

Đề Cương Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng số 11

PHẦN MỞ ĐẦU

- Lý do chọn đề tài
- Mục tiêu nghiên cứu của đề tài
- Đối tượng và phạm vi nghiên cứu
- Đối tượng nghiên cứu
- Phạm vi nghiên cứu
- Phương pháp nghiên cứu
- Bố cục của đề tài

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG (*Đề Cương Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng*)

- 1.1. Hoạt động bán hàng của doanh nghiệp thương mại.
 - 1.1.1. Khái niệm bán hàng
 - 1.1.2. Vai trò của hoạt động bán hàng
 - 1.1.3. Nội dung hoạt động bán hàng của doanh nghiệp thương mại
- 1.2. Quy trình bán hàng
- 1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng của doanh nghiệp thương mại
 - 1.3.1. Các yếu tố khách quan
 - 1.3.2. Các yếu tố chủ quan
- 1.4. Thiết kế nghiên cứu
 - 1.4.1. Phương pháp thu thập thông tin thứ cấp
 - 1.4.2. Phương pháp thu thập thông tin sơ cấp
 - 1.4.3. Phương pháp chọn mẫu

CHƯƠNG 2 PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO VÀ LÀM ĐẸP LET'S BEAUTY

- 2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
 - 2.1.1. Thông tin cơ bản
 - 2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển
 - 2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi của Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
 - 2.1.3.1. Tầm nhìn
 - 2.1.3.2. Sứ mệnh:
 - 2.1.3.3. Giá trị cốt lõi
 - 2.1.4. Cơ cấu tổ chức và chức năng các phòng ban.
 - 2.1.4.1. Sơ đồ tổ chức
 - 2.1.4.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban
 - 2.1.5. Sản phẩm kinh doanh tiêu biểu
 - 2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

- 2.2. Phân tích và đánh giá thực trạng quy trình bán hàng tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
- 2.2.1. Quy trình bán hàng
 - 2.2.1.1. Quy trình bán hàng tại địa điểm bán hàng của công ty
 - 2.2.1.2. Quy trình bán hàng bằng cách tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- 2.2.2. Chính sách bán hàng
 - 2.2.2.1. Chính sách duy trì và phát triển
- 2.2.3. Tiêu chí tuyển nhân viên bán hàng
- 2.3. Phân tích và đánh giá kết quả khảo sát
- 2.4. Đánh giá hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
 - 2.4.1. Ưu điểm
 - 2.4.2. Những hạn chế cần khắc phục

CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP ĐỂ ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH ĐÀO TẠO VÀ LÀM ĐẸP LET'S BEAUTY *(Đề Cương Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng)*

- 3.1. Định hướng và mục tiêu Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
 - 3.1.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển của doanh nghiệp
 - 3.1.2. Định hướng phát triển cho bộ phận bán hàng
- 3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng của Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty
 - 3.2.1. Hoàn thiện nghiệp vụ, quy trình bán hàng ở công ty
 - 3.2.2. Đẩy mạnh hoạt động truyền thông marketing
 - 3.2.3 Chính sách chiết khấu và thanh toán
 - 3.2.4. Phương thức cung ứng
 - 3.2.5. Đối với lực lượng bán hàng và nhân viên phát triển thị trường
 - 3.2.6. Thực hiện chính sách hỗ trợ bán hàng
- KẾT LUẬN
- TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tham khảo viết bài điểm cao
<https://baocaothuctap.net/>

DOWNLOAD CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG
<https://baocaothuctap.net/co-so-ly-luan-ve-quy-trinh-ban-hang/>

DOWNLOAD 9 MẪU LỜI MỞ ĐẦU BÁO CÁO THỰC TẬP QUY TRÌNH BÁN HÀNG

<https://baocaothuctap.net/co-so-ly-luan-ve-quy-trinh-ban-hang/>

DOWNLOAD 7 MẪU KẾT LUẬN BÁO CÁO THỰC TẬP QUY TRÌNH BÁN HÀNG

<https://baocaothuctap.net/ket-luan-bao-cao-thuc-tap-quy-trinh-ban-hang/>

DOWNLOAD 5 BÀI MẪU BÁO CÁO THỰC TẬP QUY TRÌNH BÁN HÀNG

<https://baocaothuctap.net/tai-mau-bao-cao-thuc-tap-hoat-dong-ban-hang/>

DANH SÁCH CÁC BÀI BÁO CÁO THỰC TẬP VỀ BÁN HÀNG

<https://baocaothuctap.net/bao-cao-thuc-tap-ban-hang/>