**Chi tiết bản mô tả công việc nhân viên PG**

Một nhân viên khi đảm nhận vai trò là một PG cần thực hiện những công việc như sau:

**1. Thực hiện việc nghiên cứu đối với sản phẩm trước khi PG**

Khi đảm nhận vị trí PG trong các công ty hay các chương trình, dự án khác nhau mà bạn nhận được, để có thể quảng bá sản phẩm được tốt nhất, nhân viên PG cần nghiên cứu chi tiết, sâu về những sản phẩm mà bản thân sẽ tiếp thi trong khoảng thời gian tới.

Không chỉ nghiên cứu về mặt lý thuyết, các nhân viên PG còn cần nghiên cứu thông qua việc dùng thử sản phẩm để hiểu rõ nhất về chúng, thông qua việc hiểu rõ thì mới có thể giới thiệu sản phẩm một cách tự tin, đầy đủ nhất đến các khách hàng. Không chỉ vậy, mà còn giúp bạn có thể giải đáp được các thắc mắc cho khách hàng.

Nhân viên PG cần nghiên cứu về thương hiệu, công dụng và các tính năng của sản phẩm mang lại, tìm hiểu về ưu điểm và nhược điểm của sản phẩm. Không những vậy, nhân viên PG còn phải hiểu về các chính sách ưu đãi của công ty, chính sách phân phối, việc giao hàng và các dịch vụ hậu mãi được công ty cung cấp cho khách hàng của mình. Tìm hiểu càng kỹ, càng sâu về sản phẩm sẽ giúp mang lại hiệu quả công việc tốt nhất.

**2. Chăm sóc ngoại hình của bản thân**

Ngoài hình của một nhân viên PG rất được quan tâm, để đảm bảo vấn đề gây thiện cảm cho khách hàng từ cái nhìn đầu tiên, họ cần chăm chút về ngoại hình thông qua cách ăn mặc, tác phong, trang điểm, mọi thứ phải thật gọn gàng và chỉnh tề trước khi thực hiện công việc của mình.

Một nhân viên PG chính là người đại diện thương hiệu cho công ty, một cách ăn mặc gọn gàng, một ngoại hình ưa nhìn sẽ cuốn hút khách hàng hơn . Tạo ánh nhìn thiện cảm với khách hàng rất quan trọng, bởi nó ảnh hưởng rất nhiều đến việc bán hàng, tiếp cận khách hàng hiệu quả và mang về doanh thu tốt cho công ty.

Các doanh nghiệp càng lớn, khi đưa ra chiến dịch tiếp thị sản phẩm hoặc các dịch vụ thường có những yêu cầu tuyển dụng rất khắt khe, bên cạnh đó là đầu tư rất lớn cho vẻ ngoài của một nhân viên PG để đảm bảo chiến dịch thành công tốt đẹp nhất.

**3. Gặp khách hàng, quảng bá sản phẩm**

Công việc chính của nhân viên PG cần thực hiện sau những công tác chuẩn bị ở trên là gặp gỡ các khách hàng, giao tiếp và tư vấn sản phẩm để quảng bá thương hiệu, đưa sản phẩm tiếp cận với nhiều khách hàng khác nhau tạo doanh thu tốt nhất cho công ty.

Thường các nhân viên PG sẽ được phân công khu vực làm việc, trực tiếp tiếp cận khách hàng, trò truyền với họ để quảng bá sản phẩm hoặc các dịch vụ do công ty bạn cung cấp. Trong quá trình tiếp cận khách hàng, nhân viên PG không chỉ giới thiệu sản phẩm, tư vấn cho họ mà còn giải đáp các thắc mắc cho khách hàng để họ thấy được lợi ích khi sử dụng sản phẩm, dịch vụ của công ty.

Ngoài ra, rất nhiều các doanh nghiệp sử dụng phương pháp dùng thử sản phẩm để tiếp cận khách hàng. Công việc của nhân viên PG đó là chế biến sản phẩm hoặc mới khách hàng dùng thử, trải nghiệm đối với các sản phẩm hoặc dịch vụ do công ty cung cấp. Thông qua việc dùng thử này sẽ kích thích trực tiếp đến khách hàng, dùng chính trải nghiệm họ có để bán được nhiều sản phẩm hơn.

**4. Thực hiện việc bán hàng và chốt sản phẩm**

Trong quá trình các nhân viên PG gặp gỡ khách hàng sẽ cần thực hiện việc tư vấn sản phẩm, phân tích chi tiết cho các sản phẩm của công ty và thuyết phục khách hàng sử dụng hoặc mua chung. Bạn cần ghi lại thông tin khách hàng như tên, tuổi, địa chỉ để lặp đơn hàng và chuyển về công ty cho các bộ phận khác xử lý.

Nếu khách chưa mua ngay và cần thêm thời gian suy nghĩ, bạn cũng cần thực hiện xin số điện thoại và các thông tin cần thiết để gửi về công ty giao cho bộ phận bán hàng thực hiện nghiệm vụ nay.

Đó là những công việc của một nhân viên PG cần thực hiện, đảm nhân tốt công việc bạn sẽ nhận được mức thu nhập cực hấp dẫn cho bản thân. Vậy yêu cầu tuyển dụng hiện nay dành cho vị trí PG như thế nào chắc chắn rất nhiều bạn đang tìm kiếm câu trả lời. Để giúp bạn có được những thông tin bổ ích, đọc ngay những chia sẻ trong phần tiếp theo của bài viết này.