



KHÓA HUẤN LUYỆN

**KHỞI NGHIỆP
BÁN HÀNG**

*Cùng **TÀI PHÁT***



Ban Biên tập

Nguyễn Văn Hiếu, Giám đốc
Trần Thanh Trang, Phó giám đốc
Huỳnh Ngọc Minh, Cố vấn Chiến lược
Tập thể Nhân viên, Phòng Bán hàng

Nội dung

- i. Thư chào mừng
 - ii. Hướng dẫn sử dụng
 - iii. Giới thiệu Công ty
 - iv. Các yêu cầu của khóa huấn luyện
 - v. Chương trình huấn luyện tổng quát
-
- I. Danh mục sản phẩm và linh kiện
 - II. Bảng giá tham khảo theo thời điểm
 - III. Quy trình và các thao tác bán hàng
 - Quy trình bán hàng
 - Các mẫu biểu dùng trong bán hàng
 - Các thao tác bán hàng
 - Cách ghi chép phiếu xuất hàng
 - Cách tính giá thành cho các tình huống
 - IV. Các kỹ năng hỗ trợ bán hàng cơ bản
 - Kỹ năng giao tiếp
 - Kỹ năng điện thoại
 - Kỹ năng - Nghệ thuật bán hàng
 - Kỹ năng thuyết phục
 - V. Bán hàng thực nghiệm
 - VI. Đánh giá kết quả đào tạo và tổng kết

i. Thư chào mừng từ Giám đốc Công ty Quảng cáo Tài Phát

Kính chào các Bạn,

Lời đầu tiên, Ban Giám đốc Công ty Quảng cáo Tài Phát (Tài Phát Advertising) rất hân hoan chào đón bạn gia nhập vào đội ngũ bán hàng của Công ty Quảng cáo Tài Phát.

Là thành viên của Tài Phát Advertising, Bạn sẽ có cơ hội trải nghiệm tinh thần tập thể năng động, quyết tâm - không bao giờ bỏ cuộc của cả tập thể Tài Phát Advertising, đồng thời bạn sẽ cảm nhận được tinh thần tập thể chiến thắng, vượt lên mọi hoàn cảnh. Bạn sẽ có cơ hội được thử thách để khám phá và phát triển bản thân toàn diện hơn thông qua công việc và các chương trình huấn luyện đặc biệt của Tài Phát Advertising.

Chào đón Bạn đến với Phòng Bán hàng - là một trong những phòng ban quan trọng nhất của Công ty và được hình thành ngay từ những ngày đầu Công ty được thành lập. Khởi nghiệp với vị trí bán hàng cùng Tài Phát Advertising, bạn sẽ cảm nhận được giá trị bản thân thông qua việc trực tiếp giao tiếp, đàm phán, thương lượng và giải quyết vấn đề cùng Quý khách hàng. Tài Phát Advertising luôn luôn nỗ lực hết mình để tạo điều kiện tốt nhất cho tất cả các thành viên cùng phát triển sự nghiệp cùng Tài Phát.

Công ty Quảng cáo Tài Phát mong đợi tất cả các Bạn sẽ làm việc với lòng nhiệt quyết cao nhất, sẽ phát huy tất cả năng lực bản thân để cùng Tài Phát Advertising thực hiện trọn vẹn ước mơ, hoài bão và sứ mệnh.

Hẹn Bạn trên đỉnh Thành công!

Trân trọng,

Nguyễn Văn Hiếu
Giám đốc

ii. Hướng dẫn sử dụng

Quyển tài liệu “Khóa Huấn luyện Khởi nghiệp Bán hàng cùng Tài Phát” là tài liệu lưu hành nội bộ của Công ty Quảng cáo Tài Phát. Đây là tài liệu mở và vì thế sẽ luôn được cập nhật và điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế của công tác bán hàng và tình hình thực tế của Công ty Tài Phát. Tài liệu huấn luyện này được sử dụng cụ thể cho các mục đích chính thức sau:

- Huấn luyện đội ngũ bán hàng
- Làm tài liệu tham khảo cho việc điều hành, phân công, giám sát của cấp quản lý phòng Bán hàng
- Làm tài liệu tham khảo cho công tác đánh giá hiệu quả làm việc của nhân viên phòng Bán hàng
- Cung cấp thông tin cho nhân viên về các mặt hàng, chủng loại hàng hóa của Tài Phát
- Làm nguồn tham khảo cho các phòng ban khác của Công ty Tài Phát

Bản quyền tài liệu cho “Khóa Huấn luyện Khởi nghiệp Bán hàng cùng Tài Phát” này do Công ty TNHH Quảng cáo Tài Phát nắm giữ, vì thế, vui lòng trích dẫn nguồn tài liệu khi sử dụng bất kỳ nội dung nào từ quyển tài liệu này.

Mọi thông tin phản hồi, xin vui lòng liên hệ:

Phòng Hành chính
Công ty TNHH Quảng cáo Tài Phát
140B Mậu Thân, quận Ninh Kiều
Thành phố Cần Thơ

ĐT: 0710 - 3834462

Fax: 0710 - 3733774

Email: taiphat@taiphat.com

Web : www.taiphat.com

iii. Giới thiệu Công ty Quảng cáo Tài Phát

Quá trình phát triển của Tài Phát Advertising:

Công ty TNHH Quảng cáo Tài Phát chuyên cung cấp các sản phẩm, dịch vụ in kỹ thuật số chất lượng cao và thi công quảng cáo đa phương tiện trên các loại chất liệu khác nhau như: mái che di động, vòm cửa sổ, dù quảng cáo, bảng hiệu, hộp đèn, băng-rôn, pa-nô, billboard, áp-phích, poster, mặt dựng hộp kim, các hạng mục nhôm, các công trình sắt, thép.

Với mong muốn ngày càng được phục vụ nhiều hơn, tốt hơn, chuyên nghiệp hơn, Tài Phát đã chính thức nâng tầm mình lên thành Công ty TNHH Quảng Cáo Tài Phát, với quyết tâm giữ vững vị trí dẫn đầu trong ngành mái che di động, nâng cao thị phần trong ngành quảng cáo, xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp hơn, tốt hơn, để Công ty trở thành “NGÔI NHÀ CHUNG” cho tất cả nhân viên quyết định gắn bó và phát triển cùng Tài Phát.

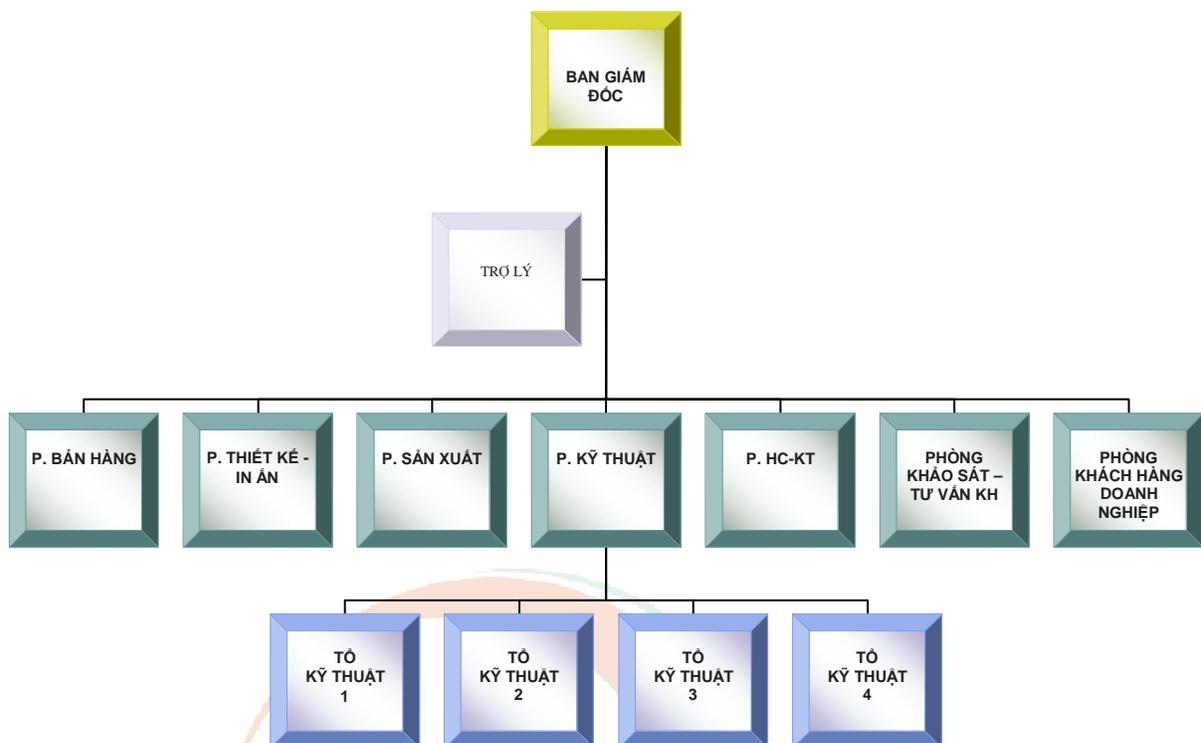
Với quyết tâm cao độ của tập thể Tài Phát, Công ty đã lần lượt trải qua những chặng đường sau đây với sự cống hiến hết mình của toàn thể nhân viên Tài Phát:

Năm 1997, từ cơ sở kinh doanh, lắp đặt mái che di động và thi công các công trình nhôm sắt nhỏ lẻ, tọa lạc tại 109 Mậu Thân-P.Xuân Khánh-Q.Ninh Kiều-TP.Cần Thơ, chủ yếu cung cấp mái che di động và vòm thẩm mỹ... cho các hộ gia đình. Số lượng 02 công nhân chính, diện tích mặt bằng hạn chế với 150m².

Năm 2002, cơ sở được chuyển thành DNTN Tài Phát, số lượng nhân viên tăng lên 13 công nhân. Ngoài việc gia tăng thị phần trong ngành mái che, Tài Phát Advertising bắt đầu thực hiện những công trình quảng cáo chuyên nghiệp hơn, qui mô hơn như: dù quảng cáo, pano bảng hiệu, hộp đèn...

Năm 2010, tổng số trên 30 công nhân, sở hữu mặt bằng tại 140B Mậu Thân, P. An Phú, Q. Ninh Kiều, TP. Cần thơ với diện tích sử dụng trên 600m². Tài Phát đã là đơn vị dẫn đầu trong ngành mái che di động, cung cấp linh kiện, vật tư cho hơn 4/5 các cơ sở thi công mái che khác. Thị trường được mở rộng sang nhiều tỉnh thành trong vùng ĐBSCL. Trong lĩnh vực quảng cáo, thị phần cũng tăng trưởng không ngừng, khách hàng không ngừng tăng về số lượng, lẫn qui mô, hoặc các Doanh nghiệp nhỏ và vừa mà còn cả những Tập đoàn, Công ty lớn đa quốc gia...

Hiện nay, số lượng nhân viên hơn 50 người và Công ty cũng đã thành lập các phòng ban nghiệp vụ để phục vụ Quý khách hàng tốt hơn.



Khách hàng truyền thống:

Với phong cách phục vụ chuyên môn, chu đáo và luôn cố gắng làm hài lòng Quý khách hàng ở mức cao nhất, những khách hàng – là các tổ chức, công ty đa quốc gia đã tin tưởng và trao cho Công ty sứ mệnh truyền thông thương hiệu. Các công ty bao khách hàng truyền thống bao gồm: Pepsico, DHG Pharma, Meizan, Caltex, Foster, TKN Joint Operation, CARE International, United Pharma, Bảo hiểm Dai-Ichi, Lipton (Unilever), Nestle, Abbott, Vietcombank, PG Bank, MHB Bank, May Meko, Nutifood, Mỹ phẩm Titione, Sơn DUPAINT, Bảo hiểm Bảo Minh, Bảo hiểm Dầu khí PVI, Total Gaz, Xi măng Kim Định, Vixumilk, Vinacafe, Vinamilk, Nhà hàng - Khách sạn Ninh Kiều, Quán ăn gia đình La Cà, ...

Những thành quả đạt được:

Các sản phẩm của Tài Phát ngày càng đa dạng và phong phú, ngoài các mặt hàng truyền thống như dù quảng cáo, panô, hộp đèn, bảng hiệu, in cờ phướn, bangderole, backdrop trên chất liệu Hiflex, decal, silk, PP. Tài Phát còn thi công các công trình mặt dựng hợp kim, bảng hiệu chữ nổi, billboard. Đặc biệt, với việc đầu tư mới 2 máy in kỹ thuật số khổ rộng Mimaki (Nhật), Tài Phát còn nhận in kỹ thuật số các loại quảng cáo khổ rộng cho các đơn vị bạn. Tất cả những thành quả trên, góp phần mang lại doanh số liên tục tăng bình quân trên 40% hàng năm. Về tài chính, với việc không ngừng tích lũy vốn qua từng năm. Với sự ưu ái của nhà cung cấp với các

chính sách tín dụng tốt, đã làm cho DN ngày càng vững chắc và luôn tăng thế mạnh của mình trên thị trường.

Giá trị Tài Phát đối với Quý khách hàng:

Đạt được những thành quả vượt bậc trên là nhờ Tài Phát luôn mang lại cho khách hàng những sản phẩm chất lượng nhất, không chỉ từ việc luôn cung cấp vật tư có chất lượng tốt nhất, chú ý tới từng chi tiết linh kiện mà còn quan tâm sâu sát tới công tác thi công, luôn mang lại chất lượng và tính thẩm mỹ cao. Về giá, với mong muốn mang lại cho khách hàng sản phẩm giá tốt nhất, Tài Phát luôn nghĩ quyền lợi khách hàng lên trên quyền lợi của mình. Tài Phát là khách hàng của những nhà cung cấp mạnh, là những nhà phân phối lớn cung cấp cho cả nước, có uy tín, có tiềm lực tài chính, cộng với sự đầu tư của DN mình, Tài Phát luôn mua hàng với số lượng lớn và giá hợp lý, nhằm giảm giá thành cho khách hàng. Dịch vụ sau bán hàng cũng là điểm mạnh, với sự nhanh chóng, kịp thời, Tài Phát luôn làm tốt công tác bảo hành, bảo trì, các chính sách thưởng cho các cơ sở mạnh, uy tín, góp phần làm nên sự hài lòng của khách hàng.

Giá trị Tài Phát đối với Nhân viên:

Một điều không thể thiếu đã mang lại thành công ngày hôm nay cho Tài Phát đó là một đội ngũ công nhân có tay nghề cao, tâm huyết, đoàn kết, luôn hết mình vì công việc. Tài Phát quan tâm tới việc tuyển chọn người tài, thường xuyên đào tạo, chú trọng tới việc xây dựng một môi trường làm việc thân thiện, an toàn, quan tâm đến đời sống công nhân, chính sách đãi ngộ cao đúng Luật lao động, công bằng. Tổ chức nhiều chuyến tham quan, du lịch nghỉ dưỡng góp phần đem lại sinh lực mới cho công nhân viên.

Since 1997

ADVERTISING

iv. Các yêu cầu của khóa huấn luyện

Nội dung khóa huấn luyện này bao gồm bốn phần:

Phần 1: Danh mục hàng hóa, linh kiện và giá bán

Phần 2: Quy trình và các thao tác bán hàng

Phần 3: Các kỹ năng cơ bản dành cho bán hàng

Phần 4: Thực hành bán hàng

Tương ứng với mỗi phần, khóa huấn luyện đều có bài kiểm tra, đánh giá nhằm đo lường kết quả huấn luyện và học tập. Để tham gia tốt khóa huấn luyện này, có một vài yêu cầu cần thiết cho các thành viên tham dự:

- Xem tài liệu trước, ít nhất mỗi phần trong ngày
- Tham gia tích cực thông qua sự tương tác với người hướng dẫn bằng cách: đặt câu hỏi, trao đổi, thảo luận, ...
- Hoàn thành tất cả các bài tập tình huống
- Hoàn thành các bài kiểm tra, đánh giá

Ngoài ra, để chính thức tham gia vào đội ngũ bán hàng, các ứng viên tiềm năng tham dự khóa tập huấn này phải nỗ lực hết mình vì Công ty sẽ gạn lọc lại và ký kết hợp đồng thử việc với 60% thành viên đạt kết quả cao nhất.

Since 1997

ADVERTISING

v. Chương trình huấn luyện tổng quát

Ngày	Nội dung chính
Ngày 1	<i>Tìm hiểu và làm quen với sản phẩm</i>
	Khởi động và làm quen
	Giới thiệu về Công ty Quảng cáo Tài Phát
	Tìm hiểu mong đợi và giới thiệu mục tiêu của khóa tập huấn
	Qui định và yêu cầu của khóa tập huấn
	Giới thiệu Danh mục thành phẩm và giá cả
	Giới thiệu Danh mục linh kiện, công năng và giá
	Đánh giá kết quả
Ngày 2 - 3	Qui trình và các thao tác bán hàng
	Quan sát hoạt động bán hàng và tự mô tả
	Báo cáo kết quả tự quan sát về hoạt động bán hàng
	Giới thiệu qui trình bán hàng chuẩn của công ty
	Giới thiệu các mẫu biểu sử dụng trong bán hàng và công năng từng loại
	Thực hành sử dụng mẫu biểu
	Qui cách tính giá thành cho các tình huống
	Thực hành tính giá thành theo tình huống
	Đánh giá kết quả
Ngày 4 - 5	Một số kỹ năng bán hàng cơ bản
	Kỹ năng giao tiếp qua điện thoại

Ngày	Nội dung chính
	Kỹ năng giao tiếp trực tiếp
	Kỹ năng thấu hiểu nhu cầu khách hàng
	Kỹ năng thương lượng và thuyết phục khách hàng
	Đánh giá kết quả
Ngày 6 - 10	Huấn luyện kèm cặp thực hành bán hàng
	Thực hành bán hàng thực tế
Ngày 11	Tổng kết & Đánh giá kết quả đào tạo
	<i>Phiên họp chung:</i>
	- Nhận xét và đánh giá chung
	- Trao Giấy chứng nhận đào tạo Tài Phát
	Kết thúc
	<i>Phiên họp riêng lẻ:</i>
	- Nhận xét từng thành viên
	- Trao hợp đồng thử việc 2 tháng

Since 1997

Danh mục sản phẩm và linh kiện

MÁI CHE DI ĐỘNG VÀ LINH KIỆN



I. Danh mục sản phẩm và linh kiện

Sản phẩm và linh kiện mái che di động bao gồm những loại cơ bản sau:

- 1- Ống nhôm
- 2- Tay nhôm
- 3- Vải bạt
- 4- Rèm (có in nội dung hoặc cùng màu)
- 5- Pas
- 6- Hộp số
- 7- Tay quay
- 8- Khế
- 9- Mang cá
- 10- Nắp nhựa
- 11- Ống luôn
- 12- Tắc kê



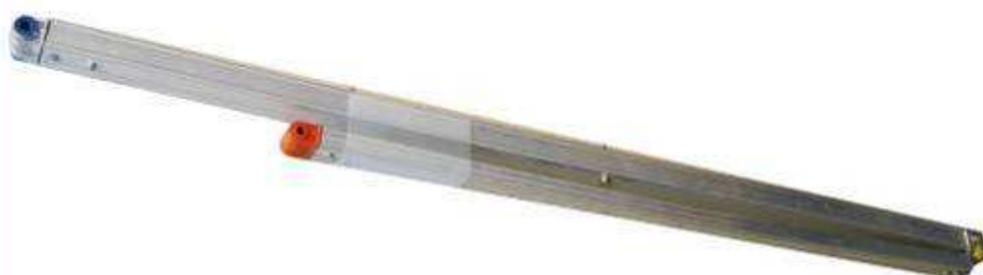
1a. Ống nhôm trắng



1b. Ống nhôm vàng



2a. Tay nhôm trắng



Tay nhôm trắng

2b Tay nhôm bầu trắng



Tay nhôm vuông



Tay nhôm bầu

2c. Tay sắt vàng



Tay sắt vàng



Ốc tay ngoài



3. Vải bạt



4. Vải rèm

4.1. Vải rèm không in nội dung



4.2. Vải rèm có in nội dung





Pas (mặt ngoài)



Pas (mặt trong)



pas (mặt trước)

6. Hộp số



Hộp Số - Ốc hộp số

7. Khế



Trái khế (khế)

8. Mang cá



**Mang cá
(mặt trong)**



**Mang cá
(mặt ngoài)**

9. Nắp mũ



Nắp mũ (nắp nhựa)

10. Ống luồn



Ống Luồn (ống nhựa)

11. Tắc kê



Tắc kê



BẢNG HIỆU – HỘP ĐÈN

Bảng hiệu ngang, một mặt



Bảng hiệu ngang – đứng, một mặt



Bảng hiệu đứng - hai mặt – có chân, một mặt



Hộp đèn ngang – một mặt



Hộp đèn đứng – hai mặt – không chân



Hộp đèn đứng – hai mặt – có chân



Hộp đèn đứng – hai mặt – Hình mũi tên



Tài Phát
ADVERTISING
Since 1997

BĂNG RÔN – PHƯỜN – PHÒNG MÀN

Băng rôn



Phuồn



Phiên màn



II. Bảng giá tham khảo

1. Bảng giá linh kiện tham khảo (dành cho khách hàng đại lý)

2. Bảng giá sản phẩm tham khảo (dành cho khách hàng lẻ)

III. Quy trình và các thao tác bán hàng

1. Tổng quan

Các mô hình bán hàng hiện tại của Công ty:

- Bán hàng trực tiếp tại phòng Bán hàng
- Bán hàng trực tiếp tại hộ gia đình, cơ sở - dịch vụ của khách hàng thông qua khảo sát, đo đạc
- Bán hàng qua điện thoại

Ngoài nhiệm vụ chính là bán hàng, phòng Bán hàng của Công ty còn phụ trách nhiệm vụ chăm sóc và hỗ trợ khách hàng.

2. Các mẫu biểu sử dụng trong bán hàng

Các mẫu biểu được sử dụng trong phòng bán hàng gồm có:

- Sổ bán hàng (của từng cá nhân nhân viên bán hàng)
- Phiếu xuất hàng (một quyển dùng chung cho tất cả các khách hàng vắng lai trong khi mỗi khách hàng mua sỉ sẽ có một quyển xuất hàng riêng)
- Phiếu yêu cầu in (đối với những sản phẩm có in ấn)
- Sổ lưu nhật ký bán hàng vắng lai (có nhân viên chuyên phụ trách ghi sổ nhật ký bán hàng)

Phiếu Yêu cầu in

PHIẾU YÊU CẦU IN

- Ngày nhận : Ngày giao :
- Khách hàng :
- Loại hàng :
- Kích thước :
- Màu sắc :

NỘI DUNG :

Người yêu cầu
Ký tên

Người nhận nội dung
Ký tên

Người nhận hàng
Ký tên

3. Quy trình bán hàng

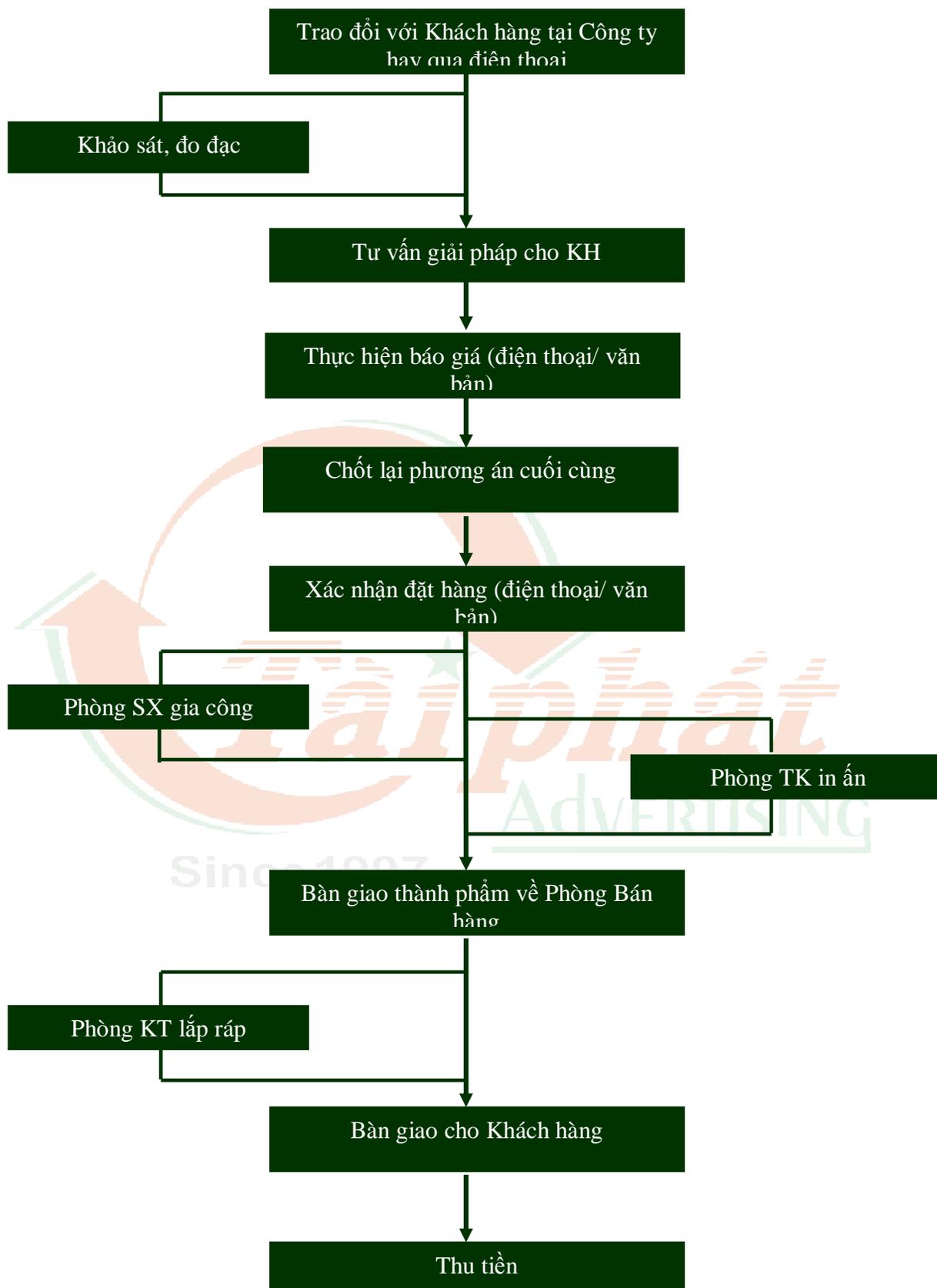
3.1. Quy trình tổng thể

Dưới đây, công ty giới thiệu quy trình bán hàng tổng thể. Tùy theo từng trường hợp cụ thể sẽ có quy trình bán hàng chi tiết.

Các bước bán hàng cơ bản :

- **Bước 1:** Gặp gỡ khách hàng tại Công ty, hay trao đổi với khách hàng qua điện thoại
- **Bước 2:** Phòng Khảo sát tiến hành khảo sát, đo đạc (nếu cần) để nắm rõ yêu cầu của khách hàng và các thông số kỹ thuật
- **Bước 3:** Tư vấn cho khách hàng các phương án tối ưu nhất
- **Bước 4:** Thực hiện Báo giá (có thể báo giá qua điện thoại hay văn bản)
- **Bước 5:** Chốt lại phương án Khách hàng lựa chọn và đơn đặt hàng cuối cùng
- **Bước 6:** Xác nhận đặt hàng (xác nhận qua điện thoại hay văn bản)
- **Bước 7:** Bộ phận lưu trữ (phòng Bán hàng) nhập số lưu bán hàng
- **Bước 8:** Chuyển đơn đặt hàng sang phòng Sản xuất để gia công hay phòng In ấn – Thiết kế để in ấn tùy theo yêu cầu công việc cụ thể của đơn hàng
- **Bước 9:** Phòng sản xuất hay phòng In ấn – Thiết kế thực hiện nghiệp vụ của mình theo yêu cầu đơn đặt hàng từ bộ phận lưu trữ thuộc phòng Bán hàng
- **Bước 10:** Giao thành phẩm cho phòng bán hàng (đối với đơn hàng có yêu cầu gia công)
- **Bước 11:** Phòng bán hàng giao hàng cho Khách hàng hoặc phòng Kỹ thuật lắp đặt tại nơi khách hàng yêu cầu
- **Bước 12:** Phòng bán hàng/ phòng Kỹ thuật thu tiền sau khi giao hàng/ lắp đặt

Các bước bán hàng nêu trên có thể được mô tả bằng sơ đồ như sau:



4. Các thao tác bán hàng

Thao tác bán hàng cụ thể sẽ được mô tả theo mỗi bước trong một chuỗi các bước bán hàng như sau:

- Bước 1: Gặp gỡ khách hàng tại Công ty, hay trao đổi với khách hàng qua điện thoại
 - Chào hỏi
 - Thăm hỏi (đối với khách hàng thân thiết)
 - Tìm hiểu nhu cầu, mong muốn của Khách hàng
 - Ghi gộp yêu cầu của Khách hàng
 - Thu thập tên Khách hàng, địa chỉ, thông tin liên lạc
- Bước 2: Khảo sát, đo đạc (nếu cần) để nắm rõ nhu cầu, mong muốn của khách hàng
 - Xác nhận yêu cầu của Khách hàng một lần nữa
 - Xác định qui cách sản phẩm khách hàng mong muốn
 - Đo đạc và thu thập những thông số kỹ thuật
- Bước 3: Tư vấn cho khách hàng phương án tối ưu nhất
 - Cung cấp, tư vấn các giải pháp cho khách hàng
 - Phân tích các ưu và nhược điểm của từng giải pháp
- Bước 4: Chốt lại phương án cuối cùng
 - Thúc đẩy khách hàng lựa chọn giải pháp cuối cùng
 - Xác nhận một lần rõ ràng giải pháp mà khách hàng lựa chọn
- Bước 5: Thực hiện Báo giá
 - Chuẩn bị báo giá (có thể báo giá qua điện thoại hay văn bản) dựa trên giải pháp khách hàng lựa chọn
 - Xác nhận đồng ý giá của khách hàng (có thể báo giá qua điện thoại hay văn bản)
- Bước 6: Xác nhận đặt hàng (xác nhận qua điện thoại hay văn bản)
 - Chuẩn bị phiếu xuất hàng, trong đó nêu rõ hạng mục hàng hóa, số lượng, thành tiền, tổng số tiền
 - Xác nhận đồng ý của khách hàng
 - Thu tiền cọc hay tiền thanh toán toàn bộ đơn hàng
- Bước 7: Bộ phận lưu trữ của phòng Bán hàng lưu thông tin đơn hàng vào sổ lưu nhật ký bán hàng.

- Kiểm tra lại thông tin trên đơn hàng
 - Ghi chép lại thông tin của đơn hàng vào sổ lưu nhật ký bán hàng
- Bước 8: Chuyển đơn đặt hàng sang phòng Sản xuất để gia công, hay phòng In ấn – Thiết kế để in ấn theo yêu cầu công việc cụ thể của đơn hàng:
- Nếu đơn hàng cần gia công, chuyển yêu cầu (Phiếu xuất hàng) sang phòng Sản xuất.
 - Nếu đơn hàng cần in - ấn, chuyển phiếu yêu cầu in ấn (Phiếu yêu cầu in - ấn) sang phòng in
- Bước 9: Phòng Sản xuất hay phòng In ấn – Thiết kế thực hiện nghiệp vụ của mình theo yêu cầu đơn đặt hàng
- Phòng Sản xuất hay phòng In ấn – Thiết kế tiến hành thực hiện nghiệp vụ cụ thể của mình theo yêu cầu đơn đặt hàng và đảm bảo về mặt kỹ thuật, mỹ thuật và thời gian hoàn thành.
- Bước 10: Giao thành phẩm cho phòng Bán hàng (đối với đơn hàng có yêu cầu gia công, in ấn)
- Phòng Sản xuất hay phòng In ấn – Thiết kế bàn giao sản phẩm do phòng mình thực hiện cho phòng Bán hàng
 - Phòng Bán hàng dựa vào thông tin trên phiếu Xuất hàng hay/và Phiếu Yêu cầu in - ấn, để kiểm tra thành phẩm
 - Chấp nhận hoặc không chấp nhận thành phẩm (nêu rõ lý do)
- Bước 11: Phòng Bán hàng giao hàng cho khách hàng hoặc phòng Kỹ thuật lắp đặt tại nơi khách hàng yêu cầu
- Nếu không cần lắp đặt:**
- Phòng Bán hàng giao thành phẩm cho Khách hàng
 - Thu phần tiền còn lại (nếu có)
- Nếu cần lắp đặt:**
- Phòng Bán hàng phân công công việc (ghi lên bảng phân công công việc) cho phòng Kỹ thuật
 - Phòng Kỹ thuật Xuất vật tư và mang theo phiếu nghiệm thu để đi lắp đặt cho Khách hàng.
 - Lắp đặt theo đơn đặt hàng
 - Ký Biên bản nghiệm thu với khách hàng
 - Thu tiền phần còn lại (nếu có)
- Bước 12: Phòng Bán hàng/ phòng Kỹ thuật thu tiền sau khi giao hàng/ lắp đặt
- Nếu không cần lắp đặt:**
- Phòng Bán hàng thu tiền trực tiếp từ khách hàng

Nếu cần lắp đặt:

- Thu tiền phần còn lại (nếu có)
- Gửi phiếu thu cho khách hàng
- Nộp lại cho phòng bán hàng

5. Qui cách ghi chép Phiếu xuất hàng

5.1. Những mặt hàng thường bán cho khách hàng linh kiện

Sau đây là qui cách ghi chép Phiếu xuất hàng đối với một số mặt hàng thường xuyên cung cấp cho khách hàng linh kiện

- Bộ [kích thước], [mã số], Rèm IN/ Rèm PHỦ CÙNG MÀU
- Vải [kích thước], [mã số], Rèm IN/ Rèm PHỦ CÙNG MÀU
- Rèm IN, [kích thước], [nội dung in]
- Rèm PHỦ CÙNG MÀU [kích thước (ngang X cao)], [mã số]
- Phần in:
 - Vải bảng hiệu: Kích thước (ngang X cao)
 - Vải hộp đèn: Kích thước (ngang X cao X Số lượng)
 - Phướn và băng-rôn: Kích thước (ngang X cao)
 - Decal, lụa và PP: Kích thước (ngang X cao)

5.1. Những mặt hàng thường bán cho khách hàng vắng lai

- Vải che hiên nhà: [Kích thước (ngang X chiều ra)], [mã số] + Qui cách [Ép viền xung quanh/ hay đóng nút/ hay luồn dây]
- Rèm, vải bảng hiệu, vải hộp đèn, băng rôn, ...: Lấy nội dung chính xác
 - Kích thước: (ngang X cao)
 - Màu sắc vải nền: XXXXXX

- Màu sắc chữ: XXXXX
 - Kích cỡ chữ: XXXXXX
 - Font chữ: XXXXX
 - Bố cục: XXXXXX
 - Qui cách: (đóng nút/ vụn bèo/ luồn dây/ ép, ...)
- Bảng hiệu:
- Bảng hiệu khung sắt căng vải hiflex (một mặt/ hai mặt; có chân/ không chân)
 - Bảng hiệu tole (Căng vải hiflex; dán decal in kỹ thuật số)
 - Bảng mica dán decal
 - Bảng mica dán decal ngược
 - Bảng scoreboard
 - Bảng hiệu hợp kim nhôm, chữ nổi
- Hộp đèn:
- Hộp đèn treo (một mặt/ hai mặt)
 - Hộp đèn có chân: hai mặt (căng vải hiflex/ lót mica + dán decal)
- Vải nhà tiệc:
- Phải nhận mô hình từ khách hàng (hai mái xuống, mái vòm, ...)
 - Qui cách: luồn dây/ đóng nút
 - Kích thước mái: chiều dài nhà tiệc; tổng chiều dài 2 mái xuống/ tổng chiều dài cung mái vòm
 - Hai rèm phủ hai bên hông nhà tiệc (Liên với mái/ cách mái; cùng màu/ in nội dung)

- Cánh én: Kích thước (ngang X cao X hông + nội dung (nếu có))

6. Cách tính giá thành

Các bài tập tình huống

