phỏng Vấn Vòng 1	29/06	13/07
Đi Thực Tế Thị Trường 1 Ngày	07 - 12/07	21 - 26/07
Phỏng Vấn với Hội Đồng Xét Tuyển	17 - 19/07	31/07 - 02/08
Bắt Đầu Chương Trình	28/07	15/08

PHƯƠNG THỨC NỘP ĐƠN



VUI LÒNG GỬI HỒ SƠ ỨNG TUYỂN (SƠ YẾU LÝ LỊCH, HÌNH CÁ NHÂN, BẢNG ĐIỂM ĐẠI HỌC / BẢNG TỐT NGHIỆP) & GHI RÕ KÊNH BÁN HÀNG THAM GIA TUYỂN DỤNG (TRUYỀN THỐNG HOẶC SIÊU THỊ) ĐẾN:

recruitment.wiprounza@unza-vn.com

HOẶC

Phòng Nhân Sự, Cty Wipro Unza Việt Nam, số 7, đường số 4,
KCN Việt Nam – Singapore I, Thuận An, Bình Dương

Người liên hệ: **anh. LÊ TRẦN QUỐC THÁI**

CHƯƠNG TRÌNH

GIÁM SÁT BÁN HÀNG TẬP SỰ

Cùng chúng tôi mang đến sự hứng khởi
cho cuộc sống người Việt Nam



GIỚI THIỆU

KÊNH TRUYỀN THÔNG

KHÁCH HÀNG KÊNH TRUYỀN THÔNG



- NHÀ PHÂN PHỐI
- CỬA HÀNG TẠP HÓA
- NGƯỜI TIÊU DÙNG



VAI TRÒ GIÁM SÁT BÁN HÀNG KÊNH TRUYỀN THÔNG



1. Vai trò: Giám sát bán hàng là người đại diện Wipro Unza Việt Nam dẫn dắt đội nhóm bán hàng thực hiện xuất sắc các kế hoạch kinh doanh của công ty thông qua các nguồn lực có hạn để đạt sự hiện diện vượt trội sản phẩm của Wipro Unza Việt Nam trên thị trường được giao.

2. Trách nhiệm

Phát triển kinh doanh

- Phát triển doanh số trong khu vực vững chắc và bền vững dựa trên sự phát triển thị phần và các yếu tố nền tảng như: bao phủ, phân phối, trưng bày... thông qua sự hiện diện sản phẩm vượt trội trên thị trường.
- Xây dựng thiện chí, hình ảnh với khách hàng về sản phẩm và công ty Wipro Unza Việt Nam.
- Thực hiện các báo cáo định kỳ hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng, cập nhật và phản hồi thông tin thị trường và đối thủ.

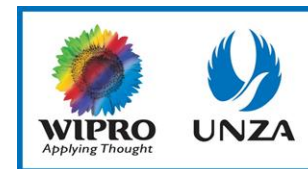
Xây dựng tổ chức

- Tự phát triển bản thân.
- Động viên tinh thần, khích lệ sự đóng góp nhiệt tình của toàn bộ tổ chức vào mục tiêu chung.
- Tuyển dụng, huấn luyện, quản lý và phát triển nhân viên của mình.

Xây dựng các mối quan hệ bền chặt với:

- Khách hàng, đối tác.
- Nhân viên bán hàng, trưng bày, giao nhận...
- Các phòng ban, bộ phận khác.

CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN KÊNH TRUYỀN THÔNG



Tuần	Chủ đề
1	Giới thiệu công ty / các phòng ban
	Vai trò và nhiệm vụ
	Chính sách / chiến lược
	Giới thiệu về sản phẩm và giá cả
	Các chương trình khuyến mãi
	Hệ thống phân phối / báo cáo
2 đến 12	Bán hàng trực tiếp
	Chuẩn bị
	Giới thiệu về nghề bán hàng
	Quy trình làm việc hàng ngày của NVBH
	Quy trình 8 bước bán hàng
	Tiếp nhận địa bàn thực tế
	Kỹ năng mềm
	Kỹ năng giao tiếp
	Kỹ năng trình bày bán hàng
	Kỹ năng giải quyết tình huống phản đối
	Đánh giá đạt chuẩn nhân viên bán hàng
13 đến 24	Giám sát bán hàng
	Kỹ năng thiết lập và triển khai chỉ tiêu
	Kỹ năng quản lý nhà phân phối
	Kỹ năng tổ chức buổi họp
	Quy trình huấn luyện thực địa
	Kỹ năng phỏng vấn, đánh giá và phát triển
	Đánh giá đạt chuẩn giám sát bán hàng
Tốt nghiệp trở thành giám sát bán hàng và tiếp tục công tác và đào tạo nâng cao	
Sau khi tốt nghiệp Giám sát bán hàng	Quản lý kinh doanh
	Kỹ năng phỏng vấn, đánh giá và phát triển
	Kiến thức cơ bản về tài chính
	Kiến thức cơ bản về hậu cần
	Kiến thức về nhân hàng/ngành hàng/sản phẩm
	Tính lãnh đạo

Giai Đoạn 1 – 3 tháng

Thực hiện vai trò nhân viên bán hàng với chỉ tiêu thực

Hưởng chế độ lương bổng + phúc lợi + trợ cấp của cấp giám sát

Giai Đoạn 2 - 3 tháng

Thực hiện vai trò giám sát bán hàng

Hưởng chế độ lương bổng + phúc lợi + trợ cấp + thưởng doanh số của cấp giám sát

+ các Khóa huấn luyện bổ trợ xuyên suốt chương trình

CHƯƠNG TRÌNH

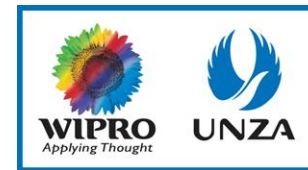
GIÁM SÁT BÁN HÀNG TẬP SỰ

Cùng chúng tôi mang đến sự hứng khởi
cho cuộc sống người Việt Nam



GIỚI THIỆU KÊNH SIÊU THỊ

KHÁCH HÀNG KÊNH SIÊU THỊ



- TRUNG TÂM THU MUA
- GIÁM ĐỐC SIÊU THỊ
- GIÁM ĐỐC QUẦY
- TRƯỞNG NGÀNH HÀNG
- NHÂN VIÊN SIÊU THỊ
- NGƯỜI TIÊU DÙNG



METRO



**LOTTE
Mart**

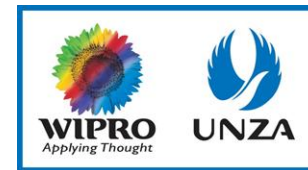
Citimart



TESCO



VAI TRÒ GIÁM SÁT BÁN HÀNG KÊNH SIÊU THỊ



1. Vai trò: Giám sát bán hàng Kênh Siêu Thị là người đại diện công ty Wipro Unza dẫn dắt đội nhóm nhân viên bán hàng siêu thị thực hiện các kế hoạch kinh doanh của công ty thông qua các nguồn lực có hạn để đạt tăng trưởng thông qua sự hiện diện vượt trội sản phẩm của Wipro Unza tại các siêu thị được giao.

2. Trách nhiệm

Phát triển kinh doanh:

- Phát triển doanh số tại siêu thị vững chắc và bền vững theo các tiêu chí bán vào, bán ra, hình ảnh sản phẩm, trưng bày, hiện diện sản phẩm.
- Xây dựng thiện chí, hình ảnh với khách hàng và người tiêu dùng về sản phẩm và công ty Wipro Unza.

Xây dựng tổ chức:

- Tự phát triển bản thân.
- Động viên tinh thần, lôi kéo sự đóng góp nhiệt tình của toàn bộ tổ chức vào mục tiêu chung.
- Tuyển dụng, huấn luyện, quản lý và phát triển nhân viên bán hàng siêu thị dưới quyền.

Xây dựng mối quan hệ:

- Với các cấp quản lý liên quan tại siêu thị.
- Nhân viên hành chính phòng bán hàng, Nhân viên bán hàng siêu thị, bộ phận cung ứng...
- Các phòng ban, bộ phận khác.

Cập nhật thông tin và đóng góp ý kiến xây dựng

Là nguồn cung cấp thông tin quan trọng cho cấp điều hành, cấp quản lý của các bộ phận để trong quá trình ra quyết định. Các thông tin bao gồm:

- Thông tin về những thay đổi về ngành hàng, nhân sự
- Đánh giá các hoạt động công ty đã và đang triển khai
- Cập nhật thông tin về đối thủ cạnh tranh và đề xuất các chương trình phù hợp
- Tìm kiếm các cơ hội phát triển ngành hàng của Wipro Unza tại siêu thị

CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN KÊNH SIÊU THỊ



Tuần	Chủ đề
1	Giới thiệu công ty / các phòng ban
	Giới thiệu về phòng kinh doanh
	Giới thiệu về Vai trò và nhiệm vụ của người giám sát
2 đến 3	Thực tập bán hàng trực tiếp kênh truyền thống
4 đến 5	Làm quen với việc giám sát kênh truyền thống
6	Giới thiệu về kênh Siêu thị
7 đến 8	Thực tập bán hàng tại siêu thị
9 đến 10	Thực tập công việc bán hàng vào siêu thị
11	Kiến thức nhân hàng
12 đến 13	Thực tập tại phòng cung ứng
14	Thực tập tại phòng tài chính
15	Thực tập tại phòng hỗ trợ tiếp thị
16 đến 26	Đánh giá
	Làm việc như một Giám sát bán hàng kênh siêu thị
	Tiếp tục được đào tạo các kỹ năng mềm khác
	Kỹ năng trình bày bán hàng
	Kỹ năng thương lượng
	Kỹ năng quản lý hàng tồn
	Kỹ năng trưng bày
	Kỹ năng thực hiện báo cáo
	Kỹ năng quản lý đội ngũ bán hàng
	Kỹ năng giao chỉ tiêu
	Kỹ năng quản lý con người
Đánh giá	
27 đến 52	Tốt nghiệp trở thành giám sát bán hàng kênh siêu thị
	Tiếp tục công tác và đào tạo nâng cao ☑

Giai đoạn 1 - 3 tháng

Nhân viên bán hàng tại siêu thị



Nhân viên bán hàng vào siêu thị



Luân chuyển qua các phòng ban liên quan

Hưởng chế độ lương bổng + phúc lợi + trợ cấp của cấp giám sát

Giai đoạn 2 - 3 tháng

Thực hiện vai trò Giám Sát Bán Hàng vào siêu thị

Hưởng chế độ lương bổng + phúc lợi + trợ cấp + thưởng doanh số của cấp giám sát

+ các Khóa huấn luyện bổ trợ xuyên suốt chương trình