

Đề Cương Báo Cáo Thực Tập Hoạt động Bán Hàng số 10

- LỜI CẢM ƠN
- LỜI CAM KẾT
- BẢNG ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN TẠI DOANH NGHIỆP
- NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN
- DANH MỤC SƠ ĐỒ
- DANH MỤC VIẾT TẮT
- CHƯƠNG 1 : GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI
 - 1.1 Lý do chọn đề tài
 - 1.2 Mục tiêu nghiên cứu
 - 1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu
 - 1.3.1 Đối tượng nghiên cứu
 - 1.3.2 Phạm vi nghiên cứu
 - 1.4 Phương pháp nghiên cứu
 - 1.5 Bố cục luận văn
- CHƯƠNG 2 : GIỚI THIỆU CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN ĐỆ NHẤT PHÁT
 - 2.1 Lịch sử hình thành và phát triển
 - 2.1.1 Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam
 - 2.1.1.1 Thông tin chung về Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam
 - 2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty Dai-ichi Life Việt Nam
 - 2.1.2 Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 2.2 Giá trị cốt lõi
 - 2.3 Cơ cấu tổ chức
 - 2.3.1 Cơ cấu tổ chức của Công ty Bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Life Việt Nam
 - 2.3.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Đệ Nhất Phát
 - 2.4 Chức năng và nhiệm vụ theo cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 2.5 Cơ sở vật chất kỹ thuật
 - 2.6 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
- CHƯƠNG 3 : QUY TRÌNH BÁN SẢN PHẨM BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN ĐỆ NHẤT PHÁT (*Đề Cương Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng*)
 - 3.1 Hoạt động bán sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ của Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 3.1.1 Sản phẩm của Công ty
 - 3.1.1.1 Sản phẩm chính
 - 3.1.1.2 Sản phẩm bổ sung
 - 3.1.2 Thị trường hoạt động
 - 3.1.2.1 Đặc điểm thị trường ngành bảo hiểm Việt Nam
 - 3.1.2.2 Thị trường của Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 3.1.3 Chính sách đãi ngộ nhân viên

- 3.1.3.1 Dành cho Tư vấn tài chính
- 3.1.3.2 Dành cho Trưởng Nhóm Kinh Doanh
- 3.2 Quy trình bán sản phẩm Bảo hiểm Nhân thọ tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 3.2.1 Quy trình chung
 - 3.2.2 Mô tả chi tiết quy trình bán sản phẩm Bảo hiểm Nhân thọ tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 3.2.2.1 Tìm kiếm khách hàng
 - 3.2.2.2 Tiếp xúc khách hàng và tư vấn sản phẩm
 - 3.2.2.3 Kí hợp đồng
 - 3.2.2.4 Chăm sóc khách hàng
- 3.3 Đánh giá chung
 - 3.3.1 Ưu điểm
 - 3.3.1.1 Ưu điểm trong tìm kiếm khách hàng
 - 3.3.1.2 Ưu điểm về hình thức tổ chức Hội thảo tư vấn
 - 3.3.2 Hạn chế
 - 3.3.2.1 Hạn chế trong hoạt động tìm kiếm khách hàng
 - 3.3.2.2 Hạn chế trong hoạt động tư vấn khách hàng
- CHƯƠNG 4 : KẾT LUẬN VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN ĐỆ NHẤT PHÁT
 - 4.1 Kết luận
 - 4.2 Giải pháp để hoàn thiện quy trình bán sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát
 - 4.2.1 Giải pháp cho hoạt động tìm kiếm khách hàng
 - 4.2.1.1 Giải pháp 1: Giảm bớt hoạt động gọi điện thoại cho khách hàng thay bằng hoạt động đi thị trường thực tế
 - 4.2.1.2 Giải pháp 2: Tận dụng nhiều hơn các mối quan hệ từ khách hàng sẵn có
 - 4.2.1.3 Giải pháp 3: Tăng năng suất làm việc của nhân viên
 - 4.2.2 Giải pháp cho hoạt động tư vấn khách hàng
- DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO
- PHỤ LỤC

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-cai-thuc-tap-quy-trinh-ban-hang/>

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

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

DANH SÁCH CÁC BÀI BÁO CÁO THỰC TẬP VỀ BÁN HÀNG

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