

문서번호: MKI 제 14-017호

2014. 09. 01

수 신 : 대표이사

참 조 : 마케팅/영업, 인사교육담당자 및 관련담당자

제 목 : 제48기 프로세일즈맨 육성과정

1. 귀사의 발전과 번영을 기원합니다.
2. 당사는 프로세일즈맨을 육성하기 위한 교육과정을 아래와 같이 준비하였습니다.
3. 본 교육과정은 성과높은 세일즈/영업 담당자들의 특징인 커뮤니케이션, 상황별 세일즈 테크닉 그리고 영업인으로써 프로정신을 함양할 수 있도록 개설하였으니 본 과정에 관심있는 분들의 많은 참여 바랍니다.

과정 안내

교육과정명	제48기 프로세일즈맨 육성과정
교육일정	2014년 10월 27일(월) ~ 10월 28일(화) (10:00 ~ 18:00)
교육대상	세일즈(sales)/영업 업무 담당자, 직무 전환 예정자, 영업관리자
교육목적	<ul style="list-style-type: none"> - 영업의 마인드 셋팅과 세일즈 매너를 알고 체득하여 발휘할 수 있게 한다. - 상담 시작, 니즈 파악, 설득, 마무리까지 체계적인 상담 프로세스를 마스터 할 수 있도록 한다. - 합리적이며 효과적인 영업 협상스킬을 통한 영업성과 극대화 및 상대방 만족도를 향상할 수 있게 한다.
교육특징	<ul style="list-style-type: none"> - 세일즈 프로페셔널에 대한 성공 사례를 통하여 나의 노하우로 만들 수 있다. - 개인별로 상담 및 협상의 전체 과정을 현실감 있는 실전 연습을 반복하면서 영업 기본기를 완성한다. - 상황별 실습을 통해 실제 상황에서 성공적인 업무 활동을 할 수 있다.
교육비용	380,000 원 (교재비, 식사비 등 제반 경비 포함 / VAT없음) * Early Bird할인 : 9월 신청자 350,000원 적용 / *1사 2인시, 1인 350,000원 적용
교육장소	매경교육센터 강의장 (충무로역 7번 출구 매경미디어센터 별관 11층)
강사소개	홍종혁 강사 (세일즈마스터컨설팅 대표) 고려대학교 대학원(인적자원개발) 석사, 현대해상화재보험 광화문 영업소장, 계몽사 영업교육팀, 현대산업개발 아이서비스 인사팀, LG전자 인재육성그룹 외 다수
신청방법	참가신청서를 담당자 이메일로 송부하신 후 교육비용을 입금해주시기 바랍니다. 단, 부득이한 경우 팩스(Fax) 신청 (정확한 접수를 위해 팩스전송 후 반드시 유선통화) (국민은행: 003-25-0016-507 / 예금주: (주)매경닷컴)
문의&신청	매경교육센터 김주연 연구원 [Tel]: 02-2000-5461 [Fax]: 02-2000-5425 [E-mail]: airjin02@mkinternet.com
홈페이지	http://edu.mk.co.kr

매일경제 · (주)매경닷컴
대표이사 장 용 성

제48기 프로세일즈맨 육성과정 커리큘럼

구분	모듈명	학습내용	활용
Module1.	열정으로 무장하라	<ul style="list-style-type: none"> · Intro : Ground Rule / 팀구성 / 조장 · 열정의 중요성, 영업에 미쳐라 · 열정이란 / 열정체험 / 열정다짐 · 고객은 당신의 열정에 신뢰를 갖는다 	강의 동영상 시청 토론/발표
Module2.	당신의 영업을 차별화 하라	<ul style="list-style-type: none"> · 차별화의 효과들 : 동영상 시청 (영업사례 연구) · 어떻게 차별화 할 것인가? · 긍정적, 창의적 마케팅을 하라 	
Module3.	명확한 목표를 소유하라	<ul style="list-style-type: none"> · 목표소유자와 비소유자 · 영업목표달성의 함의점 · 영업에서 추구하는 나의 목표는? · 나의 목표달성 전략은 무엇인가? 	
Module4.	신규 고객 발굴과 고객의 분류	<ul style="list-style-type: none"> · 지속적인 고객 발굴의 필요성 · 영업 프로세스와 고객의 분류 · 신규고객 발굴기법 	
Module5.	프로 영업맨의 세일즈 상담 스킬	<ul style="list-style-type: none"> · 고객의 구매심리는 변화이다 · 장벽과 원동력 · 장벽 워크샵 · 미시적 변화와 거시적 변화 	
		<ul style="list-style-type: none"> · Connect (고객의 신뢰얻기) <ul style="list-style-type: none"> - 유대감을 형성하라 대화분위기 / 시선처리 / 반응태도 	
		<ul style="list-style-type: none"> · Comprehension (고객을 진단하기) <ul style="list-style-type: none"> - 영업맨과 컨설턴트 - 경청스킬 (고객진단) <ul style="list-style-type: none"> 적극적 경청, 공감적 경청, 수용적 경청 - 요약스킬 - 질문스킬 (고객진단) <ul style="list-style-type: none"> - 열린 질문, 닫힌 질문, 고급질문 - 질문스킬 워크샵 	
		<ul style="list-style-type: none"> · Satisfaction (제품을 설명하기) <ul style="list-style-type: none"> - 특징, 이점, 차이점을 어필하라 - 솔루션 제공 워크샵 	
		<ul style="list-style-type: none"> · Advance (진전된 영업결과 얻기) <ul style="list-style-type: none"> - First Advance / Second Advance 	
		<ul style="list-style-type: none"> · 고객의 반론과 거절처리 <ul style="list-style-type: none"> - 반론을 흡수하라 - 반론 처리 프로세스 - 반론처리 워크샵 	
		<ul style="list-style-type: none"> · 세일즈 상담스킬 시뮬레이션 <ul style="list-style-type: none"> - 3 라운드 롤 플레이 - 피드백 	
Module6.	Wrap Up	<ul style="list-style-type: none"> · Wrap Up <ul style="list-style-type: none"> - ERRC 분석을 통한 Action Plan 수립 - 공유 · 과정 마무리 	

※ 상기 내용은 사정에 따라 변경 및 조정될 수 있습니다.