

ONLINE COURSE

МАСТЕР БОРЛУУЛАГЧ

БОРЛУУЛАХ УР ЧАДВАРЫН ХӨТӨЛБӨР

Боломж бүрд борлуулалт

“МАСТЕР БОРЛУУЛАГЧ”

ХУДАЛДАН, БОРЛУУЛАХ УР ЧАДВАРЫН ОНЛАЙН ХӨТӨЛБӨР

📄 СУРГАЛТЫН ЗОРИЛГО:

- Борлуулалтын ажилтан, худалдааны зөвлөх, борлуулалтын менежерүүдэд худалдах, борлуулах аргазүйг эзэмшүүлэх, борлуулагчдыг хөгжүүлэхэд оршино.

📄 СУРГАЛТЫН ОНЦЛОГ:

- Борлуулалтын шилдэг мэргэжилтэн Чарльз Футрелл, Стивен Шиффмэн, Зиг Зиглар нарын хөтөлбөрөөр хичээллэнэ. Хичээлүүдийг мэргэшсэн, Эм Эл Си Трейнинг ХХК-ийн үндсэн сургагч багш нар удирдан явуулна. 2009 оноос хойш Монголын томоохон байгууллагуудад зохион байгуулагдсан. Суралцагчид өөрийн байгууллагын бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг борлуулахад шаардлагатай арга техникүүдийг сургалтын үеэр боловсруулна. Төгсөгчдөд сертификат, гарын авлага олгоно.

📄 СУРГАЛТЫН ДАВУУ ТАЛ:

- Суралцагч ажлаасаа хөндийрөхгүйгээр өөрийгөө хөгжүүлэх боломжтой.
- Суралцагч борлуулалтын үйл явц, худалдааны цогц мэдлэг, ур чадваруудыг богино хугацаанд олж авна.
- Амьдралд шалгагдсан хөтөлбөрийг бизнес, компанийн үйл ажиллагааны онцлогт тохируулан хичээллэх боломжтой.

СУРГАЛТАНД ХАМРАГДСАНААР ГАРАХ ҮР ДҮНГҮҮД:

- ✓ Борлуулалтын проактив буюу санаачлагатай хандлагатай болно.
- ✓ Өөрийн байгууллагын онцлогт тохирсон, шинэ хэрэглэгч олох аргуудыг мэдэж авна.
- ✓ Бүтээгдэхүүн үйлчилгээг танилцуулах болон Борлуулалтыг хаах олон арга техникийг сурна.

СУРГАГЧ НАРЫН БҮРЭЛДЭХҮҮН:

Борлуулалт, худалдааны чиглэлээр ажилладаг туршлагатай сургагч нар тухайн бизнесийн үйл ажиллагааны онцлогт нийцүүлэн хөтөлбөрийн дасгал кэйсүүдийг бэлддэг.



Ц.БААТАРХҮҮ

Менежментийн зөвлөх, көүч.
"СЕО Коллеж" захирлуудын хөтөлбөрт
Менежментийн орчин үеийн чиг хандлага,
Манлайллын чиглэлийн хичээлүүдийг
удирдан явуулдаг.



К.РУСЛАН

Дижитал маркетинг, борлуулалтын трэйнэр.
"Мастер Борлуулагч" хөтөлбөрт борлуулалтын ур чадвар
олгох, дижитал маркетингийн хөтөлбөрт контент бүтээх
хичээлүүдийг удирдан явуулдаг.

ХӨТӨЛБӨР



МОДУЛЬ 1 /1 цаг/

БОРЛУУЛАЛТЫН АЖИЛТНЫ ЗАН ҮЙЛ, МЭДЛЭГ УР ЧАДВАРУУД

- Шилдэг борлуулагчийн сэтгэл зүй
- Худалдан авагчийн шийдвэр гаргах үйл явц
- Дижитал орчинд шинэ хэрэглэгч олох

АГУУЛГА

СУРГАЛТЫН ДАСГАЛ

- Хэрэглэгчийн персона тодорхойлох дасгал

АГУУЛГА



МОДУЛЬ 2 / 1 цаг /

FAB, SELL ДҮРЭМ

- Бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ танилцуулах аргачлалууд
- Бүтээгдэхүүний танилцуулгад тусгах үндсэн элементүүд, тэдгээрийн хэрэглээ
- Харилцагчийн татгалзах шалтгааныг танин мэдэх, татгалзалд хариулах аргууд

АГУУЛГА

СУРГАЛТЫН ДАСГАЛ

- Бүтээгдэхүүний танилцуулгын дасгал ажил

АГУУЛГА



МОДУЛЬ 3 / 1 цаг /

ЯТГАЛГЫН ХУУЛИУД, БОРЛУУЛАЛТЫН ДАРААХ ЭРГЭХ ХОЛБОО

- Ятгах хуулиуд болон NLP ашиглан ятгах арга барил
- Борлуулалтын хаалтын төрөл техникүүдийг үр дүнтэй ашиглах нь
- Хэрэглэгчийн үнэ цэнэ, сэтгэл ханамж, үнэнч байдлыг бий болгох, Борлуулалтын дараах халамж үйлчилгээний үе шатууд, анхаарах зүйлс

АГУУЛГА

ХЭРХЭН ОНЛАЙН СУРГАЛТАД ХАМРАГДАХ ВЭ?

1. Урьдчилсан бүртгэлд бүртгүүлнэ.
2. Төлбөр төлж бүртгэлээ баталгаажуулна.
3. Онлайн сургалтын линк болон нууц үгийг таны бүртгүүлсэн мэйл хаягаар илгээнэ.
4. Та нөүтбүүк, таблет, ухаалаг гар утас дээрээ аппликейшн татан хувийн бэлтгэлээ хангана.
5. Онлайн хөтөлбөртөө хамрагдана.



 www.mlctraining.mn

 info@mlctraining.mn

 7010 1839, 99049075

 fb.com/mlctraining

 Залуучууд зочид буудлын Д корпус, 4 давхар
Бага Тойруу-4, 14200, 6-р хороо, Сүхбаатар дүүрэг,
Улаанбаатар хот, Монгол Улс