

QUY TRÌNH QUẢN LÝ BÁN HÀNG

1. Tiếp cận khách hàng: Gọi điện giới thiệu sản phẩm theo danh sách data có sẵn.
2. Báo giá: Sử dụng mẫu báo giá chuẩn tại thư mục chung của phòng Sales.
3. Hợp đồng: Mọi hợp đồng trên 500 triệu phải có chữ ký phê duyệt của Giám đốc.
4. Chăm sóc sau bán: Gọi lại kiểm tra mức độ hài lòng của khách sau 7 ngày nhận hàng.