

Lời Mở Đầu Báo Cáo tốt nghiệp Quy Trình Bán Hàng số 7

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh thị trường ngày nay khi mà sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn, lực lượng bán hàng cần phải được tổ chức chặt chẽ hơn, người bán hàng cần phải được đào tạo cao hơn thì mới đủ khả năng đảm đương và hoàn thành tốt nhiệm vụ bán hàng. Đặc biệt khi mà thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và chất lượng sản phẩm ít có sự khác biệt thì kỹ năng bán hàng đóng một vai trò mang tính quyết định. Tuy nhiên trên thực tế, hầu hết các công ty kinh doanh chỉ chú trọng đào tạo các nhân viên quản lý cấp cao. Trong đó cấp quản lý trung gian như quản lý bán hàng và nhân viên bán hàng thường không được quan tâm và chú trọng đến.

- Trong thời gian qua, Công ty TNHH Toàn Cầu đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong bán hàng. Tuy nhiên, với sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường như hiện nay thì những năm gần đây lực lượng bán hàng của công ty đã không thể hoàn thành tốt được kế hoạch bán hàng cũng như thu hồi công nợ của Công ty đề ra.

Chính vì vậy, em xin chọn đề tài: “Thực trạng và giải pháp hoạt động bán hàng của Công ty TNHH Toàn Cầu” để làm bài báo cáo thực tập tốt nghiệp của mình, từ đó tìm ra hạn chế trong hoạt động bán hàng để làm cơ sở cho việc đưa ra các giải pháp hoàn thiện hoạt động bán hàng của Công ty TNHH Toàn Cầu .

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận của hoạt động Bán hàng.
- Phân tích hoạt động Bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty.
- Giải pháp để nâng cao hiệu quả về hoạt động Bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu (*Lời Mở Đầu Báo Cáo Thực Tập Quy Trình Bán Hàng*)

Đề tài tập trung vào hoạt động Bán hàng của doanh nghiệp và đề ra giải pháp nhằm nâng cao hoạt động Bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Về thời gian: các số liệu để phục vụ cho báo cáo bắt đầu từ năm 2017 đến năm 2019.

Về không gian: Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty

Vấn đề nghiên cứu: Các vấn đề được nghiên cứu trong đề tài bao gồm tất cả những yếu tố liên quan đến Bán hàng như:

4. Phương pháp nghiên cứu

Bài báo cáo có sử dụng các phương pháp nghiên cứu đó là: Phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng.

Chương 1: Sử dụng phương pháp định tính, bằng các tài liệu, sách vở để làm cơ sở lý luận.

Chương 2: Sử dụng phương pháp định tính và định lượng, cùng các tư liệu sẵn có trong công ty để tìm hiểu về hoạt động bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm của công ty.

Chương 3: Sử dụng phương pháp định tính và định lượng để đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm của công ty.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, bài báo cáo được kết cấu như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng.

Chương 2: Phân tích và đánh giá hoạt động bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty.

Chương 3: Giải pháp để nâng cao hiệu quả bán hàng cho dòng sản phẩm mỹ phẩm tại Công ty TNHH đào tạo và làm đẹp Let'S Beauty.

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

<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/>