

THE **STARTUP**

ACTION SHAPES THE FUTURE

**CẨM NANG
ĐẠO TẠO NỘI BỘ**



THE STARTUP
ACTION SHAPES THE FUTURE

**ĐỒNG HÀNH CÙNG
THÀNH CÔNG CỦA BẠN**



Liên hệ với chúng tôi nếu các bạn muốn hợp tác theo thông tin dưới đây:
Mr. Sơn Tùng: 0915467890
Ms. Lan Anh: 0866115495
Mr. Harry: 0989706431

Phần I

Giới thiệu



THE **STARTUP**
ACTION SHAPES THE FUTURE

Thư ngỏ

từ Founder của THE STARTUP

Kính gửi Quý khách hàng, đối tác và cộng đồng yêu mến!

Tôi tin rằng, khởi nghiệp không chỉ là hành trình đi tìm kiếm thành công cá nhân, mà còn là hành trình cống hiến, xây dựng và phụng sự cho những giá trị lớn lao hơn. Khi thành lập THE STARTUP, chúng tôi mang trong mình niềm đam mê cháy bỏng và 1 ước mơ cao cả: tạo ra những giải pháp công nghệ, những dự án nhân văn không chỉ thay đổi cuộc sống của mỗi cá nhân mà còn góp phần phát triển đất nước.

Khởi nghiệp là sự gan dạ và kiên cường, là tinh thần dám mơ lớn và dám thất bại để học hỏi. Nhưng với tôi, khởi nghiệp còn là lòng yêu nước và sự tận tâm đối với cộng đồng. Mỗi bước đi của THE STARTUP, mỗi sản phẩm chúng tôi tạo ra đều mang trong đó niềm hy vọng rằng sẽ có thể giúp Việt Nam không chỉ tiến bộ về mặt công nghệ mà còn hưng thịnh về mặt xã hội.

Chúng tôi khát khao được thấy tinh thần khởi nghiệp Việt bùng cháy, và với THE STARTUP, chúng tôi sẽ luôn đồng hành cùng bạn - những người dám mơ, dám làm vì một tương lai tốt đẹp hơn cho bản thân, cho gia đình và cho đất nước. Tôi tin rằng mỗi ý tưởng dù nhỏ bé cũng có thể lan tỏa mạnh mẽ nếu được gieo mầm và

nuôi dưỡng đúng cách. Và THE STARTUP cam kết sẽ là mảnh đất màu mỡ giúp bạn hiện thực hóa những giấc mơ đó.

Chúng tôi không chỉ làm việc vì thành công của doanh nghiệp mình, mà còn vì một Việt Nam vững mạnh, sáng tạo và đầy lòng nhân ái. Đó là sứ mệnh mà tôi và đội ngũ của mình luôn khắc ghi trong tim.

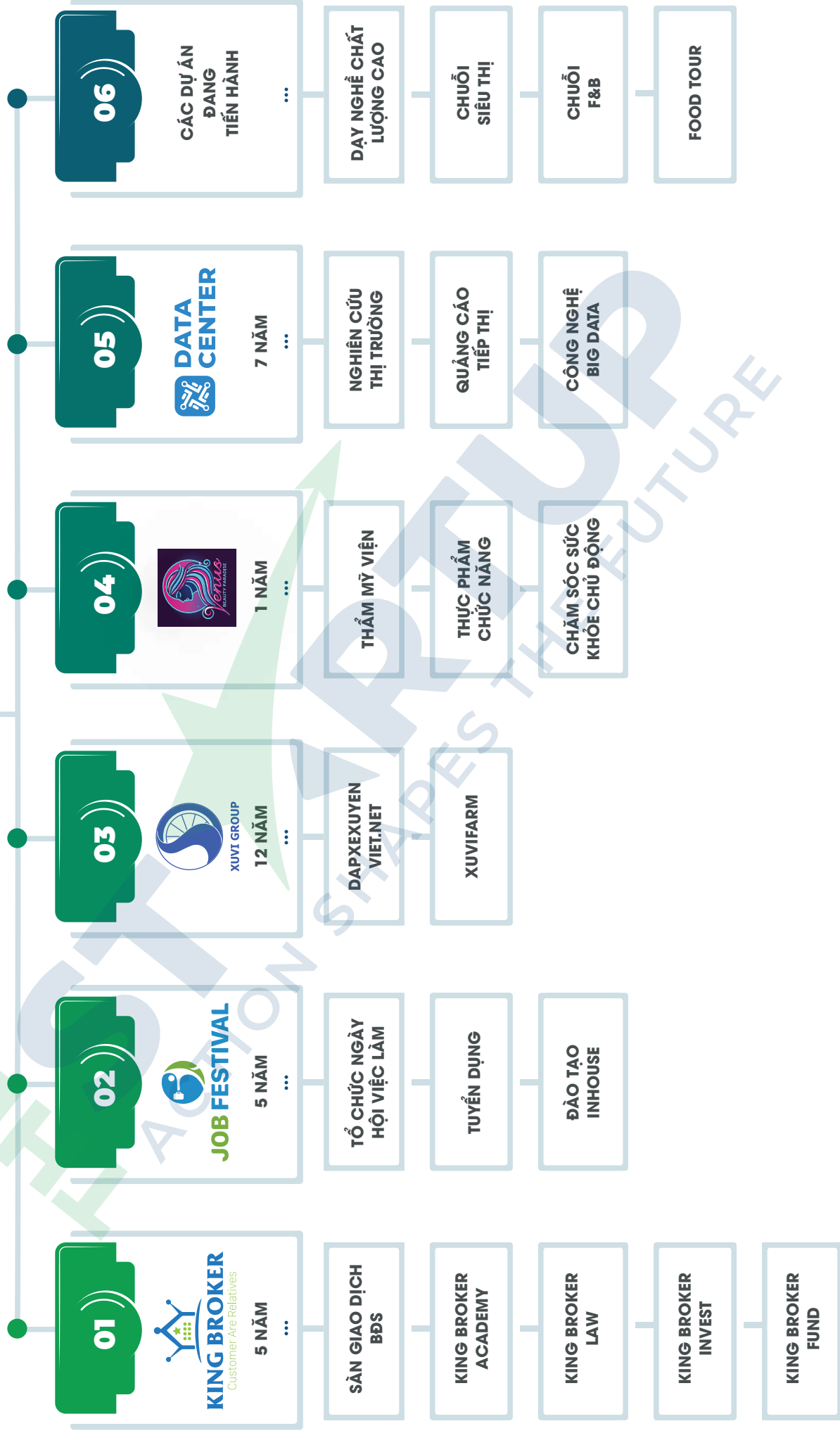
Hãy cùng chúng tôi tiếp tục hành trình này, nơi mỗi cá nhân đều có thể biến những giấc mơ táo bạo thành hiện thực, và mỗi hành động nhỏ đều góp phần tạo nên những thay đổi lớn lao cho đất nước.

Trân trọng,

Trịnh Nguyễn Tuấn Anh



HỆ SINH THÁI THE STARTUP



MỘT SỐ HÌNH ẢNH VỀ CHÚNG TÔI



Phần II

Định hướng tư tưởng



10 NGUYÊN NHÂN KHIẾN BẠN THẤT BẠI.

(Đánh dấu vào những mục bạn còn đang gặp phải để chúng ta cùng cải thiện nó)

Đồng hành cùng các buổi đào tạo nội bộ của The Startup để chúng ta nhận diện rõ những nguyên nhân này và tìm cách cải thiện vượt qua từng thử thách trong công việc hướng tới thành công trọn vẹn.

STT	Câu hỏi	Đúng	Sai
1	Thiếu mục tiêu rõ ràng: Không xác định rõ ràng điều bạn muốn đạt được hoặc không có kế hoạch cụ thể khiến bạn dễ mất phương hướng và không đạt được thành công.		
2	Sợ thất bại: Khi sợ hãi quá mức, bạn có thể không dám bước ra khỏi vùng an toàn, khiến cơ hội phát triển bị thu hẹp.		
3	Thiếu kỷ luật và kiên nhẫn: Thành công thường đòi hỏi sự kiên nhẫn và kỷ luật trong việc thực hiện các công việc nhỏ hàng ngày. Thiếu hai yếu tố này khiến bạn dễ bỏ cuộc giữa chừng.		
4	Không học hỏi từ sai lầm: Thất bại là một phần của quá trình học hỏi. Nếu không nhìn nhận sai lầm và không cố gắng rút kinh nghiệm, bạn sẽ lặp lại những lỗi cũ.		
5	Ảnh hưởng tiêu cực từ môi trường: Môi trường xung quanh, bao gồm gia đình, bạn bè hoặc xã hội, có thể ảnh hưởng lớn đến tư duy và sự phát triển của bạn. Nếu xung quanh bạn toàn là những ảnh hưởng tiêu cực, bạn có thể bị kéo xuống thay vì tiến lên.		
6	Thiếu tự tin: Sự tự tin là yếu tố quan trọng giúp bạn vượt qua khó khăn & chấp nhận thách thức. Nếu bạn không tin vào khả năng của mình, bạn sẽ dễ dàng nản lòng.		
7	Quản lý thời gian kém: Nếu bạn không biết cách sắp xếp & ưu tiên công việc, bạn sẽ dễ rơi vào trạng thái quá tải, lãng phí thời gian vào những việc không quan trọng.		
8	Thiếu sự linh hoạt và thích ứng: Thế giới luôn thay đổi và nếu bạn không biết cách thích ứng, bạn sẽ bị bỏ lại phía sau.		
9	Lười biếng hoặc trì hoãn: Thói quen trì hoãn khiến bạn không hoàn thành công việc đúng hạn hoặc không đạt được mục tiêu của mình.		
10	Tư duy tiêu cực: Suy nghĩ bi quan và cảm giác bị giới hạn có thể ngăn cản bạn nhìn thấy các cơ hội và giải pháp mới trong cuộc sống.		

“Khi bạn tin tưởng điều gì đó trong tâm trí, bạn sẽ nhìn thấy nó ngoài đời thực. Khi bạn gieo hạt giống tích cực sẽ gặp niềm tin tích cực. Niềm tin tích cực sẽ tạo ra cảm xúc và hành động tích cực dẫn lối để bạn đến những kết quả tích cực”

TƯ DUY ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG CUỘC SỐNG VÀ KINH DOANH BÁN HÀNG & DỊCH VỤ CÙNG THE STARTUP

Để thành công, tất cả bắt đầu từ tư duy. Tư duy đúng đắn sẽ định hướng hành động của chúng ta, giúp vượt qua khó khăn và đạt được những mục tiêu lớn lao. Những tư duy quan trọng giúp bạn không chỉ thành công trong kinh doanh mà còn xây dựng cuộc sống viên mãn.

1. Tư duy phát triển: Hành trình của sự học hỏi không ngừng

Một người thành công luôn tin rằng mọi khả năng đều có thể phát triển. Họ không dừng lại ở những gì đã có mà không ngừng học hỏi, cải thiện kỹ năng và sẵn sàng đối mặt với thử thách. **Đừng sợ sai lầm hay thất bại, vì đó chính là cơ hội để chúng ta tiến bộ.** Hãy coi mọi thất bại là một bước tiến trên con đường tới thành công.

2. Tư duy tích cực: Nhìn thấy cơ hội trong mọi hoàn cảnh

Chúng ta **không thể kiểm soát được mọi sự kiện xảy ra** trong cuộc sống, nhưng chúng ta **có thể kiểm soát được cách mình phản ứng với chúng.** Tư duy tích cực không chỉ giúp bạn đối diện với những khó khăn mà còn giúp bạn **nhìn thấy cơ hội trong thách thức.** Khi bạn tập trung vào giải pháp thay vì vấn đề, bạn sẽ nhận ra rằng **mọi khó khăn đều có thể vượt qua.**

3. Tư duy mục tiêu rõ ràng: Đi đúng hướng đến đích

Mục tiêu chính là ngọn hải đăng dẫn đường cho chúng ta. **Để thành công, hãy đặt ra những mục tiêu cụ thể và có kế hoạch chi tiết để đạt được chúng.** Trong kinh doanh, bạn phải hiểu rõ khách hàng của mình muốn gì, nhu cầu của họ ra sao và sản phẩm, dịch vụ của bạn có thể giúp họ như thế nào. Trong cuộc sống cá nhân, mục tiêu về sức khỏe, mối quan hệ, sự nghiệp cũng rất quan trọng. Và đừng quên **chia nhỏ mục tiêu để từng bước đạt được.**

4. Tư duy kỷ luật và kiên nhẫn: Không có đường tắt đến thành công

Kỷ luật và kiên nhẫn là hai yếu tố không thể thiếu. **Thành công không đến chỉ sau một đêm mà là kết quả của những nỗ lực bền bỉ mỗi ngày.** Để đạt được điều đó, bạn phải có kỷ luật trong hành động và không bỏ cuộc trước những thử thách. Trong kinh doanh, việc xây dựng mối quan hệ khách hàng bền vững cũng cần thời gian và sự đầu tư dài hạn.

5. Tư duy linh hoạt và thích ứng: Chìa khóa để tồn tại và phát triển

Trong kinh doanh và cuộc sống, chúng ta phải sẵn sàng thay đổi để thích nghi với môi trường mới. Khả năng thích ứng với những thách thức và biến động là yếu tố sống còn để thành công. **Hãy luôn mở lòng đón nhận kiến thức mới và cải tiến không ngừng.**

6. Tư duy dài hạn: Xây dựng nền tảng bền vững

Thành công không phải là mục tiêu ngắn hạn mà là kết quả của việc đầu tư cho tương lai. Trong kinh doanh, việc xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng và tạo ra giá trị bền vững là yếu tố cốt lõi. Ở The Startup với nền tảng phân phối lợi nhuận xoay quanh con người làm gốc, hệ thống bạn xây dựng, đóng góp bạn cống hiến là vững chắc và **đem lại lợi ích cho bạn mãi mãi**. Hãy nghĩ xa hơn, đừng chỉ tập trung vào lợi ích trước mắt mà hãy **xây dựng những nền tảng vững chắc cho tương lai**.

7. Tư duy sáng tạo: Khả năng đổi mới tạo ra sự khác biệt

Trong kinh doanh bán hàng và dịch vụ, để vượt qua đối thủ cạnh tranh, bạn phải luôn tìm kiếm sự khác biệt. Điều này không chỉ đến từ sản phẩm hay dịch vụ, mà còn ở cách bạn tiếp cận khách hàng, xây dựng giá trị cá nhân và tạo trải nghiệm của khách hàng tốt hơn. Hãy **sáng tạo trong việc giải quyết các vấn đề** cũ và tìm ra những hướng đi mới.

8. Tư duy quan hệ và hợp tác: Cùng nhau phát triển

Một **mạng lưới quan hệ tốt là tài sản vô giá** trong cuộc sống và kinh doanh. **Xây dựng mối quan hệ chân thành** và biết cách hợp tác với người khác sẽ giúp bạn tiến xa hơn trên con đường thành công. Đừng chỉ nghĩ về việc mình có thể nhận được gì, mà hãy nghĩ về việc bạn có thể đóng góp gì cho người khác và cộng đồng.

9. Tư duy cân bằng: Giữ gìn sức khỏe và hạnh phúc

Cuộc sống thành công không chỉ dựa trên sự giàu có hay danh vọng. Nó còn là sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân. Hãy dành thời gian chăm sóc sức khỏe, mối quan hệ và niềm vui cá nhân. Ở The Startup hãy đừng nên bỏ lỡ mỗi tháng một lần chúng ta sẽ có một dịp trải nghiệm du lịch miễn phí để khám phá và hoạt động giải trí cùng nhau để **gắn kết nạp lại năng lượng cân bằng cuộc sống**. Một cuộc sống lành mạnh sẽ tạo nên nền tảng vững chắc cho sự nghiệp và ngược lại.

10. Tư duy ngược: Lựa chọn riêng con đường

Để thành công bạn phải suy nghĩ nổi trội hơn so với phần đông nhiều người, nên nhớ:

- Không để rảnh mới làm, mà làm để rảnh hơn.
- Không chờ giỏi mới làm, mà làm để giỏi hơn.
- Không chờ học xong mới làm, mà làm để học nhiều hơn.
- Không chờ đủ mối quan hệ mới làm, mà làm để nhiều mối quan hệ hơn.
- Không chờ đủ động lực mới làm, mà làm để có động lực nhiều hơn.

11. Tư duy tự tin và tin vào bản thân: Chìa khóa cuối cùng để chinh phục

Cuối cùng, điều quan trọng nhất là bạn phải tin vào chính mình. Khi bạn tin tưởng vào khả năng của bản thân, bạn sẽ có động lực để tiến lên, chấp nhận rủi ro và vượt qua mọi thử thách. **Tự tin chính là nền tảng của thành công**, cả trong kinh doanh và cuộc sống.

Thành công không chỉ là mục tiêu mà là một hành trình – hành trình mà mỗi ngày chúng ta đều nỗ lực để trở nên tốt hơn, không ngừng học hỏi và cải thiện. Với tư duy đúng đắn, bạn không chỉ thành công trong công việc kinh doanh mà còn có một cuộc sống trọn vẹn, viên mãn. The Startup không chỉ là nơi làm việc mà sẽ là nơi nuôi dưỡng tư duy tích cực, linh hoạt và không ngừng phát triển kỹ năng của bạn. Thành công sẽ đến với những người dám nghĩ, dám làm và không ngừng cố gắng!

TƯ TƯỞNG VỀ NGUYÊN TẮC BÁN HÀNG HÓA DỊCH VỤ

1. Luôn đặt khách hàng là trung tâm:

- Đặt nhu cầu và mong muốn của khách hàng lên hàng đầu.
- Lắng nghe và thấu hiểu khách hàng để cung cấp giải pháp phù hợp.

2. Nâng cao giá trị cho hàng hóa dịch vụ:

- Tập trung vào việc giải quyết vấn đề của khách hàng, không chỉ bán sản phẩm mà bán cho khách hàng nhu cầu họ mong muốn.
- Xây dựng giá trị gia tăng để khách hàng cảm thấy sản phẩm/dịch vụ xứng đáng với chi phí.

3. Tạo sự tin tưởng và chân thành:

- Xây dựng niềm tin thông qua sự trung thực và minh bạch.
- Thể hiện sự chân thành trong mọi giao dịch và giao tiếp.

4. Nâng cao kiến thức sản phẩm:

- Nắm vững thông tin về sản phẩm/dịch vụ để tự tin tư vấn cho khách hàng.
- Cập nhật thường xuyên về xu hướng và thị trường để điều chỉnh chiến lược bán hàng.

5. Rèn luyện kỹ năng giao tiếp:

- Sử dụng ngôn ngữ tích cực và thuyết phục.
- Biết cách đặt câu hỏi mở để khuyến khích khách hàng chia sẻ nhu cầu

6. Chấp nhận từ chối:

- Hiểu rằng từ chối là một phần bình thường trong bán hàng.
- Sử dụng từ chối như cơ hội để học hỏi và cải thiện kỹ năng.

7. Theo dõi và chăm sóc khách hàng:

- Duy trì liên lạc với khách hàng sau bán hàng để đảm bảo họ hài lòng.
- Tạo ra cơ hội bán thêm hoặc giới thiệu khách hàng mới thông qua mối quan hệ tốt đẹp

8. Tư tưởng về cách bán hàng cho từng đối tượng khác nhau

NGƯỜI GIÀU

- Tạo trải nghiệm độc đáo: Tổ chức các sự kiện riêng tư hoặc buổi trình diễn sản phẩm.
- Tư vấn cá nhân: Cung cấp dịch vụ tư vấn riêng để hiểu rõ nhu cầu và sở thích của họ.
- Khẳng định thương hiệu: Chọn những sản phẩm có thương hiệu mạnh mẽ và có uy tín, điều này tạo cảm giác an toàn cho người tiêu dùng.

NGƯỜI CẢM THẬN

- Cung cấp thông tin chi tiết: Chia sẻ các tài liệu hướng dẫn, đánh giá sản phẩm và thông tin kỹ thuật.
- Chứng minh qua thực tế: Sử dụng video, hình ảnh và phản hồi từ khách hàng trước để tạo niềm tin.
- Chính sách đổi trả rõ ràng: Đảm bảo rằng họ có thể đổi trả sản phẩm nếu không hài lòng, giúp họ cảm thấy an tâm hơn khi mua sắm.

THẾ HỆ TRẺ

- Sử dụng mạng xã hội: Tạo nội dung thú vị và chia sẻ trên các nền tảng như Instagram, TikTok để thu hút sự chú ý.
- Tính tương tác: Khuyến khích họ tham gia vào các cuộc thi, khảo sát hoặc phản hồi sản phẩm.
- Sáng tạo và cá nhân hóa: Cung cấp các tùy chọn cá nhân hóa cho sản phẩm để tạo cảm giác độc đáo.

NGƯỜI TIÊU DÙNG TRUNG BÌNH

- Giá cả hợp lý: Đưa ra các gói giá linh hoạt và khuyến mãi để thu hút khách hàng.
- Chương trình khách hàng thân thiết: Tạo điểm thưởng cho những khách hàng trung thành để khuyến khích họ quay lại.
- Thông điệp đơn giản: Truyền tải thông điệp rõ ràng và dễ hiểu về giá trị sản phẩm.

VĂN HÓA TỔ CHỨC

THE STARTUP

03 Giá trị cốt lõi



07 tiêu chí của nhân viên

- 01 Tính cách đạo đức tốt.
- 02 Siêng năng, chịu khó, trung thực.
- 03 Quyết liệt, kiên trì.
- 04 Có mục tiêu rõ ràng.
- 05 Ưu tiên có kinh nghiệm sale và giao tiếp tốt.
- 06 Thái độ làm việc nghiêm túc, tư duy tích cực.
- 07 Không vướng bận các vấn đề cá nhân.

05 Nguyên tắc khi xử lý công việc



(Không biết phải hỏi, khó khăn phải xin hỗ trợ, thời gian chưa đủ xin thêm không chấp nhận bất kì lý do nào đến thời hạn hoàn thành kêu là chưa làm được chưa xong.)

04 điều tuyệt đối không



Không lí do



Không chậm trễ



Không ỷ lại



Không trì hoãn

07 Điều cần phải có khi làm việc

01) Có công việc là phải **có mục tiêu**

02) Có mục tiêu là phải **có kế hoạch**

03) Có kế hoạch là phải **có thực thi**

04) Có thực thi là phải **có kiểm tra giám sát**

05) Có kiểm tra là phải **có kết quả**

06) Có kết quả là phải **có trách nhiệm**

07) Có trách nhiệm là phải **có thưởng phạt công minh**

Phần III

Các kiến thức nền tảng



PHƯƠNG PHÁP SỬ DỤNG THỜI GIAN HIỆU QUẢ

Một số lỗi hay mắc phải khi sử dụng thời gian:

- Chưa xong việc này đã làm việc khác
- Làm nhiều việc cùng một lúc. Làm dồn việc
- Chưa biết sắp xếp sự ưu tiên
- Không biết từ chối
- Choáng ngợp khi công việc nhiều...

Các phương pháp sử dụng thời gian một cách hiệu quả:

1. Xác định mục tiêu rõ ràng theo 5 tiêu chí sau:

Cụ thể: Xác định rõ ràng điều bạn muốn đạt được.

Có thể đo lường: Đảm bảo rằng có cách để đo lường tiến độ thực hiện.

Khả thi: Mục tiêu cần phải thực tế và trong tầm tay.

Liên quan: Mục tiêu phải phù hợp với mục tiêu dài hạn.

Thời gian cụ thể: Đặt thời hạn rõ ràng để hoàn thành mục tiêu

- Mục tiêu rõ ràng giúp bạn tập trung hơn và tránh lãng phí thời gian vào các công việc không quan trọng.
- Ví dụ: Tuyển được 5 học viên trong 1 tháng đầu tiên...

2. Lên kế hoạch hàng ngày/ tuần

- Định hướng
 - Định tính
 - Thời gian
- Tất cả chi tiết hóa**

- Kế hoạch trong 1 trang A4
- Ước lượng tính hiệu quả
- Có nhật ký làm việc hàng ngày



- Hướng 1, 2, 3
- Đối tượng 1, 2, 3
- Kênh 1, 2, 3
- Phương pháp 1, 2, 3

Hạng mục	Chi phí	Hiệu quả dự kiến	Thời gian

3. Ưu tiên các nhiệm vụ quan trọng. Phân chia công việc thành 4 loại: (bảng gợi ý)

QUAN TRỌNG, CẤP THIẾT (ưu tiên số 1) 30 phút/ngày

- Gặp gỡ khách hàng, đối tác
- Tư vấn khách hàng, đối tác
- Tương tác kết nối với công ty khi có thắc mắc, sự cố hoặc cần hỗ trợ
- Báo cáo công việc hàng ngày

CHƯA QUAN TRỌNG NHƯNG CẤP THIẾT (ưu tiên số 2) 30 phút/ngày

- Giải đáp thắc mắc cho khách hàng và đối tác

QUAN TRỌNG NHƯNG CHƯA CẤP THIẾT (ưu tiên số 3): 1-2h/ngày

- Đăng bài tuyển sinh trên các nhóm Facebook theo lịch cố định: trưa 12h/8 nhóm, chiều 4h/8 nhóm, tối 8h/8 nhóm. Công ty có content hàng ngày. Khuyến khích CTV sáng tạo thêm. Hôm nay đăng 24 nhóm, hôm sau đăng 24 nhóm khác. 1 tuần sẽ có 160 nhóm. Trong 1 tháng chăm sóc lại các bài đăng cũ bằng cách tương tác. (Lưu lại link đăng bài bằng file excel)
- Bình luận trên các bài viết có liên quan, có khách hàng tiềm năng hoặc bình luận ở nơi có thể giới thiệu/ nhận diện công việc/ sản phẩm mình đang làm.
- Xây dựng Facebook, Zalo, Tiktok công việc. Và xây dựng các mối quan hệ mới tích cực.
- Khai thác các MQH của bản thân
- Tham gia đào tạo nội bộ
- Tương tác và chăm sóc đồng hành với CTV/ học viên
- Phát triển bản thân: tự học, rèn luyện các kĩ năng thực tiễn mà mình còn yếu kém
- Tuyển sinh/ tuyển dụng qua các kênh offline
- Ghi chép sổ tay cá nhân, những điều cần rút kinh nghiệm và những điều hay ho mỗi ngày

KHÔNG QUAN TRỌNG VÀ CŨNG KHÔNG CẤP THIẾT (bỏ ngay)

- Suy nghĩ nên làm cái gì
- Hoài nghi về hiệu quả và sợ thất bại
- Lo lắng, áp lực, sợ không hoàn thành mục tiêu
- Trao đổi công việc lan man và không đúng đối tượng
- Làm việc bản năng, không theo kế hoạch, không theo phương pháp và quy trình mà công ty đã thống nhất

4. Giảm thiểu sự phân tâm:

Tắt thông báo không cần thiết trên các thiết bị điện tử. Sắp xếp không gian làm việc gọn gàng sẽ giúp tập trung hơn.

5. Chia công việc lớn thành từng bước nhỏ

và thực hiện cụ thể. Điều này dễ dàng bắt đầu và cảm thấy tiến bộ hơn.

6. Tự thưởng cho bản thân

sau khi hoàn thành một công việc hoặc một dự án dù lớn hay nhỏ để duy trì động lực.

7. Học cách nói “không”:

Biết cách từ chối những công việc không phù hợp với mục tiêu, hoặc những yêu cầu vượt quá sức.

8. Tự đánh giá và điều chỉnh:

Hàng tuần, hãy xem lại những gì bạn đã hoàn thành, xem xét những gì cần cải thiện và điều chỉnh kế hoạch của bạn để phù hợp hơn trong tương lai.

CÁCH TIẾP CẬN MỘT NGƯỜI TRÊN MẠNG XÃ HỘI

1

Tìm hiểu kỹ hồ sơ, bài đăng, sở thích, và những hoạt động công khai của người đó. Những điểm chung (sở thích, công việc, hay bạn bè chung) để làm chủ đề mở đầu cuộc trò chuyện.



2

Ấn kết bạn



3

Thả tim avatar



4

Like 3 bài đăng gần nhất



5

Nhắn tin. Bắt đầu bằng một câu chào đơn giản & chân thành. Bạn có thể sử dụng thông tin bạn đã tìm hiểu trước đó để mở đầu câu chuyện. Ví dụ: "Chào bạn, mình thấy bạn vừa tham gia giải chạy vừa rồi. Bạn có thể cho mình hỏi về cách đăng ký tham gia không ạ?"



6

Bình luận vào avatar:
Chị kiểm tra tin nhắn của em nhé...



Nếu người đó không phản hồi ngay lập tức hoặc từ chối, hãy tôn trọng và không làm phiền nhiều lần.

NGUYÊN TẮC



- Hiểu học viên/ CTV
- Nghiên cứu profile xem họ thích gì, muốn gì
- Lắng nghe họ, làm bạn với họ
- Tương tác, trao đổi, gặp gỡ
- Giải quyết vấn đề cùng họ nếu được
- Tạo lòng tin với họ
- Đánh vào khát khao, nỗi đau hoặc sự tò mò của họ

01 BẠN



- Về thứ họ cần: tiền, sự nghiệp, công việc, có sáng tạo, phát triển, thoải mái, tự do...?
- Về thứ họ thích:
- Về thứ họ muốn:
- Tóm lại, nhu cầu của họ là gì? Không chỉ về công việc, mà về cuộc sống, về những thứ thực sự họ suy nghĩ.

02 BÀN



- Đánh vào Khát khao – Nỗi đau – Sự tò mò của họ
- Tạo ẤN TƯỢNG – HỨNG THÚ – TIN TƯỞNG.
Quan trọng cần có dẫn chứng: Bảng thu nhập, công văn, hợp đồng, giảng viên
- Chất lượng nhanh tỉ lệ càng cao
- Hỗ trợ khách hàng, CTV nhanh chóng nhất có thể

03 BÁN

LƯU Ý

Bán những gì khách hàng muốn/ cần/ thích, chứ không phải bán những gì chúng ta đang có. Khách hàng chỉ quan tâm đến nỗi đau/ khát khao đang có của họ.

Đối với việc tuyển đối tác/ CTV. Xem họ có phù hợp không? (Có mục tiêu kiếm tiền không, kiên trì không, phù hợp với mình không...Ok thì đặt vấn đề => Gửi tài liệu).

Cần nhớ:

- **Tôn trọng và chân thành:** Không ép buộc hoặc gây áp lực cho người khác. Tất cả các cuộc trò chuyện nên xuất phát từ sự tôn trọng.
- **Không làm phiền:** Nếu người đó tỏ ra không quan tâm hoặc không muốn tiếp tục trò chuyện, hãy chấp nhận và không làm phiền thêm.
- **Lý do không có kết quả:** Làm thiếu – Làm chưa tới – Làm đứt gãy không liên tục.
Làm đủ - đúng - hàng ngày - Cam kết ra kết quả.

CÁCH ĐĂNG BÀI NHIỀU MÀ KHÔNG BỊ FACEBOOK KHÓA NICK

STT	KHÔNG NÊN	THAY VÀO ĐÓ, HÃY
1	Đăng bài liên tục trong thời gian ngắn	Giãn cách thời gian giữa các bài đăng, đảm bảo cách nhau ít nhất 10-15 phút giữa mỗi bài đăng.
2	Đăng ở quá nhiều nhóm trong thời gian ngắn	Tập trung vào các nhóm phù hợp với nội dung, đúng nhóm đối tượng
3	Đăng tất cả các bài cùng một lúc trong ngày	Chia lịch đăng bài: Khi cần đăng nhiều bài vào các nhóm, hãy chia nhỏ số lượng nhóm mỗi ngày. Ví dụ: đăng bài vào 5 nhóm buổi trưa lúc 12h, 5 nhóm khác vào buổi chiều lúc 16h, 5 nhóm khác vào 20h tối.
4	Lặp lại nội dung một cách máy móc	Đa dạng nội dung bài đăng, sử dụng đa dạng bài viết văn bản, hình ảnh, video, liên kết
5	Đăng bài không có giá trị, không có sự thu hút hay hấp dẫn người xem	Đăng bài với nội dung có giá trị và kích thích người khác phản hồi (bình luận và tương tác với bài bạn đăng)
6	Đăng bài không có mục đích cụ thể vì bí ý tưởng (ngoài content công ty cung cấp)	Đăng bài liên quan đến các sự kiện hoặc thông tin thời sự/ trend
7	Sử dụng ngôn ngữ mang tính quảng cáo quá nhiều	Dùng từ tự nhiên, không cường điệu.
8	Sử dụng nhiều tài khoản ảo đăng cùng một nội dung	Hãy tập trung phát triển và tương tác trên một tài khoản chính. Điều này giúp tạo niềm tin và tăng khả năng bài đăng của bạn được nhiều người quan tâm.
9	Chèn quá nhiều link ra bên ngoài	Cố gắng chèn link một cách tự nhiên và không lạm dụng

CÁCH KHAI THÁC CÁC MỐI QUAN HỆ RA TIỀN

Khai thác các mối quan hệ để tạo ra giá trị tài chính là một kỹ năng quan trọng trong kinh doanh và cuộc sống. Tuy nhiên, điều này cần được thực hiện một cách khéo léo, tôn trọng và mang tính xây dựng để duy trì mối quan hệ bền vững.

Đầu tiên: Liệt kê các mối quan hệ tiềm năng

Học viên trực tiếp	Người có khả năng kết nối/ tuyển sinh (CTV)
<ul style="list-style-type: none">Hai bên nội ngoại, con cháu, anh em, họ hàng...Hàng xóm, người cùng địa phươngĐồng nghiệp – người quen và các mối quan hệ của đồng nghiệpBạn bè hiện tại, bạn cũ, người quenChính quyền địa phương như UBND xã phường, Hội phụ nữ, Đoàn thanh niên, Hội cựu chiến binh...Các quán ăn uống tại các bệnh viện, trường học, các khu công nghiệp, khu đông văn phòng, các trường trung cấp, cao đẳng nghề...Các MQH khác mà bạn thấy họ có nhu cầu....	<ul style="list-style-type: none">Tuyển CTV có khả năng giới thiệuCác cán bộ nhân viên trong các đơn vị nhà nước như: giáo viên, hội phụ nữ, đoàn xã thanh niên... muốn làm thêmNhân viên văn phòng, sale, tuyển dụng...Người bán hàng online – trực tiếpSinh viên chuyên ngành kinh doanh marketingMẹ bỉm sữa muốn gia tăng thu nhậpNgười giao tiếp tốt, thích giao lưu, kết nốiNhững ai đam mê kiếm tiền, chăm chỉNhững người có nhiều mối quan hệ, quen biết rộng, có ảnh hưởng trong khu vực

Ghi các thông tin đính kèm: Tên + số điện thoại + ghi chú để tiện liên lạc theo dõi.

Tiếp theo: Tiếp cận – Quy trình bán hàng 7 bước:

Bước 1: Xem khách hàng - Họ là ai? Họ ở đâu?

- Xác định rõ ràng đối tượng khách hàng tiềm năng có nhu cầu hoặc khả năng mua sản phẩm/dịch vụ. Hoặc trở thành CTV.
- Tìm kiếm nguồn khách hàng: Online; Tham gia sự kiện, hội thảo; Danh sách liên hệ cá nhân hiện có từ bạn bè, người quen, người địa phương, các cơ quan, đoàn thể, quán ăn địa phương...

Bước 2: Tiếp cận khách hàng: Qua kênh nào? Bằng cách nào?

- Online:** Mình có giá trị thì người ta sẽ thích kết nối. Tập trung vào đối tượng khách hàng có nhu cầu kiếm tiền hoặc mong muốn cải thiện cuộc sống, học nghề...
- Trực tiếp:** Tham gia hoặc tổ chức các buổi gặp mặt, hội thảo, triển lãm để gặp gỡ khách hàng trực tiếp. Gặp gỡ các mối quan hệ cá nhân, bạn bè, liên hệ địa phương.
- Kết hợp cả 2 kênh:** Một cách tiếp cận toàn diện là kết hợp cả tiếp cận online và offline để tăng mức độ nhận diện và tin cậy từ khách hàng/ CTV tiềm năng.

Bước 3: Thuyết phục khách hàng: Bằng cái gì?

- **Dẫn chứng cụ thể:** Bảng so sánh công việc/ thu nhập, website, video, hình ảnh, công văn, hợp đồng, giấy giới thiệu, ảnh chụp slide vua bếp, công việc chính thống...
- **Giá trị khách hàng nhận được:** Nhấn mạnh vào những giá trị mà học viên sẽ nhận được, bao gồm:

ĐỐI VỚI HỌC VIÊN	ĐỐI VỚI CTV
<ul style="list-style-type: none">• Lớp F&B chất lượng cao• Lớp nấu ăn - giảng viên "VUA BẾP" Việt Nam & Tổng bếp trưởng khách sạn quốc tế 5* Hilton• Lớp Pha chế kinh doanh - Giảng viên quán quân cuộc thi Bartender miền Bắc năm 2014• Học phí chỉ bằng 50-70% thị trường• Chứng chỉ chính quy của Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội• Học ra nghề kiếm tiền ngay chỉ sau 12-15 buổi• Hỗ trợ kinh doanh và đồng hành sau khóa học• Thu nhập trên 20 triệu/ tháng	<ul style="list-style-type: none">• Chỉ cần 2-4 tiếng/ ngày có thu nhập 6-33 triệu/ tháng, không cọc, không đa cấp, không coin• Làm việc online, chủ động thời gian, cầm tay chỉ việc• Công việc giá trị - chính quy - tạo thu nhập - việc làm - nhân văn• Cơ hội phát triển bản thân liên tục - cơ hội tạo nên sự nghiệp đáng mơ ước• Cơ hội học tập từ những chuyên gia đầu ngành trong ngành F&B• Làm việc cho Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội

Ví dụ khi học viên tham gia các khóa học nghề ngắn hạn tại trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội:

- Đào tạo chính quy, được cấp chứng chỉ bởi trường công lập hơn 50 năm, uy tín hàng đầu trong ngành F&B tại Việt Nam
- Chương trình chú trọng các yếu tố thực chiến, phù hợp với nhu cầu thị trường, mang lại cơ hội kinh doanh với thu nhập cao
- Đội ngũ giảng viên là Bếp trưởng - bếp phó khách sạn 5 sao, Đại sứ Tổng cục giáo dục nghề nghiệp, có kinh nghiệm 10-15 năm
- Tuy chương trình chính quy, nhưng học phí thấp hơn 50-70% các chương trình đào tạo ngoài thị trường
- Được tham gia các buổi chia sẻ cho các học viên sau khi tốt nghiệp
- Hỗ trợ kết nối giao hàng: grabfood, now...
- Kết nối các nhà cung ứng chất lượng cao, giá cả hợp lý

Bước 4: Bán hàng – Chốt sale: Dùng thủ pháp gì?

Mục tiêu: Tạo động lực và cảm giác khẩn cấp để khách hàng ra quyết định mua hàng.

- **Sử dụng các thủ pháp tài chính và tâm lý:** Tạo cảm giác "khẩn cấp" và "cơ hội có hạn" để khuyến khích khách hàng ra quyết định nhanh hơn. "Càng học sớm càng tiết kiệm thời gian và kiếm tiền nhanh hơn".

- **Đào tạo chất lượng cao:** Nhấn mạnh rằng khách hàng sẽ nhận được sự hỗ trợ đào tạo hoặc dịch vụ sau bán chuyên nghiệp. Giảng viên kèm cặp/ tư vấn hỗ trợ khởi nghiệp hoặc việc làm
- **Chính sách minh bạch:** Cung cấp hợp đồng hợp tác, giấy giới thiệu, và các tài liệu chính quy để tạo sự an tâm cho khách hàng.
- **Hỗ trợ sau bán hàng:** Khách hàng không chỉ được mua sản phẩm mà còn được đồng hành và hỗ trợ lâu dài, giúp họ đạt được mục tiêu của mình.

Bước 5: Chăm sóc và quản lý khách hàng

- **Tương tác hàng ngày:** Duy trì liên lạc thường xuyên qua các kênh như điện thoại, zalo, facebook để cập nhật thông tin và giải quyết mọi thắc mắc.
- **Giải quyết vấn đề:** Hỗ trợ nhanh chóng khi khách hàng gặp vấn đề, đảm bảo rằng mọi vấn đề đều được xử lý một cách chuyên nghiệp và kịp thời.

Bước 6: Bán lại.

Tận dụng mối quan hệ hiện tại để giới thiệu thêm sản phẩm/dịch vụ khác phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

Bước 7: Hiệu suất bán hàng

So sánh số lượng khách hàng và tỷ lệ chốt sale:

- Một số người có ít khách hàng nhưng tỷ lệ chốt đơn cao, điều này có thể xuất phát từ việc tập trung vào các khách hàng chất lượng.
- Một số khác có nhiều khách hàng nhưng tỷ lệ chốt đơn thấp, cho thấy cần cải thiện cách tiếp cận hoặc thuyết phục.

Phục vụ đối tượng trung thành:

Xây dựng chiến lược phục vụ các khách hàng trung thành để tạo ra nguồn doanh thu ổn định và bền vững. Những khách hàng này có thể giúp bạn mở rộng thị trường qua giới thiệu.

Triết lý bán hàng: Phục vụ khách hàng với sự trung thực và chuyên nghiệp sẽ giúp xây dựng một nhóm khách hàng trung thành, mang lại giá trị lâu dài và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững.

CÁCH THU HÚT, TẠO ĐỘNG LỰC, TẠO CẢM HỨNG CHO NGƯỜI KHÁC



1. Chạm vào nỗi đau:

Khi người khác cảm thấy không hài lòng với công việc hiện tại vì môi trường không thoải mái, lương không tăng, hoặc không có cơ hội thăng tiến, bạn cần lắng nghe để hiểu và đồng cảm. Bằng cách nhấn mạnh rằng môi trường mới sẽ mang lại sự tôn trọng, cơ hội phát triển, và giải quyết những vấn đề của họ, bạn sẽ giúp họ nhìn thấy tiềm năng thay đổi tích cực.

2. Khát khao, ước mơ:

Mọi người luôn có ước mơ và mong muốn đạt được nhiều hơn trong cuộc sống. Hãy đặt câu hỏi giúp họ suy nghĩ về những gì họ thực sự mong muốn, như tài chính ổn định, tự do về thời gian, hoặc cảm giác tự chủ. Khi thấy rõ điều này, bạn có thể cung cấp viễn cảnh rằng môi trường hoặc công việc bạn giới thiệu có thể giúp họ đạt được những mong muốn ấy.

3. Tò mò:

Đôi khi, việc kích thích sự tò mò bằng cách giới thiệu những điều mới lạ: công việc tự do, thu nhập cao, có tính chất bền vững, môi trường thoải mái, cùng nhau phát triển, không có tiêu cực..... khác biệt so với những gì họ đang trải nghiệm cũng tạo ra sự quan tâm. Đừng tiết lộ mọi thứ ngay từ đầu, mà hãy khơi gợi câu hỏi từ họ, làm họ muốn tìm hiểu thêm về cách mà cơ hội mới có thể thay đổi cuộc sống.

Chiến lược thực hiện:

- **Lắng nghe:** Trò chuyện để hiểu sâu về nỗi đau và khát khao của đối phương.
- **Đồng cảm:** Khi nói chuyện, đặt mình vào vị trí của họ và thấu hiểu hoàn cảnh của họ.
- **Khơi gợi cảm xúc:** Đặt những câu hỏi liên quan đến mong muốn cuộc sống tốt đẹp hơn, ví dụ: "Bao lâu rồi chị chưa dành thời gian cho bản thân?" hay "Chị định sống như hiện tại bao lâu nữa?"

Ví dụ đối với CTV:

- **Với các bà mẹ bỉm sữa:** Bạn cần nhấn mạnh sự thiếu thu nhập và sự phụ thuộc vào gia đình, rồi đề xuất một công việc linh hoạt về thời gian, mang lại sự tự do tài chính.
- **Với người làm công sở:** Bạn có thể nhấn mạnh sự chán nản hoặc sự thiếu cơ hội thăng tiến, và giới thiệu một công việc mới với khả năng phát triển lâu dài.
- **Người làm nghề tự do:** Nỗi đau của họ có thể là sự thiếu ổn định về công việc và thu nhập. Bạn có thể khơi dậy sự tò mò bằng cách hỏi: "Nếu bạn có thể làm việc ổn định với thời gian tự do hơn và thu nhập đều đặn, bạn có muốn tìm hiểu thêm không?" Khát khao của họ thường là sự tự do và an toàn tài chính, bạn có thể nhấn mạnh vào một công việc mang lại cả hai yếu tố này.
- **Người muốn khởi nghiệp:** Những người có mong muốn tự kinh doanh thường cảm thấy bất mãn với công việc hiện tại vì nó không mang lại đủ sự độc lập. Hãy khơi gợi sự tò mò của họ bằng cách hỏi: "Bạn đã bao giờ nghĩ về việc tự tạo dựng một doanh nghiệp riêng mà không cần phải từ bỏ công việc hiện tại chưa?" Khát khao lớn nhất của họ là được tự chủ trong sự nghiệp, vì vậy nhấn mạnh đến cơ hội này có thể giúp họ thấy được viễn cảnh tốt hơn.
- **Sinh viên mới tốt nghiệp:** Nỗi đau của họ thường là sự lo lắng về việc tìm kiếm việc làm và cơ hội phát triển trong tương lai. Bạn có thể hỏi: "Em có muốn làm một công việc có thể giúp em nâng cao kỹ năng và mở rộng cơ hội công việc, có thăng tiến, thu nhập cao và bền vững không?" Khát khao của họ là có một sự nghiệp thành công, và nếu bạn đưa ra một cơ hội mang tính phát triển lâu dài và rõ ràng, họ sẽ dễ bị thu hút.

Ví dụ đối với học viên, người trẻ chưa có định hướng hoặc muốn khởi nghiệp

- **Chạm vào nỗi đau:** Với những học viên trẻ còn loay hoay chưa định hướng nghề nghiệp hoặc thất bại trong các công việc hiện tại, bạn có thể hỏi: "Em có cảm thấy công việc hiện tại không mang lại cho em sự ổn định hay cơ hội phát triển không?"
- **Khát khao, ước mơ:** Nhiều học viên mong muốn tự làm chủ hoặc tìm kiếm sự tự do tài chính thông qua việc kinh doanh riêng. Bạn có thể nói: "Học khóa này sẽ giúp em không chỉ học nghề mà còn xây dựng nền tảng vững chắc để khởi nghiệp kinh doanh, nó có thể thay đổi cuộc đời em đấy!".
- **Tò mò:** Kích thích sự tò mò bằng cách nhấn mạnh vào tương lai tiềm năng sau khi hoàn thành khóa học, ví dụ: "Em có bao giờ nghĩ mình sẽ sở hữu một thương hiệu đồ uống, nhà hàng nổi tiếng chỉ trong vài tháng tới không?" – "Em có muốn học pha chế với giảng viên là quán quân bartender VN không?/ Em có muốn học nấu ăn với Vua bếp VN không?".
- **Học viên trẻ chưa định hướng:** "Em đã bao giờ nghĩ đến việc thay đổi cuộc sống bằng cách theo đuổi một công việc có khả năng tạo dựng sự nghiệp lâu dài và ổn định chưa?"

Các câu hỏi này giúp học viên cảm nhận được tiềm năng thay đổi tích cực, đồng thời kích thích sự chú ý của họ vào khả năng phát triển bản thân và tương lai thông qua khóa học. Bằng cách hiểu đúng nhu cầu và mối quan tâm của người khác, bạn có thể tạo sự kết nối sâu sắc và truyền cảm hứng để họ thay đổi hoặc hành động.

CÁCH NÂNG CAO HIỆU SUẤT LÀM VIỆC, LÀM ÍT NHƯNG HIỆU QUẢ CAO

1. Ưu tiên công việc quan trọng:

Xác định những nhiệm vụ có tác động lớn nhất và tập trung trước.

2. Áp dụng nguyên tắc 80/20:

Tập trung 20% nhiệm vụ mang lại 80% kết quả.

3. Tối ưu hóa thời gian:

Sử dụng kỹ thuật Pomodoro, làm việc ngắn và nghỉ giải lao định kỳ.

4. Áp dụng quy tắc 2 phút:

Nếu có nhiệm vụ nào chỉ mất ít hơn 2 phút để hoàn thành, hãy làm ngay lập tức thay vì trì hoãn.

5. Cải tiến liên tục:

Mỗi ngày, cải thiện một chút về cách thức làm việc của mình, từ cách tổ chức thời gian đến cách quản lý công việc. Thường xuyên đánh giá quy trình làm việc của bản thân, tìm kiếm những điểm chưa hiệu quả, và đưa ra những điều chỉnh nhỏ để cải thiện.

6. Đảm bảo chăm sóc sức khỏe thể chất và tinh thần.

QUY TRÌNH XÂY DỰNG, PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ ĐỘI NHÓM

1. Xây dựng và phát triển đội nhóm:

CHỌN NGƯỜI

Xác định tiêu chí: Trước khi tìm kiếm ứng viên, hãy xác định rõ tiêu chí về kỹ năng, kinh nghiệm và tính cách phù hợp với văn hóa của đội nhóm.

Tìm kiếm nguồn ứng viên: Có thể tìm ứng viên từ các nguồn như giới thiệu từ người quen, các mối quan hệ của mình, tìm kiếm ứng viên tiềm năng qua mạng xã hội

TUYỂN NGƯỜI

Khi phỏng vấn/ trao đổi, hãy đặt câu hỏi không chỉ về kỹ năng chuyên môn mà còn về khả năng làm việc và sự hòa nhập với văn hóa công ty => Nhìn người chuẩn.

ĐÀO TẠO

Chương trình đào tạo: Sau khi tuyển dụng, đào tạo nhân viên/ CTV bài bản để giúp nhân viên nắm bắt công việc và văn hóa đội nhóm.

Hỗ trợ liên tục và phản hồi thường xuyên trong suốt quá trình đào tạo để nhân viên có thể cải thiện và phát triển.

DỪNG NGƯỜI

Dùng người đúng việc, phát huy được sở trường của CTV, biết cách giao việc và đôn đốc từng cá nhân trong đội nhóm

LOẠI BỎ

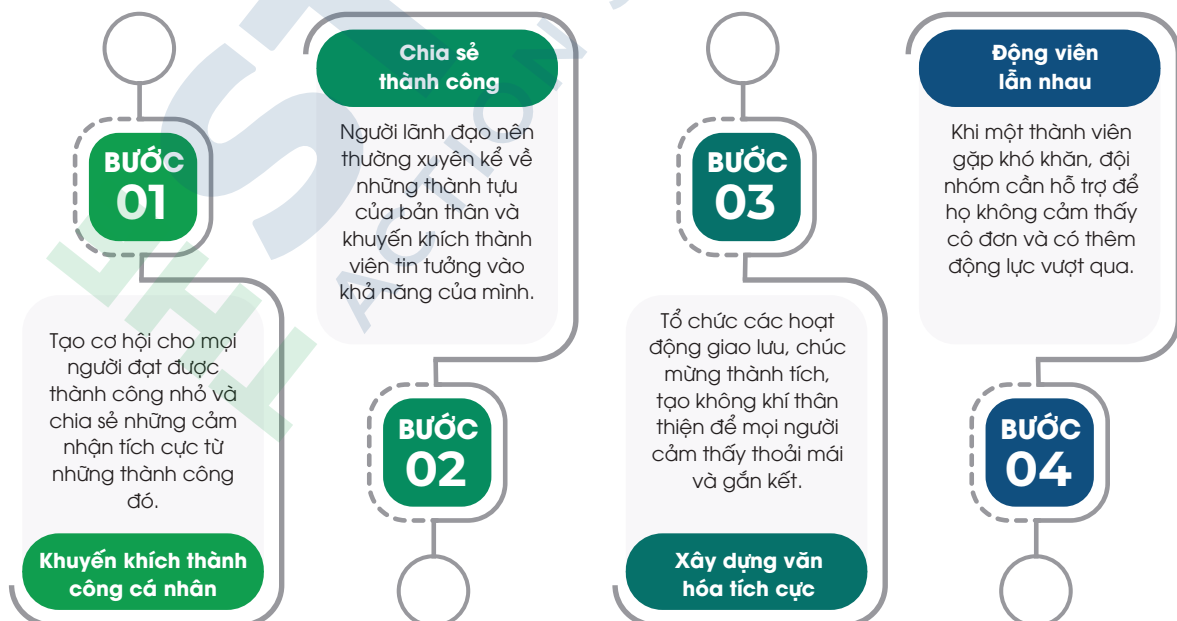
Đánh giá định kỳ: Thường xuyên đánh giá hiệu suất làm việc của các thành viên trong đội nhóm. Nếu ai đó không đáp ứng được tiêu chí hoặc không phù hợp với văn hóa nhóm, hãy xem xét việc loại bỏ.

Hỗ trợ trong quá trình chuyển giao: Nếu cần loại bỏ một nhân viên, hãy thực hiện một cách tế nhị và chuyên nghiệp.

2. Để duy trì năng lượng cho đội nhóm, có ba nguồn năng lượng chính:



Các bước cụ thể để duy trì năng lượng:



CÁCH TÌM KIẾM VÀ KHAI THÁC THÔNG TIN TRÊN MẠNG XÃ HỘI

1. Tìm group phù hợp

- Các nhóm phù hợp với tiêu chí tuyển học viên/ cộng tác viên.
- Nhập lệnh theo cú pháp "từ khóa" site:facebook.com trên công cụ tìm kiếm Google
- Tìm kiếm trên Facebook bằng cách nhập từ khóa cụ thể. Ví dụ: Tìm việc làm thêm, mẹ bỉm sữa tìm việc làm, phụ nữ chất, học nghề, khởi nghiệp....
- Tham gia vào các nhóm hoạt động tích cực: Hãy xem xét số lượng thành viên và mức độ tương tác trong nhóm. Nhóm có hoạt động thường xuyên sẽ cung cấp nhiều thông tin hữu ích hơn. Nhóm riêng tư duyệt thành viên chất lượng hơn.

2. Tìm kiếm thông tin

- Trong các nhóm, hãy chú ý đến các bài viết phổ biến và những bình luận có giá trị. Điều này giúp bạn nắm bắt xu hướng và ý kiến từ cộng đồng. Tìm được khách hàng hoặc CTV tiềm năng.
- Sử dụng từ khóa tìm kiếm trong nhóm facebook để tìm các chủ đề cụ thể.
- Nếu thấy thông tin nào đáng chú ý, hãy lưu lại hoặc ghi chú để có thể tham khảo sau này.

3. Điều tra và phân tích thông tin

- Theo dõi các bài viết và phản hồi của người mình đang theo dõi để hiểu rõ hơn về nhu cầu và mối quan tâm của họ.
- Xem xét hồ sơ, các bài viết họ đăng, những gì họ quan tâm để nhìn nhận họ.
- Tương tác với các thành viên khác: Hãy tham gia thảo luận và đặt câu hỏi trong nhóm để tạo mối quan hệ và có thêm thông tin.

QUY TRÌNH CHỐT KHÁCH HÀNG

Bước 1: Tạo nhóm Zalo

- **Tạo nhóm Zalo:** gồm CTV, học viên và cán bộ tư vấn tuyển sinh tham gia để hỗ trợ và giải đáp thắc mắc.
- **Chốt cọc giữ chỗ:** Hướng dẫn khách hàng chốt cọc giữ chỗ với mức phí 1 triệu đồng. Thông báo rõ rằng cọc này sẽ bảo lưu trong 1 năm hoặc có thể chuyển khóa, nhưng không hoàn lại.

Bước 2: Chuẩn bị hồ sơ

- **Chuẩn bị giấy tờ:** Yêu cầu học viên chuẩn bị:
 1. 02 ảnh 3x4cm của học viên.
 2. 01 bản sao công chứng Giấy Căn cước công dân.
 3. Điền đầy đủ thông tin vào Phiếu học viên.
- **Nhắc nhở thời hạn:** Nhắc nhở khách hàng rằng hồ sơ cần hoàn thành trước khi nhập học. Có thể gửi scan trước, hoàn thiện khi nhập học trực tiếp.

Bước 3: Hoàn thành học phí và thông báo nhập học

- Hướng dẫn khách hàng hoàn thành học phí theo quy định của nhà trường
- Sau khi nhận được học phí, thông báo cho khách hàng về ngày nhập học và các thông tin cần thiết như thông tin khóa học, nơi ăn ở, hỗ trợ...

QUY TRÌNH CHỐT CỘNG TÁC VIÊN

Bước 1: Tạo nhóm Zalo gồm 3 người: CTV, CTV ứng tuyển mới và leader.

Bước 2: Trao đổi về công việc với CTV và yêu cầu CTV giới thiệu/ nộp CV/ cung cấp thông tin về bản thân họ (Một số thông tin cá nhân liên quan đến tiêu chí và nhu cầu tuyển dụng của công ty, mục tiêu của họ...)

Bước 3: Giải đáp thắc mắc

- Lắng nghe mọi thắc mắc từ cộng tác viên và cung cấp thông tin rõ ràng, chi tiết về vai trò, trách nhiệm và lợi ích khi tham gia.
- Gửi cho cộng tác viên các tài liệu để hiểu rõ về công ty: Slide giới thiệu, đào tạo, website, hợp đồng, công văn...

Bước 4: Ký hợp đồng: Đảm bảo rằng họ đã đọc và hiểu rõ các điều khoản trước khi ký.

Bước 5: Đào tạo bài bản để cộng tác viên nắm vững kiến thức và kỹ năng cần thiết cho công việc ban đầu. Đào tạo liên tục để phát triển.

Bước 6: Hướng dẫn CTV làm việc chi tiết về quy trình làm việc và các tiêu chuẩn cần đạt.

Bước 7: Đồng hành, đôn đốc và giám sát hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng để đảm bảo tiến độ và hiệu quả công việc

CÁCH LÀM VIỆC VỚI CƠ QUAN ĐOÀN THỂ

Bước 1: Lên danh sách cơ quan, tổ chức đoàn thể phù hợp với mục tiêu công việc:

Đoàn thanh niên, trường cấp 3, trung tâm giới thiệu việc làm....

Bước 2: Tìm đầu mối liên lạc như:

Trưởng phòng, phó phòng, giám đốc hoặc người có trách nhiệm trong cơ quan. Tìm thông qua mạng xã hội, hỏi trực tiếp cơ quan, hoặc hỏi người quen biết có liên hệ với cơ quan đó.

Bước 3: Gửi công văn hoặc đến trực tiếp:

Khi đi cần chuẩn bị giấy giới thiệu từ đơn vị để tạo sự tin cậy và chính danh.

Bước 4: Chia sẻ trực tiếp với cơ quan:

Gặp gỡ và trao đổi với cán bộ của cơ quan (chỉ cần 1 người đầu mối), trình bày nội dung công việc một cách chi tiết và chuyên nghiệp. Cách thức trao đổi theo bài chia sẻ (nội dung này sẽ được đào tạo trước trong nội bộ công ty).

Bước 5:

Sau khi thỏa thuận, kết nối các cán bộ của cơ quan với chuyên viên tư vấn từ công ty để tiến hành hỗ trợ và giải quyết các bước tiếp theo. Tạo nhóm Zalo.

Các bước tiếp theo

Sau khi kết nối thành công, quy trình làm việc tiếp theo sẽ tương tự như quy trình tuyển cộng tác viên (CTV), đảm bảo duy trì mối quan hệ và tiến hành công việc như kế hoạch đã đặt ra.

DÙNG NGƯỜI TUYỂN NGƯỜI

1. Cơ chế lợi ích: Động lực chính là lợi ích rõ ràng (hoa hồng, thưởng, hoặc các quyền lợi khác).

Định hướng: CTV online => Leader => Nhân viên chính thức, có lương cứng, làm việc tự do, không bó buộc thời gian, chỉ tính đến hiệu quả công việc. Công việc mang tính chất bền vững, và nhiều cách để kiếm thu nhập cao cùng công ty.

* Học viên cũng có thể trở thành CTV, những người đã có trải nghiệm hoặc cảm tình với khóa học, sản phẩm, có thể trở thành CTV.

* CTV giới thiệu CTV khác.

Bảng thu nhập một tháng và các mốc tính thưởng như sau:

Số người tuyển	Thu nhập theo %	Thưởng nóng	Thu nhập tối thiểu
5 người	10%	1.000.000	8.500.000
6 người	15%	0	14.500.000
10 người	15%	thêm 2.000.000	25.500.000
20 người	15%	thêm 3.000.000	51.000.000

2. Áp dụng công thức tuyển dụng:

Mỗi người có thể tuyển 3-5 người. Sau đó, đào tạo họ kỹ càng để họ cũng có khả năng tiếp tục tuyển thêm 3-5 người nữa.

3. Khai thác mối quan hệ cá nhân và Tài nguyên từ mối quan hệ cá nhân:

Hãy khuyến khích CTV khai thác mạng lưới bạn bè, gia đình, đồng nghiệp và người quen để tìm thêm ứng viên phù hợp....

Phần IV

Kiểm tiến cùng THE STARTUP



THE STARTUP là một tập đoàn kinh doanh đa lĩnh vực:

1. **VỀ Bất động sản** (Sàn giao dịch BĐS, Mua bán sát nhập...)
2. **VỀ thẩm mỹ viện** (các dịch vụ thẩm mỹ, bán thực phẩm chức năng, bán các gói chăm sóc sức khoẻ và làm đẹp chủ động)
3. **VỀ dịch vụ tư vấn luật** (Xử lý tranh chấp dân sự và hình sự)
4. **VỀ tài chính** (Tư vấn hỗ trợ cho các khoản vay từ 5 - 500 tỷ)
5. **VỀ nguồn nhân lực** (Tuyển dụng, tổ chức các lễ hội việc làm , đào tạo inhouse)
6. **VỀ đào tạo nghề** (Dạy nghề chất lượng cao)
7. **VỀ bán lẻ** (Phân phối nông sản, đặc sản Việt Nam, chuỗi siêu thị)
8. **VỀ công nghệ** (Nghiên cứu thị trường, công nghệ Big data, Quảng cáo)

Tuy nhiên chúng tôi khuyến nghị các bạn hãy tập trung vào hai lĩnh vực dễ nhất là đào tạo và thẩm mỹ viện.

BẠN SẼ KIẾM TIỀN BẰNG CÁCH NÀO KHI HỢP TÁC VỚI CHÚNG TÔI?

Bạn có thể đang làm nhiều công việc khác nhau như: bảo hiểm, bán hàng online, đào tạo, hệ thống MLM... hay chỉ đơn giản bạn là sinh viên, các bà mẹ bỉm sữa, công chức... bạn đều có thể thành công và kiếm được thu nhập cao, ổn định và bền vững khi hợp tác với chúng tôi bởi vì:

Thứ nhất:

Những sản phẩm dịch vụ mà công ty kinh doanh có tính thiết yếu, nhu cầu nhiều (Điều này có nghĩa là thị trường lớn và sản phẩm thiết yếu dễ bán)

Thứ hai:

Những sản phẩm dịch vụ của công ty kinh doanh đều là những sản phẩm dịch vụ uy tín, không bao giờ bị định kiến, ngược lại bạn còn được yên ổn và đánh giá cao khi bán các sản phẩm dịch vụ cho chúng tôi.

Thứ ba:

Hoa hồng cao, đối với các công việc khác 1 đơn hàng thành công bạn sẽ có từ vài chục nghìn đến vài trăm nghìn, tuy nhiên khi hợp tác với chúng tôi hoa hồng tối thiểu là từ 2tr - 12tr cho mỗi khách hàng.

Thứ tư:

Là công ty chuyên về đào tạo nên khi trở thành nhân viên/ cộng tác viên bạn sẽ được đào tạo chính quy với những chương trình thực tiễn nhất và ứng dụng cao nhất. Chúng tôi tự tin rằng rất ít công ty có chất lượng đào tạo nội bộ tốt như THE STARTUP.

Thứ năm:

Khi bạn hợp tác với chúng tôi, khách hàng và đối tác mà bạn tạo ra sẽ theo các bạn vĩnh viễn, khi hệ thống của bạn phát sinh doanh số bạn sẽ có hoa hồng từ việc xây dựng đội nhóm.

Thứ sáu:

THE STARTUP là một công ty có thiên hướng khởi nghiệp bởi vậy chúng tôi tạo ra một môi trường hết sức tuyệt vời, học hỏi giao lưu, chủ động về thời gian và luôn có những chuyến đi, những sự kiện team building để gắn kết cộng đồng. Nơi bạn được tôn trọng, được tôn vinh và đấm mình trong khát khao thành công và tinh thần đội nhóm nhiệt huyết.

Thứ bảy:

Bạn sẽ có sự nghiệp và thăng tiến rõ ràng kể cả bạn có xuất phát điểm từ cộng tác viên. Khi bạn phát triển được một đội nhóm bạn sẽ là team leader, khi bạn duy trì tốt bạn sẽ được công ty coi là một nhân viên chính thức có lương cứng mà không cần phải đến công ty, chúng tôi quản lý hiệu quả công việc và chúng tôi không quản lý con người vì chúng tôi hiểu rằng điều đó là không cần thiết.

Thứ tám:

Trong quá trình làm việc với công ty bạn sẽ được đồng hành, hỗ trợ 24/24 bởi những nhân sự của công ty. Những khó khăn và đề xuất của bạn sẽ luôn luôn được lắng nghe. Bạn cũng sẽ được tham gia các buổi họp hàng tuần để chia sẻ kinh nghiệm, được cấp dữ liệu khách hàng để khai thác.

Thứ chín:

Công ty không thu bất kì khoản phí nào, không bắt đặt cọc với mọi công việc khi bạn hợp tác với chúng tôi. Mọi thứ hoàn toàn miễn phí và cái mà bạn cần đầu tư là thời gian và sự nghiêm túc khi hợp tác với chúng tôi.

TỰ DUY LÀM GIÀU KHI HỢP TÁC VỚI THE STARTUP

- 1. BẠN SẼ KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN KHI BẠN CÓ NHIỀU KHÁCH HÀNG**
- 2. BẠN SẼ KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN KHI BẠN CÓ NHIỀU CTV**
- 3. BẠN SẼ KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN KHI BẠN CÓ NHIỀU SẢN PHẨM**

THE STARTUP
ACTION SHAPES THE FUTURE

05 NHÓM CÔNG VIỆC MÀ BẠN CẦN ĐẦU TƯ KHI HỢP TÁC VỚI THE STARTUP



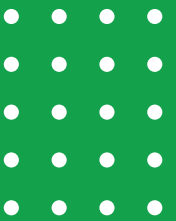
BẢNG GỢI Ý NGUỒN THU TRONG THÁNG

	ĐÀO TẠO NGHỀ	THẨM MỸ VIỆN
Mức thu nhập: 10 triệu	Tuyển 6 học viên học nghề mỗi tháng	Hoặc 1-3 khách hàng làm dịch vụ thẩm mỹ
Mức thu nhập: 20 triệu	Phương án 1: Tuyển 10 học viên nghề mỗi tháng Phương án 2: Giới thiệu 5 khách hàng làm thẩm mỹ Phương án 3: Tuyển 5 học viên hoặc 3 khách hàng làm thẩm mỹ Phương án 4: Phát triển hệ thống 30 cộng tác viên	
Mức thu nhập: 40 triệu	Phương án 1: Tuyển 20 học viên nghề mỗi tháng Phương án 2: Giới thiệu 10 khách hàng làm thẩm mỹ Phương án 3: Tuyển 10 học viên hoặc 5 khách hàng làm thẩm mỹ Phương án 4: Phát triển hệ thống 50 cộng tác viên	

Khi bạn đã thành công chinh phục được mục tiêu 40tr/ tháng bằng nhiều cách khác nhau chúng tôi sẽ hướng dẫn cho bạn cách kiếm 100 - 200tr/ tháng cam kết thành công 100%

Phần V

Hướng dẫn thực thi



Chúng tôi biên tập cuốn “Cẩm nang” này với mục đích giúp cho đối tác, nhân viên và CTV của mình làm việc một cách dễ dàng, đơn giản, nhưng hiệu quả cũng có thể nói là chỉ cần lao vào làm mà không cần dùng tới não.

Để thực hiện tốt khi làm theo cuốn cẩm nang này bạn cần:

1. Làm **ĐÚNG QUY TRÌNH** theo các hướng dẫn
2. Làm **ĐÚNG PHƯƠNG PHÁP** theo các hướng dẫn
3. Làm **ĐỦ CÁC ĐẦU VIỆC** đã được gợi ý
4. Và cuối cùng là bền bỉ **LÀM VIỆC MỖI NGÀY**
5. Không cần suy nghĩ, hoài nghi, xét lại về tính hiệu quả vì nó đã được chứng minh. Hãy nhớ chỉ có **Hành động đủ nhiều mới tạo ra tiền!!!**

Nhiệm vụ đầu tiên: (hãy tham khảo phần nội dung khai thác các mối quan hệ)

LV1: Hãy liệt kê ra 20 mối quan hệ chất lượng có thể khai thác liên quan đến công việc kinh doanh của bạn với THE STARTUP

Khách hàng trực tiếp	Cộng tác viên
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
7.	7.
8.	8.
9.	9.
10.	10.

LV2: Hãy liên hệ (gọi điện, nhắn tin, hẹn gặp trực tiếp) với danh sách 20 người này (sử dụng Quy trình bán hàng 7 bước, kỹ năng tạo cảm hứng ...)

Kết quả:

Bạn đã hẹn được thành công bao nhiêu người:

Bao nhiêu người thực sự quan tâm đến điều bạn chia sẻ:

Hãy điền vào danh sách những người quan tâm sau đây:

Danh sách những người quan tâm:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

LV3: Với những người đã quan tâm bạn hãy tạo nhóm chat ZALO và mời người bảo trợ của bạn vào để hỗ trợ tư vấn, và đào tạo để chúng tôi giúp bạn chốt hợp đồng.

LV4: Những người đã ký hợp đồng rồi bạn hãy bắt đầu giao nhiệm vụ cho đội nhóm của mình nhé

(Đưa mẫu bảng nhật ký làm việc sắp xếp theo mức độ quan trọng và cấp thiết vào)

LV5: Hãy tự tổ chức các buổi offline hoặc họp Online với đội nhóm của mình để

- 1. Nâng cao hiểu biết về sản phẩm dịch vụ của THE STARTUP
- 2. Nâng cao nghiệp vụ và kinh nghiệm, những bí quyết hay
- 3. Nâng cao tinh thần đội và tinh thần đội nhóm

LV6: Đến đây bạn đã khá thành thạo với việc lãnh đạo một đội nhóm rồi, hãy bắt đầu lên mục tiêu cho bản thân và đội nhóm của mình nhé. Để công việc có sự chuyển đổi bạn cần tập trung vào những “hành động cụ thể” để trực tiếp tạo ra tiền như:

Làm gì để Thêm khách hàng mới	Làm gì để Thêm cộng tác viên mới	Làm gì để Đội nhóm doanh thu cao
Đăng bài bán hàng	Đăng bài tuyển CTV	Đào tạo đội nhóm
Thiết lập các cuộc tư vấn	Thiết lập các cuộc hẹn	Giao việc cho đội nhóm
Phát tờ quảng cáo	Kết nối cơ quan đoàn thể	Đơn đốc giám sát mỗi ngày
Kết nối các MQH chất lượng	Kết nối các MQH chất lượng	Tạo động lực
Tư vấn và tương tác với khách hàng tiềm năng	Tư vấn và tương tác với cộng tác viên tiềm năng	Các hoạt động gắn kết

Mục tiêu tuần này của tôi là:

1. Số lượng khách hàng
2. Số lượng các mối quan hệ mới
3. Số lượng các cuộc hẹn
4. Số lượng CTV ký hợp đồng
5. Số lượng các cơ quan đoàn thể làm việc
6. Số lượng tờ tuyển dụng được phát ra
7. Số điểm tuyển sinh phát triển được (tại các khu công nghiệp, bệnh viện, trường học)
8. Số buổi họp Offline, online và đào tạo nội bộ

LV7: Sau một tuần hãy đánh giá kết quả thực tế với mục tiêu để ra xem mức độ hoàn thành đối với đội nhóm và cá nhân là bao nhiêu % để tìm ra nguyên nhân & giải pháp & đề xuất ra phương hướng, kế hoạch cho tuần mới

Sau đây chúng tôi sẽ đưa ra cho bạn các gợi ý về mẫu nhật ký làm việc trong 30 ngày, để xem bạn và các đồng đội của bạn sẽ đạt thu nhập bao nhiêu một tháng khi hợp tác với THE STARTUP một tháng nhé.

Không có mục tiêu cũng như đi trong sương mù, không có phương hướng vì không nhìn thấy đích đến ở đâu.

Mục tiêu tháng này của bạn là gì?

- Thu nhập bao nhiêu, đến từ nguồn nào, bao nhiêu mỗi nguồn

.....
.....

- Có bao nhiêu khách hàng:

.....

- Có bao nhiêu cộng tác viên:

.....

- Để làm được điều đó bạn sẽ làm gì:

.....
.....

- Đăng bài lên nhóm?

.....

- Gọi điện cho người quen?

.....

- Thiết lập các cuộc hẹn:

.....

- Làm việc với bao nhiêu đoàn thể:

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 1

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 2

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 3

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 4

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 5

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 6

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 7

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 8

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 9

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 10

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 11

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 12

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 13

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 14

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 15

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 16

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 17

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 18

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 19

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 20

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 21

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 22

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 23

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 24

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 25

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 26

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 27

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 28

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 29

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 30

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

Nhật ký làm việc ngày thứ 31

Hôm nay tôi sẽ:

.....
.....
.....

Đăng bài lên nhóm: Nhóm, hếtPhút (Khung giờ nào:)

Đi phát tờ quảng cáo tại: Hết.....phút

Gọi điện cho người quen:

.....

Tương tác với cộng sự tiềm năng:

.....

Thiết lập cuộc hẹn với ai:

.....

Kết nối với lãnh đạo các cơ quan nào:

.....

Tương tác với khách hàng:

.....

Tương tác với cộng sự:

.....

Tham gia đào tạo nội bộ với công ty:

.....

Tổng kết công việc cuối ngày:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lý do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

TỔNG KẾT THÀNH QUẢ MÀ TÔI ĐÃ LÀM ĐƯỢC TRONG THÁNG QUA

Số bài đăng lên nhóm:

.....

Số người tiếp cận:

.....

Số cuộc hẹn:

.....

Số buổi tham gia đào tạo:

.....

Số khách hàng chốt được:

.....

Số cộng sự chốt được:

.....

Thu nhập thực tế của tôi:

.....

Tôi đã làm được bao nhiêu % so với kế hoạch đề ra:

.....

Những lí do khiến tôi chưa đạt được mục tiêu:

.....

.....

.....

.....

.....

Tôi sẽ cần thay đổi gì:

.....

.....

.....

.....

.....

