

Đề Cương Báo Cáo tốt nghiệp Hoạt động Bán Hàng số 5

- ĐỀ CƯƠNG CHI TIẾT
- ĐỀ TÀI: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TMDV ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠI DƯƠNG
- LỜI MỞ ĐẦU
 - 1.Lý do chọn đề tài
 - 2.Mục đích nghiên cứu
 - 3.Đối tượng nghiên cứu
 - 4.Phương pháp thực hiện
 - 5.Phạm vi thực hiện
 - Nội dung của đề tài
- CHƯƠNG 1: CÔNG TY TNHH TMDV ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠI DƯƠNG
 - 1.1. Tổng quan về công ty TNHH TMDV đầu tư phát triển bất động sản Đại Dương
 - 1.2. Lịch sử hình thành và phát triển
 - 1.3. Chức năng, nhiệm vụ và định hướng phát triển
 - 1.3.1. Chức năng
 - 1.3.1. Nhiệm vụ
 - 1.3.3. Định hướng phát triển
 - 1.4. Giới thiệu về cơ cấu tổ chức của Công ty
 - 1.4.1. Sơ đồ tổ chức của Công ty
 - 1.4.2. Chức năng - Nhiệm vụ các phòng ban
 - 1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong 3 năm (2018 – 2020)
- CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG BẤT ĐỘNG SẢN
 - 2.1.Những vấn đề cơ bản về bán hàng
 - 2.1.1.Khái niệm bán hàng
 - 2.1.2.Tầm quan trọng của bán hàng
 - 2.2.Phân loại nghề bán hàng
 - 2.2.1.Phân loại theo đại diện bán hàng
 - 2.2.2.Phân loại theo hình thức hàng hóa
 - 2.3. Quy trình bán hàng cơ bản
 - 2.3.1.Chuẩn bị tiếp xúc khách hàng
 - 2.3.2. Tìm hiểu và sàng lọc khách hàng
 - 2.3.3.Tiếp cận và thiết lập cuộc hẹn
 - 2.3.4. Giới thiệu và trình bày
 - 2.3.6. Thống nhất thương vụ, ký kết hợp đồng
 - 2.3.7.Chăm sóc khách hàng
- CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH QUY TRÌNH BÁN HÀNG TẠI CÔNG TY TNHH TMDV ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN BẤT ĐỘNG SẢN ĐẠI DƯƠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP
 - 3.1. Phân tích hoạt động bán hàng ở công ty TNHH TMDV đầu tư phát triển bất động sản Đại Dương
 - 3.1.1 Quy trình bán hàng

- 3.1.2. Giải thích quy trình
- 3.2. Thực trạng quản trị lực lượng bán hàng tại công ty TNHH TMDV đầu tư phát triển bất động sản Đại Dương
 - 3.2.1. Tổ chức lực lượng bán hàng
 - 3.2.2. Chính sách đối với người lao động
- 3.3. Đánh giá hoạt động bán hàng tại công ty TNHH TMDV đầu tư phát triển bất động sản Đại Dương
 - 3.3.1 Những ưu điểm đạt được
 - 3.3.2 Những hạn chế và nguyên nhân.
- 3.4. Một số giải pháp đề xuất nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty TNHH TMDV đầu tư phát triển bất động sản Đại Dương
 - 3.4.1. Hoàn thiện quy trình bán hàng
 - 3.4.1. Hoàn thiện hoạt động quản trị lực lượng bán hàng
 - 3.4.3. Nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng
 - 3.4.4. Tăng cường công tác nghiên cứu thị trường
 - 3.4.5. Thực hiện tốt công tác phục vụ khách hàng trước, trong và sau khi bán hàng
 - 3.4.6. Một số hoạt động khác
- 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-cau-thuc-tap-ban-hang/>