

Luồng prompt đưa ra lời nhận xét gợi ý

←

● Khởi động

● Khám phá chi tiết

● Kết quả

Wow, mức độ phù hợp với lĩnh vực bạn yêu thích là:

80/100

(Thông tin dựa vào data của users) Bạn nên đi học cái chứng chỉ này (jobs HO). Bạn ôn luyện thêm về tài chính doanh nghiệp,... (jobs RM SME), các chỉ số tài chính.... Bạn nên đi tập sự ở ngân hàng từ năm...

Libra tìm thấy 3 công việc phù hợp nhất với bạn

★ MB

Đã lưu

Chuyên viên tài trợ Thương Mại

📍 Bà Rịa - Vũng Tàu

\$ Lương: 10,000,000 - 35,000,000 VND

Ứng tuyển ngay >

★ MB

Đã lưu

Chuyên viên tài trợ Thương Mại

📍 Bà Rịa - Vũng Tàu

\$ Lương: 10,000,000 - 35,000,000 VND

Ứng tuyển ngay >

★ MB

Đã lưu

Chuyên viên tài trợ Thương Mại

📍 Bà Rịa - Vũng Tàu

\$ Lương: 10,000,000 - 35,000,000 VND

Ứng tuyển ngay >

Cùng Libra tiếp tục khám phá cơ hội nghề nghiệp

À bạn ơi, bạn có thể làm bài test tối đa 2 lần trong vòng 6 tháng nhé!

Chat với Libra

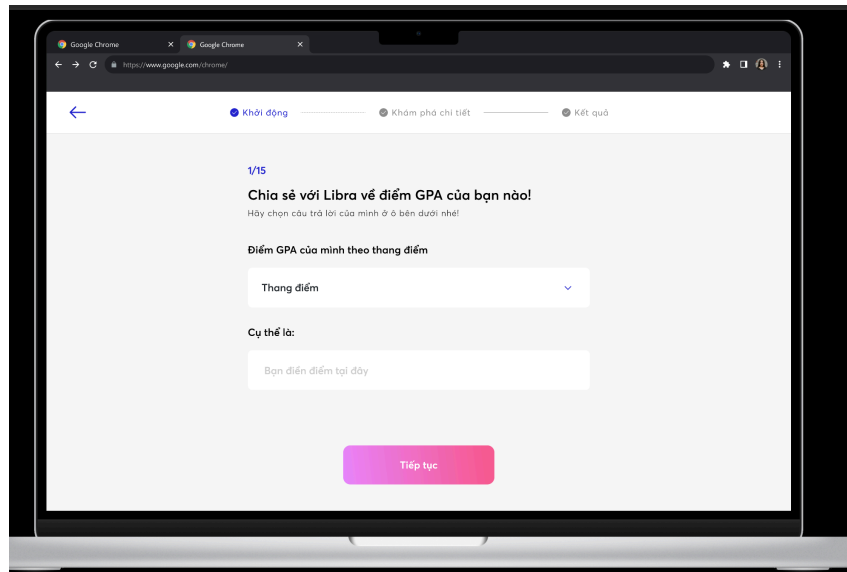
Làm lại Bài Test

Input của API này:

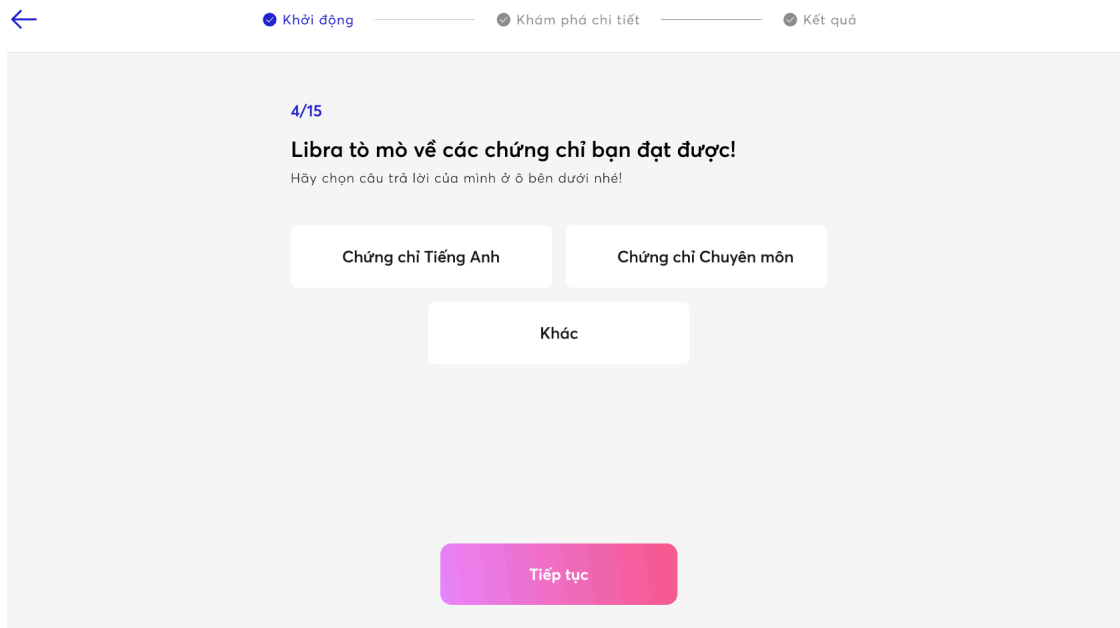
- Điểm số của người dùng sau khi làm bài thi
- Information của những câu hỏi mà người dùng làm sai (Bao gồm câu hỏi và phần learning). Có 1 lưu ý là không phải câu hỏi nào cũng có phần learning (có thể do nó quá hiển nhiên)

Mở bảng							Đặt lại	80%	Chia sẻ
	A	B	C	D	E	F	G		
	Câu hỏi	Lựa chọn A	Lựa chọn B	Lựa chọn C	Lựa chọn D	Đáp án đúng	Learning		
1	Đâu là các thông tin cần chuẩn bị trước khi thực hiện tư vấn cho khách hàng?	Sản phẩm dịch vụ của đối thủ cạnh tranh	Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình, nhu cầu của khách hàng	Nhu cầu của khách hàng, đối thủ cạnh tranh	Nhu cầu của khách hàng, sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình, đối thủ cạnh tranh	4	1. Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình. Rèn cần hiểu rõ về các sản phẩm và dịch vụ mà ngân hàng bạn cung cấp để có thể tư vấn cho khách hàng một cách hiệu quả. 2. Đối thủ cạnh tranh: Hiểu về sản phẩm và dịch vụ mà các đối thủ cạnh tranh đang cung cấp giúp bạn có cái nhìn tổng thể về thị trường và làm thế nào để tối ưu hóa lợi thế cạnh tranh của mình.		
2	Đâu là thời điểm phù hợp để giới thiệu sản phẩm cho khách hàng?	Sau khi chào hỏi khách hàng	Khi đang tìm hiểu nhu cầu khách hàng	Khi chuẩn bị kết thúc cuộc gặp	Khi hiểu khách hàng và hiểu nhu cầu của khách hàng	4	Việc giới thiệu sản phẩm cho khách hàng là một quá trình có thể phức tạp, và thời điểm phù hợp phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Tuy nhiên, khi bạn đã hiểu rõ về khách hàng và nhu cầu của họ, bạn sẽ có khả năng giới thiệu sản phẩm một cách hiệu quả nhất. Nên bạn hãy được khách hàng và nhu cầu của họ, bạn có thể tùy chỉnh cách giới thiệu sản phẩm sao cho phù hợp được lợi ích và giá trị mà sản phẩm mang lại đối với họ, từ đó tạo ra sự quan tâm và hứng thú từ phía khách hàng.		
3	Trong trường hợp khách hàng lần đầu tư vấn sản phẩm của bạn, bạn cần làm gì đầu tiên để hiểu tin tức của khách hàng?	Tư vấn có thể giảm giá sản phẩm để thương lượng với khách hàng	Khẳng định với khách hàng giá của nó là tốt nhất	Khẳng định ngân hàng có cung cấp dịch vụ hiện tại	Đặt các câu hỏi khách nhau để tìm ra nhu cầu thực sự của khách hàng	4	Việc đặt các câu hỏi sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về nguyện vọng khách hàng của mình trong việc mua sản phẩm của bạn. Các câu hỏi này cần phải được đặt ra một cách cẩn thận, tránh các câu hỏi có tính chất phán xét hoặc có tính chất đánh giá. Thay vì chỉ đơn giản là hỏi giá, hãy hỏi về nhu cầu của khách hàng, họ có thể tùy chỉnh cách tiếp cận và giải thích về giá trị của sản phẩm, thay vì chỉ đơn giản là hỏi giá để thúc đẩy họ mua hàng của bạn. Điều này có thể bao gồm việc đề cập đến chất lượng của sản phẩm và dịch vụ của bạn, hoặc thậm chí là các chính sách hoặc ưu đãi đặc biệt mà ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng.		
4	Đâu là kỹ năng cần áp dụng đầu tiên khi tư vấn sản phẩm cho khách hàng?	Kỹ năng đặt câu hỏi	Kỹ năng quan sát	Kỹ năng tư vấn	Kỹ năng giải quyết tình huống	2	Kỹ năng quan sát: bạn có thể phát hiện ra những nhu cầu ẩn của khách hàng mà họ có thể không nói ra một cách trực tiếp. Điều này giúp bạn tạo ra các gợi ý và đề xuất sản phẩm phù hợp hơn. Kỹ năng quan sát cũng giúp bạn hiểu được phong cách tư vấn và giao tiếp của khách hàng, từ đó bạn có thể điều chỉnh cách tiếp cận của mình cho phù hợp.		
5	Đâu là xu hướng hiện hành trong tương lai?	Sử dụng AI để tăng doanh số bán hàng	Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng	Kết hợp các tương tác người và AI	Tất cả đều đúng	4	Xu hướng hiện hành và tương lai trong ngành ngân hàng đang thay đổi rất nhanh chóng. Các xu hướng này bao gồm: 1. Sử dụng AI để tăng doanh số bán hàng: Đây là một xu hướng hiện hành và tương lai. AI có thể được sử dụng để phân tích dữ liệu khách hàng, tạo ra gợi ý sản phẩm cá nhân hóa, cải thiện quy trình phục vụ khách hàng, và tối ưu hóa quy trình bán hàng. 2. Cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng: Đây cũng là một xu hướng quan trọng trong tương lai. Các nhân viên bán hàng cần phải hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của khách hàng để có thể cung cấp trải nghiệm mua hàng độc đáo và phù hợp với từng khách hàng cụ thể. 3. Kết hợp các tương tác người và AI: Đây cũng là một xu hướng quan trọng. Kết hợp giữa tương tác người và AI giúp tạo ra một trải nghiệm mua hàng toàn diện và linh hoạt, kết hợp cả các phương tiện truyền thông và số để tương tác với khách hàng một cách hiệu quả.		
6	Nguyên tắc "Đừng bán thứ bạn có, hãy bán thứ khách hàng cần" nằm trong bộ kỹ năng nào của kỹ năng bán hàng?	Tạo sự khan hiếm	Nắm bắt tâm lý khách hàng	Kỹ năng giao tiếp	Xử lý tình huống nhanh nhạy	2	Nguyên tắc này liên quan chặt chẽ đến việc hiểu rõ tâm lý, mong muốn, và nhu cầu của khách hàng. Bằng cách hiểu được điều này, bạn có thể đề xuất sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp nhất với họ.		
7	Các yếu tố tạo nên niềm tin của khách hàng là gì?	Sự thật	Khả năng tư vấn	Sự quan tâm và lắng nghe	Tất cả đều đúng	4	Tất cả các yếu tố đều đóng góp vào việc tạo nên niềm tin của khách hàng. 1. Sự thật: Việc trung thực và minh bạch trong tất cả các giao dịch và tương tác với khách hàng giúp xây dựng niềm tin. Khách hàng sẽ cảm thấy an tâm và tin tưởng hơn khi biết rằng họ đang làm việc với một người bán hàng trung thực. 2. Khả năng tư vấn: Việc cung cấp thông tin chính xác, hữu ích và có giá trị cho khách hàng giúp họ cảm thấy rằng họ được hỗ trợ một cách chuyên nghiệp và đáng tin cậy. Khả năng tư vấn đúng đắn và hiệu quả cũng là một yếu tố quan trọng trong việc xây dựng niềm tin. 3. Sự quan tâm và lắng nghe: Sự quan tâm và lắng nghe từ phía nhà bán hàng thể hiện sự quan tâm và tôn trọng đối với khách hàng, từ đó giúp họ cảm thấy được lắng nghe và được quan tâm. Điều này có thể tạo ra một mối tương quan tích cực và tạo ra mối quan hệ lâu dài với khách hàng.		
8	Nếu khách hàng mà bạn đang tiếp cận có dụng sản phẩm dịch vụ của một tổ chức khác, bạn rất muốn thuyết phục khách hàng trải nghiệm các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình, bạn cần ưu tiên làm gì?	Bỏ qua khách hàng đó, vì nó không phải khách hàng tiềm năng	Chỉ ra những điểm bất lợi trong sản phẩm dịch vụ của đối thủ	Tạo ra sự tin cậy thông qua việc tiếp xúc và tạo dựng mối quan hệ với khách hàng	Tìm hiểu nguyện vọng khách hàng muốn chuyển sang dùng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác. Giải thích những khác biệt để khách hàng hiểu và tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.	3	Việc làm quen và tiếp xúc với khách hàng ngay cả khi họ đang sử dụng sản phẩm dịch vụ của đối thủ giúp cho bạn xây dựng mối quan hệ với khách hàng. Thông qua việc tiếp xúc, bạn có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong muốn của khách hàng, cũng như tạo ra sự tin cậy. Nếu có cơ hội phù hợp trong quá trình giao tiếp và xây dựng mối quan hệ, bạn có thể thể hiện và giải thích những ưu điểm của sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình so với sản phẩm dịch vụ của đối thủ. Bằng cách này, chúng ta có thể dần dần thuyết phục họ chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.		
9	Khách hàng đang có ý định chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác, bạn sẽ làm gì?	Thuyết phục khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ. Nếu không được thì thôi và không ảnh hưởng đến mình	Tìm hiểu nguyên nhân khách hàng muốn chuyển sang dùng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác. Giải thích những khác biệt để khách hàng hiểu và tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.	Thuyết phục khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác. Giải thích những khác biệt để khách hàng hiểu và tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.	Thuyết phục khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác. Giải thích những khác biệt để khách hàng hiểu và tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.	3	Phương án C là lựa chọn tốt nhất trong trường hợp này vì nó tập trung vào việc hiểu rõ nguyên nhân khiến khách hàng muốn chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác và giải thích những khác biệt một cách cụ thể và hiệu quả. Khi chúng ta hiểu được những lý do tại sao khách hàng muốn chuyển đổi, chúng ta có thể có một cuộc gặp gỡ thông tin và giải đáp mọi thắc mắc một cách chân thành và hiệu quả. Bằng cách này, chúng ta có thể dần dần thuyết phục họ chuyển sang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình.		

- CPA / GPA (Lấy từ màn test ko tính giờ)



- Loại chứng chỉ mà người dùng đã fill vào (Ở màn test ko tính giờ, sẽ có màn hỏi chứng chỉ. Có 2 loại là chứng chỉ chuyên môn và chứng chỉ ngoại ngữ)



Phần tóm tắt:

Ý tưởng sẽ là đưa ra những ý chính mà người dùng cần cải thiện dựa trên phần learning của những câu hỏi mà người dùng làm sai. Do đó sẽ cần information của những câu đó để đưa vào prompt tóm tắt lại tối đa 5 gạch đầu dòng gợi ý. Bên cạnh đó, từ CPA / GPA và các chứng chỉ người dùng có, sẽ có thể đưa ra thêm 2 lời khuyên nữa.

Cấu trúc phần nhận xét: câu fix cứng + Response 1 + Response 2

- Prompt đề xuất để lấy được 3 gạch đầu dòng:
 Bạn tên là Libra. Với vai trò là một chuyên gia về mảng nhân sự (HR), hãy đưa ra nhận xét kết quả bài test chuyên môn tại ngân hàng MBBank của 1 ứng viên dựa trên những câu hỏi mà bạn ấy làm chưa đúng như sau:
 {information câu hỏi làm sai (title + learning)}
 Yêu cầu cho phần nhận xét:

- Format: Tối đa 3 gạch đầu dòng. Chỉ trả lời thành các gạch đầu dòng.
- Thái độ: Vui vẻ, nhẹ nhàng, sử dụng nhiều emoji mang tính ủng hộ.
- Cách thức trả lời: Trong những câu hỏi mà bạn ấy làm sai ở trên, sẽ có 2 phần là title (nội dung câu hỏi) và learning (giải thích câu hỏi, cũng như thể hiện các kỹ năng mà bạn đó cần cải thiện). Hãy đưa ra phần nhận xét bằng cách tóm tắt lại các nội dung chính từ phần learning kể trên.

=> Thu được Response 1

- Prompt đưa ra lời khuyên từ điểm GPA + chứng chỉ :
if GPA < 3.2:
Bạn hãy cố gắng để đạt được điểm GPA cao hơn nữa nhé, GPA là một trong những thông số quan trọng nhất trong hồ sơ của chúng mình đó!
else ""
if not has *chứng chỉ chuyên môn*:
- Để phát triển bản thân, bạn nên học 1 số chứng chỉ như ...
- Và ngay bây giờ, bạn có thể làm lại bài test này nhé!

=> Thu được Response 2

Thang điểm:

- Nhỏ hơn 60: dưới trung bình: kệ
- Lớn hơn bằng 60 - dưới 70: trung bình: cho lời khuyên
- Lớn hơn bằng 70 - dưới 80: khá: cho lời khuyên
- Lớn hơn bằng 80 - dưới 90: tốt: suggest job, ko khuyên
- Lớn hơn bằng 90 - 100: xuất sắc: suggest job, ko khuyên

Các trường hợp: THÊM CÁC CÂU TITLE CHO TỪNG PHẦN, NHƯ CÂU WOW MỨC ĐỘ PHÙ HỢP CỦA BẠN LÀ..., NHƯNG NÓ PHẢI MATCH VIBE TỪNG HẠNG NHA

- Nếu như người đó được < 60 điểm.
=> Fix cứng:
"Có lẽ bạn chưa làm xong hay bạn chưa cố gắng hết sức cho bài test phải không? Số điểm của bạn là \${điểm thi}. Bạn hãy làm lại bài test này khi đã chuẩn bị tâm thế tốt hơn để mình có thể đưa ra các lời khuyên tư vấn nghề nghiệp cho bạn một cách chính xác nhé"
=> Không có phần tóm tắt câu sai

=> Phần tóm tắt

- Nếu như người đó được $60 \leq x < 70$:
=> Fix cứng:
[mặt buồn] Ôi số điểm của bạn đang chỉ là [số điểm]. Libra thấy được sự cố gắng của bạn khi bạn hoàn thành bài test này. Bạn vẫn có thể làm tốt hơn phải không nào? Hãy tham khảo những lời khuyên này của tớ nhé: :
=> Phần tóm tắt
- Nếu như người đó được $70 \leq x < 80$:

=> Fix cứng:

Rất tốt! Bạn đã đạt được số điểm thi là $\$ \{ \text{điểm thi} \}$. Chắc hẳn bạn đã trang bị cho mình lượng kiến thức tương đối chắc chắn phải không nào? Tổ hy vọng bạn sẽ luôn Khao khát theo đuổi đến tận cùng Ước mơ của mình nhé!

Dựa trên kết quả bài làm cũng như thông tin của bạn, mình có 1 số lời khuyên như sau:

=> Phần tóm tắt

- **Nếu như người đó được $80 \leq x < 90$:**

=> Fix cứng:

Woowww bạn đã đạt được số điểm là $\$ \{ \text{điểm thi} \}$, một con số rất ấn tượng!

Kết quả bài test cho thấy bạn là một người ham học hỏi.

Hãy giữ vững sự Nhiệt huyết và Khát vọng tiến bộ này bằng cách thử sức với (sale jobs hoặc gì tùy em nhé)

=> Không có phần tóm tắt câu sai

- **Nếu như người đó được số điểm rất cao $90 \leq x \leq 100$:**

=> Fix cứng

Bạn chính là tài năng mà chúng tớ đang tìm kiếm. Libra chúng mừng bạn đã đạt được số điểm $\$ \{ \text{điểm thi} \}$, hãy tiếp tục giữ vững phong độ này nhé!

=> Không có phần tóm tắt