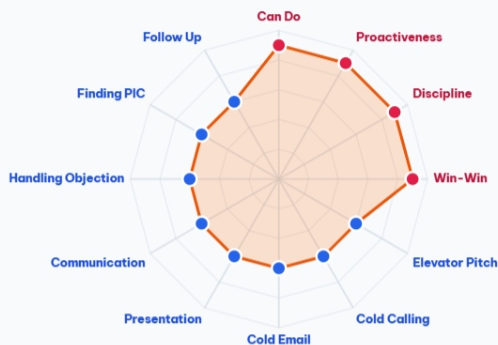


HỌC VIÊN

Nguyễn Văn A

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN BD

BIỂU ĐỒ ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC



● MINDSETS (TƯ DUY):

- Can Do: 9/10
- Discipline: 9/10
- Proactiveness: 9/10
- Win-Win: 9/10

● SKILLSETS (KỸ NĂNG):

- Elevator Pitch: 6/10
- Cold Email: 6/10
- Communication: 6/10
- Finding PIC: 6/10
- Cold Calling: 6/10
- Presentation: 6/10
- Handling Objection: 6/10
- Follow Up: 6/10

💡 NHẬN XÉT TỪ TRAINER PETER VO:

Nguyễn Văn A sở hữu tư duy BD rất tích cực, thể hiện rõ ở tinh thần Can Do, Proactiveness, Discipline, Win-Win. Đây là điểm tựa rất lớn giúp bạn đi dài hạn với nghề. Để bứt phá hơn và tăng tỷ lệ chốt deal thực chiến, bạn nên tập trung rèn luyện thêm: Elevator Pitch, Cold Calling, Cold Email, Presentation, Communication, Handling Objection, Finding PIC, Follow Up. Hãy tiếp tục giữ vững năng lượng, áp dụng thực tế và kiên trì rèn luyện mỗi ngày. Chúc bạn bứt phá doanh số!

💡 CÁC MỤC CẦN CẢI THIỆN (< 7 ĐIỂM):

- | | |
|--|---|
| • Elevator Pitch (6/10) | • Cold Calling (6/10) |
| • Cold Email (6/10) | • Presentation (6/10) |
| • Communication (Giao Tiếp) (6/10) | • Handling Objection (Giải Quyết Tình Huống) (6/10) |
| • Finding PIC (Tìm Kiếm Khách Hàng) (6/10) | • Follow Up (Chăm Sóc Khách Hàng) (6/10) |



"Trong B2B, bạn không chỉ thuyết phục bằng sản phẩm. Bạn định vị bản thân bằng sự sắc bén của ngôn từ."