



QUÝ II/2024

BULLETIN



THÔNG TIN XUẤT BẢN

Biên tập: Nhiếp Thị Trung Chính
Thiết kế: Dương Tuyết

BAN BIÊN TẬP

160 Trần Bình, P. Mỹ Đình 2, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội
Email: Bulletin.vtd@gmail.com



Sinh nhật tuổi
21

Bức tranh **HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Trong 6 tháng đầu năm 2024

THỰC HIỆN DỰ ÁN

Đường dây 500kV MẠCH 3

Thách thức và Giải pháp

Bức tranh HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

của



Trong 6 tháng đầu năm 2024

Tổng Giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng

Chào các anh chị em trong đại gia đình VTD!

Chúng ta đang bước đến những ngày cuối cùng của quý II/2024, theo ước tính, kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2024 của Tổng Công ty VTD không đạt như kỳ vọng. Cụ thể, chúng ta chỉ có thể thực hiện được so với kế hoạch các chỉ tiêu HĐ/DS/LN lần lượt là: 50%/ 25%/ 25%. Vậy đâu là nguyên nhân dẫn đến các kết quả hạn chế nêu trên:

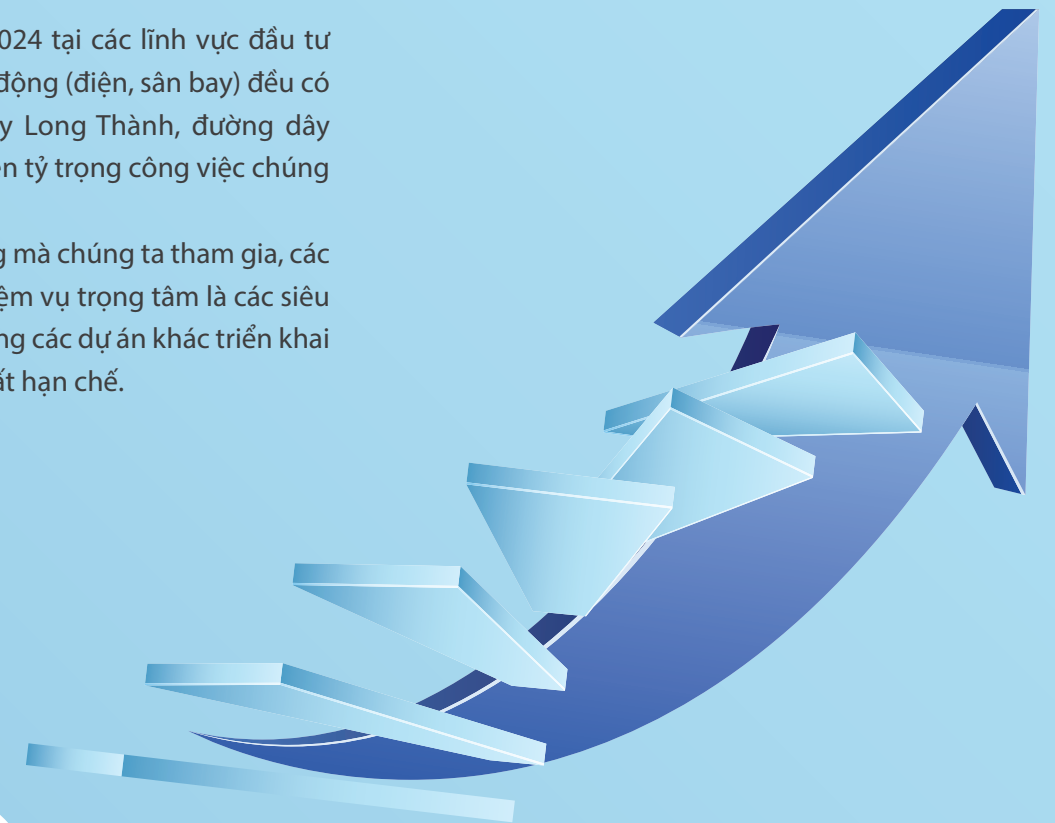
1. Tình hình thực hiện kế hoạch Hợp đồng

- Cuối năm 2023, đầu 2024 tại các lĩnh vực đầu tư công mà chúng ta hoạt động (điện, sân bay) đều có các siêu dự án (Sân bay Long Thành, đường dây 500 KV mạch 3) tuy nhiên tỷ trọng công việc chúng ta tham gia được quá ít.
- Do lĩnh vực đầu tư công mà chúng ta tham gia, các khách hàng đều đặt nhiệm vụ trọng tâm là các siêu dự án kể trên nên số lượng các dự án khác triển khai từ đầu năm đến nay là rất hạn chế.

- Luật đấu thầu số 22/2023/QH15 ban hành ngày 23/06/2023, kèm theo đó là việc cần thời gian xây dựng hàng loạt các thông tư, nghị định hướng dẫn thi hành. Trong đó, nổi bật là Thông tư 06/2024/TT-BKHĐT ngày 26/04/2024 và Nghị định 24/2024/NĐ-CP ngày 27/02/2024 đã tác động mạnh tới kế hoạch lập, triển khai các gói thầu trong thời gian qua. Tính đến nay, cơ bản các chủ đầu tư mới có thể lập được dự toán, mẫu Hồ sơ mời thầu theo yêu cầu mới và sẽ phát hành khá nhiều dự án trong khoảng từ cuối tháng 6/2024.

MỤC LỤC

3 - 7	Bức tranh Hoạt động kinh doanh của VTD trong 6 tháng đầu năm 2024
8 - 9	Thực hiện dự án Đường dây 500kV Mạch 3 - Thách thức và giải pháp
10 - 12	Chia sẻ Bí quyết thành công của Nhân viên xuất sắc Tháng 05/2024
13	Nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự: Chương trình đào tạo Cán bộ quản lý cấp trung
14 - 15	VTĐ sinh nhật tuổi 21 - Ấm cúng và gắn kết
16	Quốc tế thiếu nhi 1/6 - VTD và các thành viên nhí





- Do vị thế của chúng ta đối với một số đối tác chưa cao (GE, Siemens, ABB...), vì vậy chúng ta chưa được tin tưởng giao nhiều dự án với giá trị lớn (các dự án trạm 220 kV, 500 kV).
- Ở mảng cung cấp dây ACCC, một mảng sản phẩm chiếm tỷ trọng khá cao trong kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, do chính sách hỗ trợ của các NSX lớn có sự thay đổi (CTC Global) và sự lớn mạnh của các đối thủ cạnh tranh (các nhà quán dây trong nước) nên từ đầu năm đến nay hợp đồng cung cấp dây ACCC gần như không đáng kể.
- Do thị trường bất động sản nói chung và xây dựng nói riêng trầm lắng, chủ đầu tư (dự án lớn/ tư nhân) chậm triển khai và có xu hướng kéo dài để đợi các tín hiệu tốt hơn của nền kinh tế, dẫn đến các dự án mà chúng ta theo đuổi bị chậm. Mặc dù chúng ta đã cố gắng thực thi các giải pháp khác và đã có những tín hiệu khởi sắc cũng như các thành tựu cụ thể nhưng nhìn chung còn thấp so với kế hoạch.
- Thị trường máy Chế biến gỗ cạnh tranh khốc liệt và yếu tố cạnh tranh về giá được đặt lên hàng đầu, đó không phải là lợi thế cạnh tranh cũng như triết lý kinh doanh của Công ty. Do vậy, kết quả kinh doanh không khả quan và chưa có các giải pháp cụ thể để cải thiện trong thời gian tới.

2. Tình hình thực hiện kế hoạch doanh số

- Doanh số ghi nhận trong 6 tháng đầu năm của Công ty chủ yếu ghi nhận từ các HĐ chuyển từ năm 2023 sang, đặc thù hoạt động của Công ty cho các dự án lớn thường chỉ được ghi nhận sau ít nhất 6 – 9 tháng kể từ ngày ký hợp đồng. Do vậy, việc ghi nhận doanh số thấp trong 6 tháng đầu năm chưa phải là vấn đề lớn nhưng cũng là những tín hiệu cho thấy nếu không có sự nỗ lực vượt bậc, việc hoàn thành kế hoạch doanh số năm là hết sức thách thức.

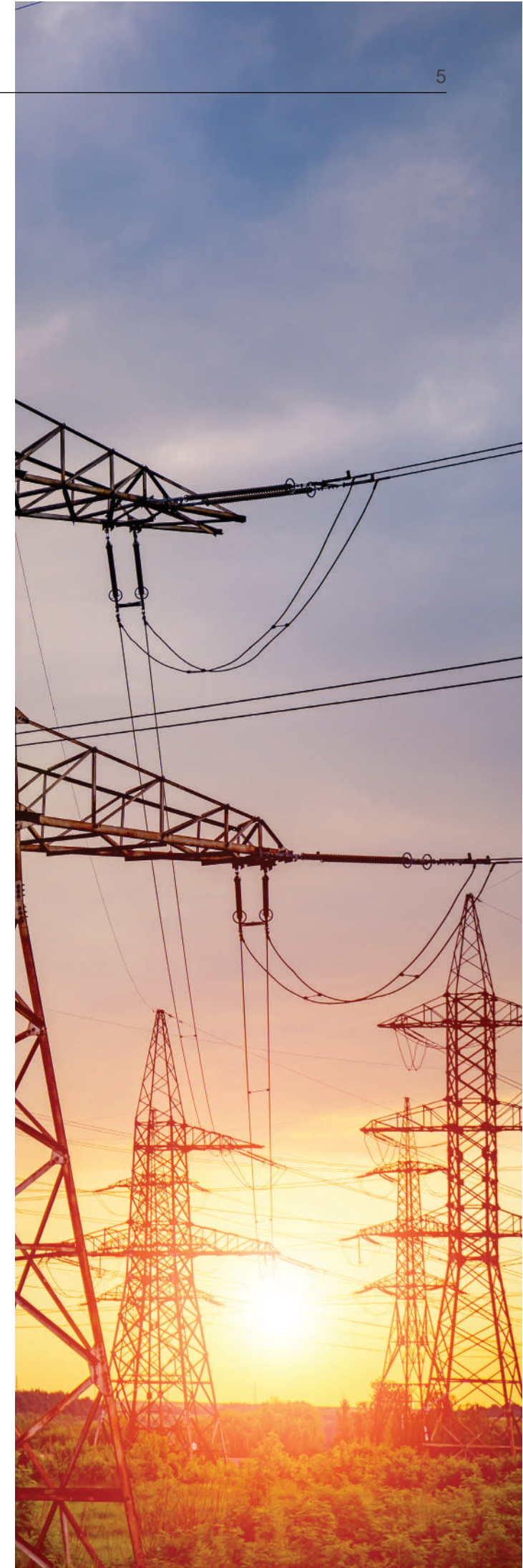
3. Tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận

- Do doanh số ghi nhận chỉ đạt 25% so với kế hoạch, nên kế hoạch lợi nhuận cũng ghi nhận con số khiêm tốn, với tỷ lệ gần như tương ứng.

- Trong 06 tháng đầu năm, có nhiều yếu tố biến động ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận của công ty cụ thể:
 - + Tỷ giá USD/ VND, EUR/ VND đã tăng khoảng 5% - 7% so với đầu năm, làm ảnh hưởng nhiều tới lợi nhuận của các HĐ ký bằng VNĐ nếu chúng ta không thực hiện việc mua đảm bảo tỷ giá.
 - + Giá cước vận tải quốc tế và trong nước tăng cao làm tăng chi phí dự án, đồng thời thời gian vận chuyển kéo dài dẫn tới rủi ro phạt chậm giao hàng.
 - + Do khan hiếm nguồn cung một số loại hàng hóa (cách điện), do các vật liệu cơ bản như đồng, nhôm, thép tăng dẫn tới giá đầu vào của các thiết bị tăng, trong khi giá đầu ra gần như không thay đổi.
 - + Một số khách hàng gặp khó khăn dẫn đến công nợ kéo dài, chưa ghi nhận được doanh số và lợi nhuận.

Mặc dù còn nhiều khó khăn và đối mặt với tình hình kinh doanh không thuận lợi, nhưng hoạt động kinh doanh của Công ty cũng ghi nhận những điểm sáng:

- Chúng ta đã thiết lập được quan hệ với các nhà sản xuất mới và ít nhiều có được vị thế trong các nhà thầu cung cấp cách điện, phụ kiện tới 500 kV, mở ra cơ hội hợp tác với các NSX khác trong tương lai, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Chúng ta cũng đã trúng thầu hầu hết các dự án trong kế hoạch đã lập, việc kế hoạch hợp đồng chưa hoàn thành phần lớn đến từ việc chậm triển khai dự án của các chủ đầu tư.
- Trong tháng 6, VST đã ký được hợp đồng cung cấp hệ thống AWOS Phú Quốc cho khách hàng Công ty QLBMN, đây là hệ thống AWOS hoàn chỉnh đầu tiên sau những cố gắng thâm nhập thị trường thiết bị khí tượng hàng không bằng các dự án cung cấp vật tư dự phòng và mở rộng thay thế. VST cũng đang chuẩn bị để tham gia đấu thầu các dự án theo kế hoạch của năm 2024.



- Mạng kinh doanh thiết bị điện dân dụng có nhiều khởi sắc khi chúng ta đã có thể trực tiếp bán tới tay khách hàng mà không cần qua đại lý những hợp đồng có giá trị khá lớn, đã mở rộng được dải sản phẩm, có đội ngũ sales giàu kinh nghiệm và nhân sự kỹ thuật vững vàng đảm bảo triển khai thành công các dự án.

Để đạt được kết quả kinh doanh năm 2024, chúng ta cần phải dồn sức và trọng tâm cần thực hiện:

- **Thiết bị điện công nghiệp:** cần tập trung tối đa nguồn lực để đấu thầu thành công các dự án lớn sẽ phát hành trong tháng 6, 7/ 2024. Đồng thời, cùng với phòng THHĐ phải quyết tâm hoàn thành việc nghiệm thu, bàn giao các hợp đồng chuyển tiếp từ năm 2023 cũng như các hợp đồng đã ký trong 6

tháng đầu năm 2024.

- **Thiết bị điện dân dụng:** song song với việc bán lẻ, cần tập trung đẩy mạnh các dự án, tập trung hơn nữa vào các dự án có cơ hội triển khai sớm trong thời gian tới.

- **VST:** Cần chuẩn bị thật tốt để đấu thầu thành công các dự án đèn ĐH-PQ, Cam Ranh 1, MET Long Thành. Đặt mục tiêu hoàn thành nghiệm thu bàn giao và thanh quyết toán các hợp đồng chuyển tiếp từ 2023 và ký từ đầu năm 2024.

- **W&B:** Mở rộng thị trường, tìm kiếm các khách hàng mới, nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc tích hợp các giải pháp kỹ thuật vào trong sản phẩm của mình, nâng cao chất lượng dịch vụ, bảo

hành, bảo trì để khẳng định vị thế, uy tín của W&B trên thị trường.

- **Kế toán:** Thường xuyên làm việc với các tổ chức tín dụng để có được các khoản vay ưu đãi, xem xét lựa chọn, đề xuất thời điểm phù hợp để mua đảm bảo tỷ giá. Làm việc chặt chẽ với các phòng ban trong công ty, khách hàng để thu hồi công nợ nhanh chóng.

- **Nhân sự:** Tập trung tuyển dụng các chủ nhiệm dự án, hoàn thiện đội ngũ sales thiết bị điện dân dụng. Rà soát, định biên nhân sự để có kế hoạch nhân sự lâu dài. Thực hiện tốt, đầy đủ các quy định, chính sách của nhà nước đối với người lao động để người lao động yên tâm công tác.

- **Hành chính:** Khai thác hiệu quả việc cho thuê VP tại TP.HCM và Đà Nẵng. Bên cạnh đó công tác duy tu, bảo dưỡng, vệ sinh, phòng chống cháy nổ... tòa nhà luôn phải được chú trọng.

Phối hợp, hỗ trợ các phòng ban khác hoàn thành công việc trong thời gian sớm nhất. Bên cạnh đó, tổ chức tốt các hoạt động theo kế hoạch đã được duyệt của Công ty như: nghỉ mát, sinh nhật, tuyên dương, khen thưởng,... nhằm nâng cao đời sống tinh thần, sức khỏe, cũng như tạo động lực cho người lao động tận tâm cống hiến./.



THỰC HIỆN DỰ ÁN

Đường dây 500kV Mạch 3

Thách thức và Giải pháp

Phạm Thị Thanh Đàm - TP Thực hiện hợp đồng

Hợp đồng thuộc dự án trọng điểm Đường dây 500kV mạch 3 (từ Quảng Trạch – Quảng Bình đến Phố Nối – Hưng Yên) do ban QLDA các công trình điện miền Trung đại diện Chủ đầu tư (CĐT) đã mở đầu cho hoạt động kinh doanh năm 2024 của Tổng công ty VTD. Với tính chất quan trọng, cấp bách của dự án, Chính phủ yêu cầu hoàn thành dự án và đóng điện trong tháng 6/2024, như vậy, liên danh công ty VTD cùng các Nhà sản xuất PLP và ZIBO cần hoàn thành việc giao hàng trước ngày 15/06/2024.

Chuyến xe đường bộ số 1



Đây là một thách thức lớn cho các nhà thầu, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ, sự cam kết và nỗ lực không ngừng của tất cả các bên liên quan, từ giai đoạn sản xuất - thử nghiệm mẫu - vận chuyển - giao hàng đến chân công trình.

Để thực hiện hợp đồng đáp ứng đúng các yêu cầu nghiêm ngặt của Chủ đầu tư về chất lượng, tiến độ và hồ sơ hàng hóa, liên danh VTD đã có các giải pháp sáng tạo, đột phá để đưa dự án về đích; cụ thể như sau:

Giai đoạn sản xuất

Do tầm quan trọng và tính chất cấp bách của dự án, EVN thường xuyên tổ chức các cuộc họp (cả trực tiếp và trực tuyến) yêu cầu các nhà thầu báo cáo và cập nhật tiến độ. Tổng giám đốc công ty VTD (TGD) đã phải trực tiếp tham gia họp và trực tiếp điều hành việc thực hiện dự án.

Lịch sản xuất của PLP phù hợp với yêu cầu của chủ đầu tư. Tuy nhiên, vấn đề khó khăn nhất giai đoạn này là phía ZIBO ngày càng lùi thời gian giao hàng. Dự đoán trước tình hình, TGD VTD sau nhiều cuộc họp trực tuyến đã đích thân sang nhà máy ZIBO 2 lần, làm việc trực tiếp với lãnh đạo cao nhất của ZIBO để đàm phán về tiến độ. Đồng thời, phòng Thiết bị điện công nghiệp (TBD-CN) cũng đã cử người luân phiên sang nhà máy giám sát và đốc thúc việc sản xuất. Nhờ đó, chúng ta có thể nắm vững tình hình sản xuất từng ngày của Nhà sản xuất



TGD Nguyễn Ngọc Tùng dẫn đoàn khách hàng sang kiểm tra và lấy mẫu



để báo cáo cập nhật tiến độ với Chủ đầu tư, giúp Chủ đầu tư nắm tình hình của toàn dự án để báo cáo Chính phủ.

Giai đoạn vận chuyển hàng hóa

Hầu hết các nhà sản xuất cung cấp sản phẩm cho dự án Đường dây 500kV Mạch 3 là Nhà sản xuất từ Trung Quốc, nên tới giai đoạn tháng 4 và 5/2024, tình hình vận chuyển đường biển từ Trung Quốc sang Việt Nam vô cùng căng thẳng, không chỉ vấn đề giá cước tăng cao mà còn là vấn đề chậm tàu, trượt tàu.

Sau 2 chuyến hàng đầu tiên của ZIBO vận chuyển bằng đường biển, Ban lãnh đạo VTD đánh giá việc vận chuyển đường biển sẽ có nguy cơ cao khiến việc giao hàng sẽ bị chậm tiến độ của chủ đầu tư

yêu cầu, nên đã quyết định chuyển phương án sang vận chuyển bằng đường bộ toàn bộ lô hàng còn lại (thậm chí có lô đã chuyển ra cảng biển chờ tàu),... Phòng Thực hiện hợp đồng (THHĐ) đã phối hợp với bộ phận logistic của Nhà sản xuất để thuê vận chuyển bằng đường bộ. Và nhờ đó, hàng hóa được chủ động vận chuyển từ nhà máy đến công trường, không mất thời gian chờ tàu hoặc trượt chuyến tàu.

Đến ngày 10/06/2024, chúng ta đã hoàn thành việc giao hàng, đáp ứng đúng yêu cầu về tiến độ của Chủ đầu tư.

Mặc dù quá trình thực hiện hợp đồng gặp nhiều khó khăn nhưng với sự chỉ đạo của Ban lãnh đạo công ty cùng sự cố gắng nỗ lực của anh chị em phòng TBĐ-CN và THHĐ, công ty VTD cơ bản đã



Những lô hàng cuối cùng hoàn thiện

hoàn thành được nhiệm vụ được giao. Anh chị em cũng đã có thêm nhiều kinh nghiệm, nhiều bài học được rút ra trong việc tìm hiểu lựa chọn đối tác, trong công tác kiểm tra giám sát và linh hoạt lựa chọn phương thức vận chuyển hàng hóa.

Với tinh thần trách nhiệm, chuyên nghiệp, hiệu quả, đội ngũ VTD đã xuất sắc hoàn thành dự án cung cấp thiết bị cho Đường dây 500kV Mạch 3 đúng tiến độ và được Chủ đầu tư đánh giá cao.

Theo đó, để ghi nhận tinh thần làm việc trách nhiệm, hiệu quả và những đóng góp của đội ngũ

CBNV P. TBĐ – CN và P. THHĐ, Ban lãnh đạo công ty đã trao tặng danh hiệu nhân viên xuất sắc tháng 06/2024 cho anh Vũ Quang Lâm, anh Hoàng Ngọc Tiệp – Nhân viên phòng TBĐ – CN, chị Lương Thị Thu, anh Nguyễn Duy Hưng – nhân viên phòng THHĐ. Chúc các anh chị tiếp tục gặt hái được những thành công trong các dự án tiếp theo, đóng góp vào sự phát triển chung của công ty.

VTD rất tự hào khi được góp một phần công sức làm nên sự thành công của dự án Đường dây 500kV Mạch 3 của EVN.



NÂNG CAO NĂNG LỰC ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ

Chương trình đào tạo CÁN BỘ QUẢN LÝ CẤP TRUNG

Nguyễn Thị Hồng Vân - Giám đốc Nhân sự

Trong cuối Quý 1 đầu Quý 2 của năm 2024, Tổng Công ty VTD đã phối hợp với Tổ chức giáo dục đào tạo PTI triển khai Chương trình nâng cao năng lực quản trị cho đội ngũ Cán bộ quản lý cấp trung.

Nội dung khóa học đã được PTI nghiên cứu và thiết kế riêng cho VTD dựa trên các nhu cầu thực tế đã được khảo sát kỹ lưỡng với Ban lãnh đạo VTD và đại diện một số cán bộ quản lý cấp trung với mục tiêu giúp các quản lý cấp trung của VTD hiểu rõ vai trò, trách nhiệm và các kỹ năng cần có của một quản lý như Kỹ năng giao tiếp, Kỹ năng làm việc hiệu quả, Kỹ năng giao việc và trao quyền, Kỹ năng giám sát và đánh giá, Kỹ năng tư duy – giải quyết vấn đề,... đặc biệt là kỹ năng – phương pháp tạo động lực, huấn luyện phát triển đội ngũ hướng tới hiệu quả công việc chung.

Xuyên suốt khóa học, các giảng viên của PTI đã đồng hành cùng đội ngũ quản lý cấp trung của VTD, trao đổi, tìm hiểu, đối diện và giải quyết các tình huống giả định theo nhóm, qua đó giúp tăng cao khả năng phối hợp trong công việc cũng như phản ứng linh hoạt trong việc xử lý các tình huống và có thể vận dụng ngay kiến thức, kỹ năng đã học vào các tình huống thực tế một cách hiệu quả.

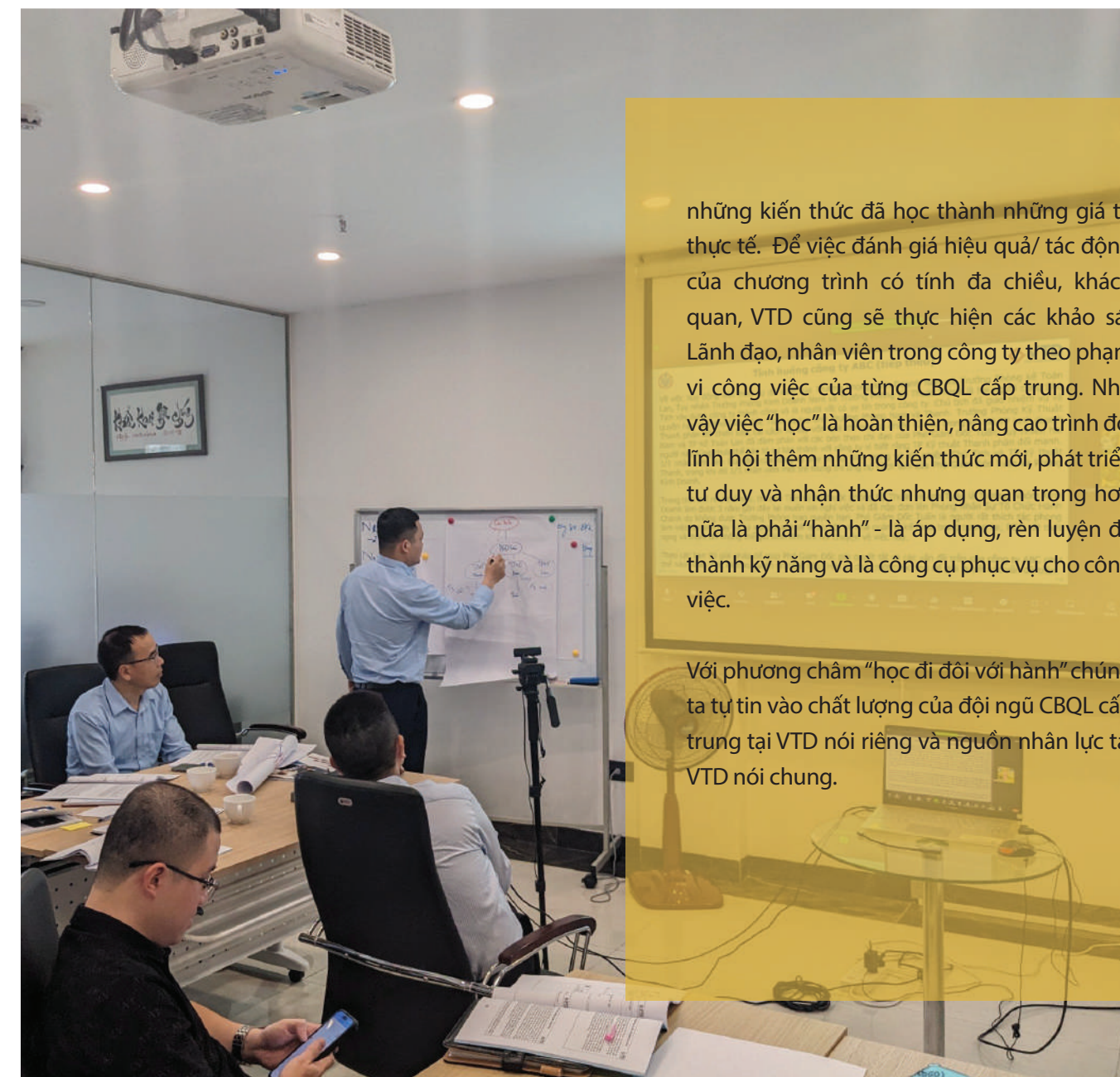
Khóa học có 16 học viên tham gia, là cán bộ quản lý của các đơn vị, bộ phận và cán bộ nguồn của Tổng Công ty VTD. Các giảng viên Hồ Minh Chính và Ngô

Hoàng Minh của PTI đã mang đến cho học viên cách tư duy đúng đắn của người quản lý trong việc xây dựng một đơn vị làm việc hiệu quả và giải quyết tối ưu các vấn đề phát sinh trong hoạt động của đơn vị. Chương trình đã được triển khai thành công và kết thúc vào cuối tháng 4/2024. Các CBQL cấp trung tại VTD đã vận dụng vào ngay công việc hàng ngày và từng bước tạo ra những thành quả.

Tại VTD, việc đào tạo không chỉ dừng trên những bài học, bằng cấp, chứng chỉ, chứng nhận có được sau mỗi khóa học mà đã “học” là phải “hành”, phải biến

những kiến thức đã học thành những giá trị thực tế. Để việc đánh giá hiệu quả/ tác động của chương trình có tính đa chiều, khách quan, VTD cũng sẽ thực hiện các khảo sát Lãnh đạo, nhân viên trong công ty theo phạm vi công việc của từng CBQL cấp trung. Như vậy việc “học” là hoàn thiện, nâng cao trình độ, lĩnh hội thêm những kiến thức mới, phát triển tư duy và nhận thức nhưng quan trọng hơn nữa là phải “hành” - là áp dụng, rèn luyện để thành kỹ năng và là công cụ phục vụ cho công việc.

Với phương châm “học đi đôi với hành” chúng ta tự tin vào chất lượng của đội ngũ CBQL cấp trung tại VTD nói riêng và nguồn nhân lực tại VTD nói chung.





CHIA SẺ BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG CỦA NHÂN VIÊN XUẤT SẮC THÁNG 05.2024

Với sự nỗ lực không ngừng và những thành tích ấn tượng, Anh Trần Đăng Bảo – P.Thiết Bị Điện Dân Dụng đã chứng minh được khả năng vượt trội, tinh thần làm việc xuất sắc của mình và nhận được danh hiệu Nhân viên xuất sắc tháng 05.2024.

Hôm nay, chúng ta sẽ cùng nhau lắng nghe anh chia sẻ về kinh nghiệm, phương pháp làm việc và những bí quyết giúp anh đạt được thành công. Hi vọng rằng những câu chuyện và kinh nghiệm của anh sẽ là nguồn cảm hứng cho chúng ta.

PV: Xin chào anh Trần Đăng Bảo, cảm ơn anh đã dành thời gian trò chuyện cùng BBT ngày hôm nay, cùng nhau chia sẻ những câu chuyện về cách anh đã tìm kiếm, tiếp cận, thuyết phục khách hàng để ký kết các hợp đồng cung cấp hệ thống Smarthome của công ty trong thời gian qua.

Anh Đăng Bảo: Trước tiên, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban lãnh đạo và tất cả đồng nghiệp

đã tin tưởng và ủng hộ tôi. Việc được vinh danh là nhân viên xuất sắc của tháng là một niềm vinh dự lớn đối với tôi, là sự ghi nhận của BLĐ cho những cố gắng của tôi trong thời gian qua. Tôi đã cố gắng hết mình để hoàn thành tốt công việc và luôn học hỏi từ những người xung quanh. Tôi tin rằng thành công này không chỉ là kết quả của nỗ lực cá nhân mà còn là sự hỗ trợ, hợp tác và động viên từ cả tập thể. Cảm ơn các bạn đã luôn đồng hành và giúp đỡ.

PV: Tuy gia nhập đại gia đình VTD chưa lâu, nhưng anh đã có 8 năm kinh nghiệm trong ngành Smarthome, vậy anh có thể chia sẻ phương pháp và quy trình để chốt đơn hàng mà anh thường sử dụng?

Anh Đăng Bảo: Quy trình chốt đơn của tôi sẽ bao gồm 7 bước:

- Bước 1: Lấy Thông Tin Khách hàng;
- Bước 2: Kịch bản gọi điện/nhắn tin Khách hàng;
- Bước 3: Biết Cách đặt câu hỏi với Khách hàng;
- Bước 4: Xác định được nhu cầu và mức đầu tư của Khách hàng;
- Bước 5: Kết nối với các đơn vị nhà thầu hoặc thi công tại công trình;
- Bước 6: Lên giải pháp và báo giá;
- Bước 7: Chốt Sale.

PV: Sản phẩm Smarthome của công ty VTD hướng tới phân khúc khách hàng cao cấp. Các khách hàng này thường khó tiếp cận, họ đòi hỏi sự chuyên nghiệp cao, sự tỉ mỉ trong dịch vụ và sản phẩm, cũng như sự linh hoạt để đáp ứng các yêu cầu đặc biệt. Vậy anh làm thế nào để tiếp cận, xác định được nhu cầu của họ và giới thiệu được sản phẩm phù hợp?

Anh Đăng Bảo: Việc tiếp cận và xác định nhu cầu của khách hàng nằm trong 6 bước đầu trong quy trình chốt đơn của tôi. Tôi xin được nói rõ hơn về cách tôi thực hiện các bước này.

Bước 1: Lấy thông tin khách Hàng: Các thông tin của tôi có được chủ yếu từ các đối tác bán chéo như đơn vị Thiết bị vệ sinh, thiết bị đèn, cửa.. Ngoài ra còn có các Kiến trúc sư và đặc biệt là Khách hàng cũ giới thiệu.

Bước 2: Kịch bản gọi điện/nhắn tin khách hàng : Khi có thông tin xong tôi sẽ có những kịch bản gọi điện để Khách Hàng không thấy bị làm phiền khi nghe máy và mục tiêu của việc gọi điện là xin lịch gặp.



Bước 3: Biết Cách đặt câu hỏi với khách hàng: Tôi luôn áp dụng nguyên tắc 80/20, 20% thời gian để hỏi khách hàng và 80% là để lắng nghe và xác định nhu cầu của khách.

Bước 4: Xác định được nhu cầu và mức đầu tư của khách hàng: Với các tính năng mà khách hàng yêu cầu thì mức đầu tư khoảng bao nhiêu để mình giải quyết vấn đề về giá cho khách.

Bước 5: Kết nối với các đơn vị nhà thầu hoặc thi công tại công trình để nắm được tiến độ của hạng mục SmartHome, để mình dễ làm việc với khách.

Bước 6: Lên giải pháp và báo giá chuyên nghiệp và thẩm mỹ phù hợp với công trình đang chăm sóc. Khi gửi Báo giá nên xin qua gặp trực tiếp để trình bày, không nên gửi qua Zalo.



PV: Khi anh đã thực hiện tốt 6 bước trên thì việc chốt sales là điều dễ dàng và luôn đạt được đơn hàng mong muốn?

Anh Đăng Bảo: Không hẳn là vậy. Bước chốt sales là bước vô cùng quan trọng. Mỗi một công trình, mỗi một khách hàng lại là một tính cách, một câu chuyện riêng cần cách xử lý khác nhau, chúng ta cần những câu nói mang tính quyết định cao, nếu không dù có làm tốt 6 bước trên thì chúng ta cũng không đạt được đơn hàng như mong muốn. Tôi thường sử dụng Phương pháp DICS (Dominance, Influence, Steadiness, Conscientiousness) là công cụ để đánh giá tính cách và hành vi của khách hàng. Khi đã hiểu khách hàng thì việc làm sao để làm hài lòng và thuyết phục họ là điều không còn quá khó.

PV: Vậy giá sản phẩm cao có phải là một yếu tố gây khó cho việc chốt sale không?

Anh Đăng Bảo: Có 1 số khách hàng cũng rất hay đi dò giá sản phẩm nên kinh doanh phải lường trước được vấn đề này. Để khách hàng không so sánh giá giữa VTD và các công ty khác mình phải làm sao để khách thấy được VTD là khác biệt so với các công ty khác. Tôi sẽ dựa theo 3 yếu tố:

1. Sản Phẩm: Chúng ta mang đến cho khách hàng sản phẩm xuất xứ Châu Âu, chất lượng cao và đa dạng mẫu mã...
2. Uy tín của Công ty: VTD là một công ty về công nghệ được ra đời hơn 20 năm, chúng tôi có đội ngũ kỹ thuật chuyên nghiệp, sản phẩm được stock sẵn kho, chính sách bảo hành bảo trì, chế độ hậu mãi tốt...
3. Nhân Viên Sales: Hiểu nhu cầu của khách hàng, giải quyết được các vấn đề cho khách hàng như: tính thẩm mỹ phù hợp với từng không gian, thiết kế giải pháp theo yêu cầu riêng, ví dụ giải pháp an ninh để khách hàng không phải lo lắng về tính bảo mật thông tin, thiết kế giải pháp âm thanh đa vùng giúp khách hàng thư giãn.

Nếu 3 yếu tố này được kết hợp 100% thì lúc đó khách hàng sẽ chấp nhận giá cao hơn.

Cảm ơn anh đã chia sẻ những kinh nghiệm và câu chuyện thành công của mình. Chúc anh tiếp tục gặt hái được nhiều thành công hơn nữa trong tương lai, và cũng hy vọng rằng những chia sẻ của anh có thể giúp ích cho các đồng nghiệp khác và đội ngũ sale của công ty VTD ngày càng lớn mạnh.



★ QUỐC TẾ THIẾU NHI 1 / 6

VTD với các thành viên nhí!

Nhân dịp Quốc tế thiếu nhi 1/6 và kết thúc năm học 2023 – 2024, Tổng Công ty VTD đã gửi các phần quà đến các cháu thiếu nhi là con em CBNV của các đơn vị trên cả nước.

Phòng Tổ chức Hành chính đã lựa chọn những món quà thiết thực và ý nghĩa để gửi tới các em nhỏ. Từng phần quà được cân nhắc phù hợp với từng lứa tuổi và nhu cầu của các bé và mỗi một món quà được trao tặng là một tâm tình được gửi gắm.

Hoạt động trao quà khuyến học và Quốc tế Thiếu nhi 1/6 năm nay đã diễn ra thành công tốt đẹp, mang lại nhiều niềm vui và ý nghĩa cho các em nhỏ và gia đình. Chúng ta cùng chúc các em nhỏ một mùa hè vui tươi, bổ ích và chuẩn bị sẵn sàng cho một năm học mới đầy hứng khởi và thành công!





SINH NHẬT TUỔI **21** *Ấm cúng - Gắn kết*

Ngày 17/4/2024, Tổng Công ty VTD tổ chức Kỷ niệm 21 năm ngày thành lập (2003 – 2024). Lễ kỷ niệm được tổ chức ấm cúng, thân tình và gắn kết với cầu truyền hình kết nối trực tuyến giữa các đầu cầu Hà Nội, TP. HCM và Đà Nẵng.

Trải qua 21 năm xây dựng và phát triển, Tổng Công ty VTD đã từng bước khẳng định uy tín trong các lĩnh vực kinh doanh như thiết bị điện truyền tải, thiết bị hàng không – sân bay, thiết bị máy chế biến gỗ và thiết bị điện dân dụng – smarthome; đồng thời phát triển quy mô cả về chiều rộng lẫn chiều sâu với hệ thống các văn phòng đại diện, chi nhánh tại nhiều tỉnh thành trên toàn quốc như Hà Nội, Đà Nẵng, TP. HCM và Bình Dương.

Với tầm nhìn và mục tiêu trở thành nhà thầu TOP đầu trong các lĩnh vực mà Tổng công ty tham gia, VTD đang từng bước hiện thực hóa mục tiêu đó bằng những nỗ lực hoàn thiện đội ngũ, cải tiến phương pháp làm việc và kiên trì xây dựng lối đi riêng với văn hóa “Trách nhiệm – Chuyên nghiệp – Hiệu quả”. Chính sự tận tâm trong công việc và minh bạch trong kinh doanh đã giúp VTD nhận được sự tin tưởng, đồng hành của đối tác, khách hàng trong suốt 21 năm qua.



Tổng giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng – Đại diện BLĐ công ty đã chia sẻ những tâm huyết và kỳ vọng về hành trình sắp tới của VTD, đồng thời khích lệ động viên toàn thể CBNV nỗ lực, vững tin và kiên định mục tiêu để sát cánh cùng BLĐ hướng tới những thành công lớn hơn trong tương lai.

Ông khẳng định “Trong hành trình 21 năm qua, VTD đã xây dựng được đội ngũ nhân sự chất lượng, có tính kế thừa cao. Từ lực lượng nòng cốt ban đầu, những nhân sự đó tiếp tục diu dắt, chỉ bảo để phát triển lứa cán bộ kế cận, thành quả của ngày hôm nay là công sức, trí tuệ của Ban lãnh đạo cùng các thể hệ cán bộ nhân viên, những người đã và đang từng ngày nỗ lực, chung tay góp sức xây dựng ngôi nhà chung VTD ngày càng phát triển”

Và nhân dịp kỷ niệm này, VTD đã ghi nhận và vinh danh những CBNV đã gắn bó với VTD cả một hành trình dài. Đó là anh Nguyễn Đình Đạt – Giám đốc R&D lĩnh vực Thiết bị Điện dân dụng, chị Nguyễn Mai Hoa – Phòng Thực hiện Hợp đồng, chị Trần Thị Nguyệt Quế - Phòng Thiết bị điện Công nghiệp là những CBNV có thâm niên làm việc 5 năm tại VTD, và đặc biệt là Tổng Giám đốc Nguyễn Ngọc Tùng – người đã đồng hành với VTD suốt 15 năm qua. Họ là những nhân chứng, chứng kiến những thăng trầm, đổi thay và tự hào khi nhìn thấy sự trưởng thành của VTD ngày hôm nay.

Chúc mừng sinh nhật VTD 21 tuổi!!! Chúc VTD ngày càng tăng trưởng lớn mạnh và phát triển bền vững!!!