

## ❖ 1.2. Tổng quan về quản trị bán hàng

❖ 1.2.1. Khái niệm quản trị bán hàng

❖ 1.2.2. Các chức năng tác nghiệp của quản viên bán hàng

❖ 1.2.3. Quản trị viên bán hàng chuyên nghiệp.

## ❖ 1.2.1. Khái niệm quản trị bán hàng

- Quản trị bán hàng là **hoạt động quản trị** của những người thuộc lực lượng bán hàng bao gồm những hoạt động chính như phân tích, lập kế hoạch, thực hiện và kiểm tra hoạt động bán hàng.
- Quản trị bán hàng là một **tiến trình** kết hợp chặt chẽ từ việc thiết lập mục tiêu cho nhân viên bán hàng, thiết kế chiến lược cho nhân viên bán hàng đến tuyển dụng, huấn luyện, giám sát và đánh giá kết quả thực hiện công việc của nhân viên bán hàng.

## ❖ 1.2.2. Các chức năng tác nghiệp của quản trị viên bán hàng

- Các chức năng quản trị nói chung
  - Hoạch định
  - Tổ chức
  - Lãnh đạo điều hành
  - Kiểm tra, giám sát



- **Cụ thể hóa thành các nội dung quản trị bán hàng :**
  - **Hoạch định chiến lược của lực lượng bán hàng**
  - **Tuyển chọn lực lượng bán hàng.**
  - **Huấn luyện lực lượng bán hàng.**
  - **Bố trí lực lượng bán hàng**
  - **Giám sát, động viên lực lượng bán hàng.**
  - **Đánh giá và đãi ngộ lực lượng bán hàng.**

### ❖ 1.2.3. Quản trị viên bán hàng chuyên nghiệp

- Con đường nghề nghiệp
- Thế nào là một quản lý viên bán hàng có hiệu quả ?