

Lời Mở Đầu Báo Cáo Thực Tập Hoạt động Bán Hàng số 6

1.1 Lý do chọn đề tài

Lĩnh vực tài chính Ngân hàng - Bảo hiểm nói chung và ngành Bảo Hiểm Nhân Thọ (BHNT) nói riêng đã có những đóng góp đáng kể đối với sự phát triển của nền kinh tế - xã hội của nước ta trong hơn 20 năm qua. Nếu lấy mốc năm 1996 khi thành lập Công ty Bảo Việt Nhân Thọ - công ty BHNT đầu tiên ở Việt Nam, toàn ngành BHNT đã huy động được vốn đầu tư trở lại nền kinh tế hàng chục nghìn tỷ đồng. Ngoài ra với tính chất ưu việt riêng của mình, BHNT đã góp phần ổn định kinh tế xã hội thông qua công tác bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm, giải quyết hàng nghìn công ăn việc làm cho người lao động.

Được thành lập vào năm 2007, và là thành viên của The Dai-ichi Life Insurance Company, Limited (“Dai-ichi Life”) – Nhật Bản, một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu tại Nhật Bản và trên thế giới, Công ty Dai-ichi Life Việt Nam đã và đang phát triển với tốc độ tăng trưởng cao, quy mô thị trường ngày càng mở rộng, mạng lưới hoạt động được triển khai hầu hết các tỉnh, thành trong cả nước với hơn 200 văn phòng Tổng Đại Lý. Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Đệ Nhất Phát (Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát) cũng là một trong hơn 40 văn phòng Tổng Đại Lý mới được khai trương của Công ty Dai-ichi Life Việt Nam trong thời gian gần đây. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của Dai-ichi Life Việt Nam, Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát cũng đang dần ổn định trong kinh doanh và dành được chỗ đứng riêng cho mình trên thị trường bảo hiểm nhân thọ.

Và để đạt được thành công đó thì hoạt động bán hàng chính là yếu tố quan trọng nhất, quyết định tới doanh thu và sự phát triển của Công ty. Tuy nhiên, với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường từ các ông lớn trong ngành như Bảo Việt, Prudential, AIA,..., cộng với sự thi đua doanh số giữa các văn phòng với nhau, thì nguy cơ thu hẹp thị trường luôn có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Để có thể đứng vững và tiếp tục phát triển hoạt động kinh doanh, Công ty cần có một quy trình bán hàng hiệu quả, mang tính sáng tạo thay vì đi theo lối mòn cũ của các Công ty khác trong ngành BHNT. Do đó, em đã chọn đề tài “Hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát” để làm đề tài luận văn tốt nghiệp với mong muốn góp phần giải quyết những vấn đề còn hạn chế, đẩy mạnh hơn nữa hoạt động bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát nói riêng và Công ty BHNT Dai-ichi Life Việt Nam nói chung.

1.2 Mục tiêu nghiên cứu

- Luận văn đi vào phân tích quy trình bán Bảo hiểm Nhân thọ tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát để nhận ra những thành tựu cũng như hạn chế trong hoạt động bán hàng của Công ty.

- Từ những phân tích trên đề xuất giải pháp khắc phục hạn chế đang tồn đọng để hoàn thiện quy trình bán hàng của Công ty.

1.3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu là quy trình bán BHNT của nhóm kinh doanh 50 – Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Một Thành Viên Đề Nhất Phát

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu

- Thời gian: Số liệu thu thập năm 2017 và năm 2018

- Thị trường: Thị trường TP.HCM

- Sản phẩm: Sản phẩm Bảo hiểm Nhân thọ

1.4 Phương pháp nghiên cứu (***Lời Mở Đầu Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng***)

Đề tài sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp quan sát – mô tả: trong quá trình thực tập thực tế, em đã quan sát các anh chị trong phòng kinh doanh cách tìm kiếm khách hàng, tiếp cận và khơi gợi nhu cầu khách hàng, cách tư vấn sản phẩm cho khách hàng, kí hợp đồng và chăm sóc khách hàng, từ đó mô tả lại quy trình bán sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ tại Công ty theo đúng thực tế quan sát được.

- Phương pháp thống kê – phân tích: thống kê và phân tích số liệu Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2017 đến năm 2018

- Phương pháp phỏng vấn trực tiếp: trao đổi cá nhân trực tiếp với nhân viên kinh doanh người trực tiếp hướng dẫn thực tập, anh Nguyễn Văn Kỳ - Giám đốc Công ty, và thầy Bùi Thanh Tráng – giảng viên hướng dẫn khóa luận để trao đổi về các thắc mắc khi làm khóa luận.

- Phương pháp tổng hợp: tổng hợp tất cả các thông tin đã phân tích, cũng như những kinh nghiệm thực tế để làm nên khóa luận tốt nghiệp hoàn chỉnh.

1.5 Bố cục luận văn

Ngoài phần kế hoạch thực tập dự kiến, danh mục tài liệu tham khảo, mục lục, khóa luận tốt nghiệp được kết cấu qua 4 chương:

Chương 1: Giới thiệu đề tài

Chương này đưa ra lý do cũng như mục tiêu nghiên cứu của luận văn là hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đề Nhất Phát

Chương 2: Giới thiệu Công ty TNHH MTV Đề Nhất Phát

Chương này nêu ra sản phẩm, hình thức kinh doanh, thị trường của Công ty TNHH MTV Đề Nhất Phát để có cái nhìn khái quát về tình hình bán sản phẩm Bảo hiểm nhân thọ của Công ty.

Chương 3: Quy trình bán BHNT tại Công ty TNHH MTV Đề Nhất Phát

Thông qua phân tích từng bước trong quy trình bán BHNT, để tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu còn tồn đọng trong quy trình, những vấn đề Công ty cần giải

quyết. Nội dung này dựa vào kiến thức thực tế trong quá trình thực tập để mô tả về quy trình bán BHNT tại Công ty.

Chương 4: Kết luận và giải pháp để hoàn thiện quy trình bán hàng tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát

Từ những phân tích ở Chương 3 để có những kết luận chung về ưu điểm và hạn chế trong hoạt động bán BHNT, từ đó đưa ra những đề xuất dựa vào kiến thức lý luận cơ bản đã học để hoàn thiện quy trình bán BHNT tại Công ty TNHH MTV Đệ Nhất Phát.

Xem giá dịch vụ ==> [Viết thuê báo cáo thực tập trọn gói](https://baocaothuctap.net/)

TÀI 11 ĐỀ CƯƠNG QUY TRÌNH BÁN HÀNG

<https://baocaothuctap.net/de-cuong-bao-cau-thuc-tap-quy-trinh-ban-hang/>

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

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

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

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

DANH SÁCH CÁC BÀI BÁO CÁO THỰC TẬP VỀ BÁN HÀNG

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