

[고객공감 디자인] 마스터 오브 세일즈 과정

◎ 과정개요

- 대상 :
 - 성과향상을 위한 영업직군 종사자 및 관리자
- 시간 : 8 ~ 16시간
 - ※ 모듈 단위로 재구성하여 운영 가능
- 방법 : 집합교육
 - ※ 비상시 실시간 원격

◎ 과정목표

- 영업사원으로서 프로의식을 고취하여 성공을 향한 마인드를 확립할 수 있다.
- 세일즈 스킬을 학습하고 실습함으로 성과를 창출하는 세일즈맨이 될 수 있다.
- 고객유형에 따른 판매전략을 수립하여 고객만족을 실현할 수 있다.

모듈	강의 내용	교수방법
비전 발견의 여정 비전! 도전! 성공!	<ul style="list-style-type: none"> • 지금 하고 있는 일이 내게 주는 의미! • 아름다운 비전이 현실이 되는 일터! • 생생하게 꿈꾸면 이루어진다 / 비전을 이루는 영업전략 5단계 원리 	강의 작성 발표
영업 마에스트로 전략 영업전략 SSM	<ul style="list-style-type: none"> • 영업전략(SSM) / 고객경험관리(CEM) / 고객마케팅 프로모션 전략 • 영업활동관리와 시간관리 / 팔지 말고 사게하라! 	강의 진단, 발표
웰빙 워크플레이스 구축 행복한 일터만들기	<ul style="list-style-type: none"> • 행복한 일터의 주인공되기! / 긍정성이 조직 분위기에 미치는 영향 • 하는 일마다 잘 되는 무지개원리 / 긍정분위기 영업전략 	강의 토의, 발표
고객유형에 따른 마케팅 커뮤니케이션	<ul style="list-style-type: none"> • 21C 시대정신과 소통의 중요성 인식 • 인간관계 개선의 모델 이해하기 (갈등관리) • 자기이해와 타인이해 / 감성지능을 활용한 효과적인 고객관리 	강의 발표
탁월한 커뮤니케이션 마케팅 커뮤니케이션	<ul style="list-style-type: none"> • 효과적인 대화를 하려면? / 영업조직에서의 소통전략 • 스토리가 살아나면 판매도 살아난다 • 영업력을 향상시키는 대화 스킬 / 스토리와 사례로 대박난 상품들 	강의 발표
가슴 뛰는 조직 만들기 Jumping	<ul style="list-style-type: none"> • 축제의 삶으로 특별 초대 / 변화 시대의 영업 패러다임 • Start/Choice/Vision/Action 점핑 조직 만들기 	강의 발표
지금은 변화할 때! 지금은 도전할 때!	<ul style="list-style-type: none"> • 향해할 것인가! 표류할 것인가! / 조직에서 필요로 하는 영향력 키우기 • 자기 효능감 진단하기 (직업관, 프로의식) • 긍정심리가 이끄는 셀프 리더십 / 피할 수 없다면 즐겨라 (태도) 	강의 진단
코칭 리더십 세일즈 코칭	<ul style="list-style-type: none"> • 세일즈도 코칭리더십으로 승부하라! • 자신과 조직을 성장시키는 세일즈 코칭 / 코칭 대화 실습 	강의 발표
우리 조직이 최고야! 성공적인 개척과 도전	<ul style="list-style-type: none"> • 개척과 도전은 왜 필요한가! / 재미 영업이 아닌 거미영업을 하라! • 우리 조직이 최고가 되려면? 	강의 발표
행복한 성공을 부르는 감사경영	<ul style="list-style-type: none"> • 행복과 성공의 문을 여는 열쇠! / 감사의 힘/감사쓰기 체험 • 감사 습관화 3,3,3의 법칙 / 행복한 일터/행복한 삶의 비전 선포 	강의 토의, 나눔