**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO**

**KINH DOANH TRÊN SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

**GIẢM THIỂU NHỮNG BẤT LỢI VÀ KHÓ KHĂN DO DỊCH COVID-19**

**CHO DOANH NGHIỆP DO NỮ LÀM CHỦ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Thời gian** | **Nội dung** | **Thực hiện** |
| Buổi 1Ngày 14/99.30-11.30 | **Khai mạc chương trình*** Phát biểu khai mạc
* Giới thiệu chương trình đào tạo và các đối tác hỗ trợ
* Giới thiệu Chương trình “*Gian hàng Việt trực tuyến Quốc gia”*
 | IDEAUNESCAPEcomVietCID |
| **Tổng quan bán hàng trên sàn TMĐT*** *Tổng quát về sàn TMĐT*
* *Các kiến thức nền tảng để giúp cho việc bán hàng trên sàn TMĐT*

**Kỹ năng chọn sản phẩm*** *Kỹ năng tìm kiếm sản phẩm*
* *Phân tích và đánh giá sản phẩm của doanh nghiệp*
* *Chuẩn bị thông tin sản phẩm*

**Giới thiệu các đơn vị và các gói hỗ trợ** | Giàng viên IDEAvàSàn TMĐT |
| Buổi 2Ngày 16/99.30-11.30 | **Đăng ký tài khoản và đăng tải sản phẩm*** *Thủ tục mở tài khoản*
* *Các giấy tờ cần chuẩn bị trước khi bắt đầu đăng ký tài khoản.*
* *Hướng dẫn đăng ký tài khoản*

**Quản lý gian hàng*** *Thiết lập gian hàng, các công cụ chính của gian hàng*
* *Trang trí gian hàng*
* *Hướng dẫn đăng sản phẩm*
 | Sàn Sendo và Voso |
| Buổi 3Ngày 20/99.30-11.30 | **Hướngdẫnvậnhànhgianhàng*** *Thực hành đăng bán sản phẩm*
* *Hướng dẫn xử lý đơn hàng*
* *Hướng dẫn chuyển sản phẩm đến kho của sàn TMĐT*
* *Quản lý kho hàng*
* *Hướng dẫn chăm sóc khách hàng và xử lý khiếu nại*
* *Hướng dẫn thanh toán, trả hàng, hoàn tiền.*
 | Sàn Sendo và Voso |
| Buổi 4Ngày 22/99.30-11.30 | **Quảng cáo sản phẩm và tăng lượng truy cập trên sàn TMĐT*** *Các công cụ marketing chính*
* *Hướng dẫn phân tích dữ liệu bán hàng*
* *Những gợi ý để sản phẩm nổi bật*
 | Sàn Sendo và Voso |
| Buổi 5Ngày 24/99.30-11.30 | **Xây dựng thương hiệu doanh nghiệp trên môi trường trực tuyến*** *Xây dựng thương hiệu đa kênh cho doanh nghiệp (Sàn TMĐT, website, mạng xã hôi…)*
 | Giàng viên IDEA |
| 1 tháng sau đào tạo | **Hướng dẫn 1:1 cho doanh nghiệp bán hàng 1 tháng sau đào tạo** | Sàn TMĐT |