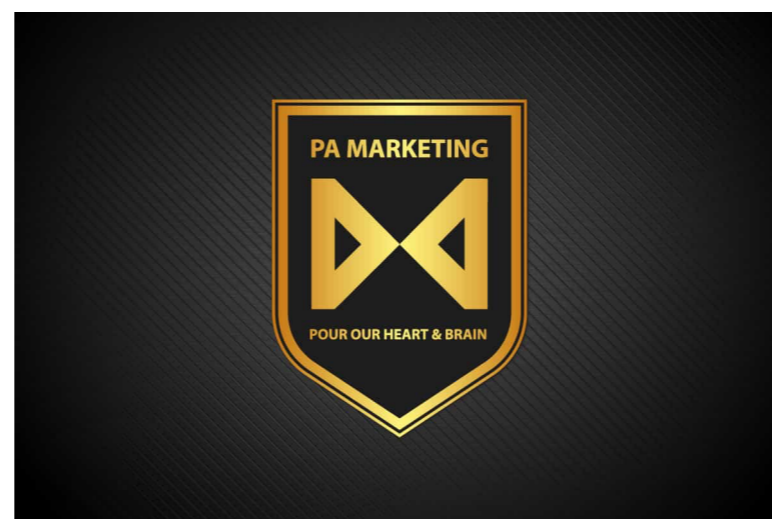


# 15 ++ QUY TẮC BÁN HÀNG ĐỈNH CAO NHẤT MỌI THỜI ĐẠI

(C) 2019 JACKMA



**Giảng viên - Doanh nhân  
MBA. Nguyễn Phan Anh**



Bạn có phải là  
King of Sales?

PHAN ANH & PAMARKETING | CHUYÊN GIA ĐÀO TẠO, TƯ VẤN VÀ TRIỂN KHAI  
VỀ BÁN HÀNG, MARKETING ONLINE, THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ, TRUYỀN THÔNG TRỰC TUYẾN  
BÀI BẢN, THỰC CHIẾN

# 1. Gặp khách hàng lạ, bán sự lễ phép



1. Bán cho khách lạ, cần lễ phép.

## 2. Gặp khách hàng quen, bán sự nhiệt tình



2. Bán cho khách quen, cần nhiệt tình.

### 3. Gặp khách hàng gấp, bán sự nhanh chóng



## 4. Với khách từ từ, bán sự kiên nhẫn



4. Bán cho khách mua từ từ, cần kiên nhẫn.

## 5. Gặp khách có tiền, bán sự cao quý



## 6. Gặp khách ít tiền, bán sự thực tế



6. Bán cho khách ít tiền, cần cho họ thấy sự thực tế.



## 7. Gặp khách theo mốt, bán sự thời thượng



7. Khách theo mốt, bán cho họ sự thời thượng.

## 8. Gặp khách chuyên nghiệp, bán sự chuyên nghiệp



8. Khách chuyên nghiệp, bán cho họ sự chuyên nghiệp.

## 9. Gặp khách hào phóng, bán sự trượng nghĩa



9. Khách hào phóng, bán cho họ sự trượng nghĩa.

## 10. Gặp khách keo kiệt, bán sự lợi ích



10. Khách keo kiệt, bán cho họ lợi ích.

## 11. Gặp khách thích hưởng thụ, bán sự phục vụ

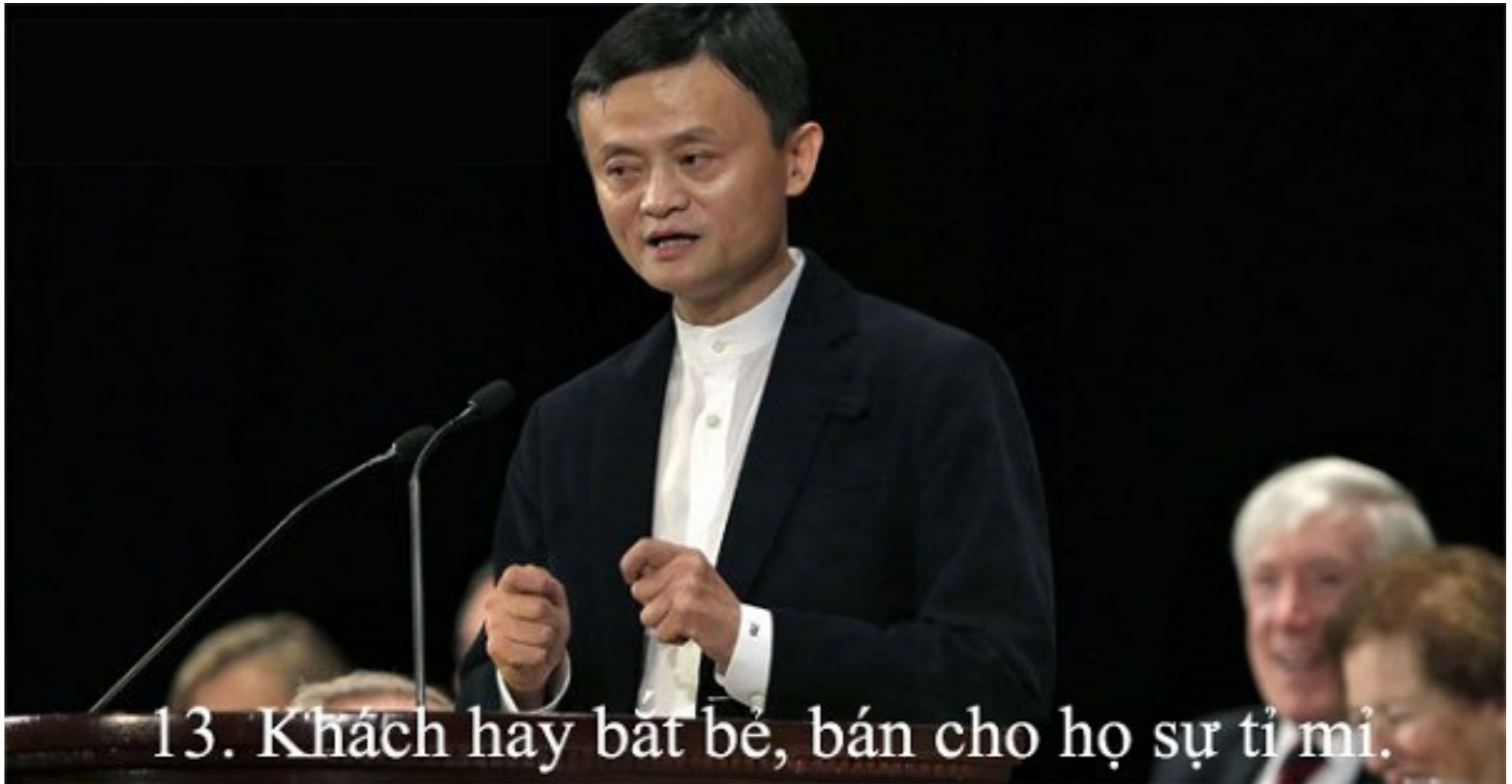


## 12. Gặp khách thích hư vinh, bán sự vinh dự



12. Khách thích hư vinh, bán cho họ sự vinh dự.

## 13. Với khách bắt bẻ, bán sự tử mỉ



## 14. Gặp khách hiền lành, bán sự đồng cảm



14. Khách hiền lành, bán cho họ sự đồng cảm.



## 15. Với khách do dự bán sự đảm bảo



# 16. Khách hàng hỏi giá

- Hãy nói giá trị, lợi ích
- Hãy so sánh cho khách hàng biết mình là có giá tốt

# 17. Khách hàng cọc lốc bán hàng tận tâm, lịch thiệp

- Bán hàng bằng sự tận tâm và lịch sự
- Chào hỏi, cảm ơn, quan tâm chi tiết để thấu hiểu họ

# 18. Bán hàng cho nhiều kiểu khách cùng một lúc, đối xử công bằng

- Nếu bạn phải phục vụ cho nhiều khách hàng cùng một lúc, hãy đối xử công bằng với tất cả các khách hàng, cùng một đẳng cấp với các khách hàng.
- Sự ưu ái cho các khách VIP cần áp dụng các chính sách công khai
- Ưu tiên cho phụ nữ có thai, người già và trẻ em nhưng đó là ưu tiên về dịch vụ và sự chăm sóc

# 19. Bán hàng theo nhu cầu của từng khách hàng

- Không nên cố gắng nhồi nhét hóa đơn cho khách hàng (ví dụ nhà hàng)
- Không nên khuyến khích khách hàng mua những sản phẩm mà họ không thực sự cần

# 20. Bán hàng bằng sự tử tế

Hãy bán hàng bằng sự tử tế, chuyên nghiệp, tận tâm, có đạo đức và bằng cả trái tim mình!

Không bán hàng giả, không bán hàng kém chất lượng, không bán hàng thiếu cân thiếu lạng, không bán hàng hết đất, không bán hàng siêu lợi nhuận, không bán hàng nếu biết khách hàng sẽ lâm vào cảnh khó khăn...



# KING OF SALES BY PHAN ANH

- KHÓA HỌC KING OF SALES TRỰC TUYẾN DÀI 65 VIDEO BÀI HỌC VỀ KỸ NĂNG BÁN HÀNG CHUYÊN NGHIỆP
- KING OF SALES GỒM 02 KHÓA CƠ BẢN VÀ NÂNG CAO
- BÀI BẢN VÀ CHUYÊN NGHIỆP NHẤT
- TỔNG HỢP TỪ KINH NGHIỆM THỰC CHIẾN BÁN HÀNG TỪ 2006-NAY (2020) (~14 NĂM)
- ĐÀO TẠO IN-HOUSE THEO YÊU CẦU CHO CÁC DN, TẬP ĐOÀN
- Liên hệ: 0989-623-888; [www.pamarketing.vn](http://www.pamarketing.vn); [www.fb.com/phananhonline](https://www.facebook.com/phananhonline); [www.fb.com/pamarketing](https://www.facebook.com/pamarketing)