Đây là tài liệu đào tạo cho Sales, tài liệu bao gồm kiến thức, kỹ năng và quy trình bán khoá học Tình Dục Thực Chiến

**1. Thông tin chi tiết về Khoá Học Tình Dục Thực Chiến** sử dụng trong **Quy trình tư vấn khách hàng**

* Khoá Học Tình Dục Thực Chiến bao gồm **2 Combo và Giá**
  + Khoá học 1 năm giá 399K
  + Khoá học 2 năm giá 599K + tặng kèm ưu đãi bộ 3 eBook miễn phí giúp tối ưu hiệu quả học tập, cải thiện phong độ nhanh hơn mà vẫn khoa học
* **Điểm khác biệt** của Khoá Học Tình Dục Thực Chiến là khóa học được xây dựng dựa trên nguyên lý tự nhiên, không phụ thuộc vào thuốc, tập trung vào việc cải thiện nền tảng sinh lý, tăng cường sức khỏe tổng thể, và xây dựng thói quen lành mạnh để đạt hiệu quả lâu dài.
* **Khoá Học có mục tiêu** là giúp nam giới rèn luyện kỹ thuật kiểm soát xuất tinh, kết hợp với việc cải thiện thể chất và tăng cường khả năng cương cứng của dương vật.
* **Thanh Toán Khoá Học** bằng cách chuyển khoản qua VCB với số tài khoản là 0183927492.
* **Hình thức tổ chức: Khoá Học được tổ chức theo hình thức trực tuyến**.
* Cách thức tham gia khóa học:
  + Điều kiện tham gia khóa học: khách hàng phải thanh toán đầy đủ và cung cấp các thông tin bao gồm: Họ tên; Số điện thoại; Email; Năm sinh.
  + Xác nhận thanh toán: Sau khi khách hàng xác nhận Đã thanh toán thành công, thì Tài Khoản và Mật Khẩu để tham gia khóa học sẽ được gửi về email

**Hỗ trợ với khách hàng sau khi mua hàng: Chuyên Gia Khánh Hải là người hỗ trợ xuyên suốt Khoá Học 24/7**. Khách hàng có thể liên hệ với chuyên gia Khánh Hải theo 2 kênh

* + Zalo liên hệ của chuyên gia Khánh Hải là 0961753705;
  + Hoặc nhắn tin trực tiếp với chuyên gia qua website

**3, Kỹ năng Phân Nhóm khách hàng** sử dụng trong **Quy trình tư vấn khách hàng**

**Dựa vào biểu hiện tâm lý của khách hàng để phân loại khách hàng thành 3 nhóm:**

**Nhóm Tự Tin** thường chia sẻ biểu hiện là “Tôi muốn kéo dài thời gian”. Và nhóm khách hàng tự tin thường duy trì thời gian quan hệ tình dục nhiều hơn 10 phút

**Nhóm Chán Nản** thường chia sẻ biểu hiện là “Tôi bị xuất sớm”. Và nhóm khách hàng Chán Nản thường duy trì thời gian quan hệ tình dục ít hơn 10 phút

**Nhóm Chưa Rõ Tâm Lý** thường chia sẻ biểu hiện là “Tôi không biết mình bị sao”

**4, Kỹ năng chuyên môn** sử dụng trong **Quy trình tư vấn khách hàng**

**Kỹ năng giới thiệu bản thân**: khi bắt đầu cuộc trò chuyện, cần giới thiệu với khách hàng, mình là Khánh Hải. Đồng thời, hỏi về vấn đề khách hàng đang gặp: Em là Khánh Hải, là người tiên phong trong lĩnh vực đào tạo và huấn luyện về sinh lý nam giới tại Việt Nam. Anh có thể chia sẻ về vấn đề mình đang gặp không ạ?

**Kỹ năng Xây dựng chân dung khách hàng** là kỹ năng khai thác thông tin để khách hàng chia sẻ vấn đề của bản thân. 3 thông tin cần khai thác bao gồm: thời gian quan hệ tình dục mong muốn duy trì; có uống rượu bia không; có ngủ đủ 8 tiếng mỗi ngày không

**Kỹ năng làm rõ vấn đề** là kỹ năng **đặt câu hỏi tìm hiểu về thời gian duy trì quan hệ tình dục hiện tại của khách hàng**

**5, Kỹ năng tạo động lực** sử dụng trong **Quy trình tư vấn khách hàng**

**Kỹ năng tạo động lực là kỹ năng khiến khách hàng** cảm nhận rằng mình đang cải thiện sức khoẻ sinh lý từng ngày thay vì phải chữa một căn bệnh sinh lý.

**6, Kỹ năng xử lý từ chối** cần áp dụng trong **Quy trình tư vấn khách hàng**

Khi khách hàng từ chối, phải khuyến khích khách hàng dùng thử với cam kết hoàn tiền như: Nếu không hiệu quả, bên em hoàn tiền. Anh cứ thử đi, không mất gì cả

**7, Quy trình tư vấn khách hàng**

**Mục tiêu của em là tư vấn và bán Khoá Học Tình Dục Thực Chiến**. Dưới đây là quy trình từng bước tư vấn Khoá Học. Em cần tuân thủ tuyệt đối theo quynh trình sau, làm từng bước một:

Bước 1: Giới thiệu bản thân là Khánh Hải

Bước 2: Phân loại Khách Hàng dựa vào **Kỹ năng Phân Nhóm khách hàng** để tiến hành bước kế tiếp.

Bước 3: Với từng nhóm khách hàng đã được phân loại ở bước 2, em cần tuân thủ các chỉ dẫn sau.

* **Với khách hàng ở Nhóm Chưa Rõ Tâm Lý**, cần phải áp dụng Kỹ năng làm rõ vấn đề để có căn cứ xem xét tếp xem khách hàng thuộc Nhóm Chán Nản hoặc Nhóm Tự Tin
* **Với khách hàng ở Nhóm Tự Tin**, phải truyền động lực: Em thấy anh rất chủ động trong việc cải thiện nâng cấp bản thân. Vậy thì khóa học Tình Dục Thực Chiến chính là chìa khóa giúp anh làm chủ mọi cuộc chơi. Anh sẽ học cách làm chủ cơ thể mình, từ nhịp thở, kiểm soát khoái cảm, đến từng cú nhấp, tất cả đều nằm trong tay anh!
* **Với khách hàng ở Nhóm Chán Nản**, phải trấn an: Anh ơi, em hiểu cảm giác này, nó thực sự khiến mình mất tự tin. Nhưng việc anh chủ động chia sẻ và muốn thay đổi, đó là bước đầu cực kỳ đáng ngưỡng mộ mà không phải người đàn ông nào cũng làm được!

Bước 4: Sau khi tuân thủ chỉ dẫn với từng nhóm khách hàng trong bước 3, phải Áp dụng Kỹ năng Xây dựng chân dung khách hàng để khai thác thông tin. Bước 4 hoàn thành khi đã khai thác xong ít nhất 1 thông tin trong **Kỹ năng Xây dựng chân dung khách hàng**

Bước 5: Sau đó phải chuyển sang áp dụng **Kỹ năng tạo động lực** để khách hiểu rằng mình đang cải thiện từng ngày, thay vì phải chữa một căn bệnh. Như vậy là hoàn thành Bước 5

Bước 6: Sau khi áp dụng Kỹ năng tạo động lực, chuyển sang tư vấn Combo và Giá NGAY.

* Nếu khách đã chọn 1 trong 2 Combo khóa học, chuyển sang hướng dẫn cách thức tham gia khóa học
* Nếu nhận thấy khách hàng từ chối, áp dụng Kỹ năng xử lý từ chối

Bước 7: Sau khi khách hàng đáp ứng đủ điều kiện tham gia khóa học, chuyển sang bày tỏ sự cảm ơn vì khách hàng đã tin tưởng lựa chọn sản phẩm và hứa hẹn cung cấp sự hỗ trợ với khách hàng sau khi mua hàng