

문서번호: MKI 제 14-31호

2014. 10. 07

수 신 : 대표이사

참 조 : 마케팅/영업, 인사교육담당자 및 관련담당자

제 목 : 제32기 제안영업(B2B Sales) 전문가 육성과정

1. 귀사의 발전과 번영을 기원합니다.
2. 당사는 제안영업 전문가를 육성하기 위한 교육과정을 아래와 같이 개설하였습니다.
3. 본 교육과정은 B2B 중심의 제안영업 실무에 관한 제반 프로세스와 스킬을 체계적으로 학습하고 실제 업무사례를 집중적으로 조명, 학습 할 수 있도록 개설하였으니 본 과정에 관심있는 분들의 많은 참여 바랍니다.

과정 안내

교육과정명	제32기 제안영업(B2B Sales) 전문가 육성과정
교육일정	2014년 11월 3일(월) ~ 11월 4일(화) (10:00 ~ 18:00)
교육대상	B2B 마케팅 및 영업 업무 담당자
교육목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>- B2B 제안영업전문가로서 개인기(감각, 근성, 경험)에서 벗어나 보다 전략적인 영업을 할 수 있게 한다.</li> <li>- 파는 영업사원에서 장기적인 비즈니스 솔루션 파트너로 변화할 수 있도록 한다.</li> <li>- 고객사의 비즈니스를 이해한 맞춤형 상품, 즉 솔루션을 제안할 수 있게 된다.</li> </ul>
교육특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- B2B 제안영업 성공 사례를 통하여 나의 제안영업 노하우 체계화</li> <li>- (단순 영업 스킬보다는) 근본적인 영업 원리와 체계적인 영업 방법을 사례를 통해 학습</li> <li>- (행운과 인맥보다는) 영업 정보를 수집/분석하는 전략적인 영업 방법을 실습을 통해 체득</li> </ul>
교육비용	450,000 원 (교재비, 식사비 등 제반 경비 포함 / VAT없음) <b>* Early Bird할인 : 9월 신청자 15% 할인 / *1사 2인시, 1인 400,000원 적용</b>
교육장소	매경교육센터 강의장 (충무로역 7번 출구 매경미디어센터 별관 11층)
강사소개	백진호 강사 (B2B 세일즈컨설팅 대표이사) 엑스퍼트컨설팅 전임강사, 어치브글로벌 세일즈트레이너, A.S.K. Solution 한국지사 이사 시스코시스템즈 세일즈트레이너, 한국 HP 영업팀 과장 외 다수
신청방법	참가신청서를 담당자 이메일로 송부하신 후 교육비용을 입금해주시기 바랍니다. 단, 부득이한 경우 팩스(Fax) 신청 (정확한 접수를 위해 팩스전송 후 반드시 유선통화) <b>(국민은행: 003-25-0016-507 / 예금주: (주)매경닷컴)</b>
문의&신청	매경교육센터 김주연 연구원 <b>[Tel]: 02-2000-5461 [Fax]: 02-2000-5425 [E-mail]: mk5461@mkinternet.com</b>
홈페이지	<a href="http://edu.mk.co.kr">http://edu.mk.co.kr</a>

매일경제 · (주)매경닷컴  
대표이사 장 용 성

# 제32기 제안영업(B2B Sales) 전문가육성과정 커리큘럼

Module	주요내용	방법
<i>B2B 제안영업의 특징 및 프로세스 이해</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· B2B 제안영업이란</li> <li>· B2C와 B2B영업의 차이점</li> <li>· 법인 고객의 비즈니스 이해에 따른 제안 영업 어프로치</li> <li>· B2B 법인고객의 구매 센터 이해</li> <li>· 구매실무자, 구매결정권자, 사용자, 이해관계자 역할 구분</li> <li>· B2B 법인 고객 구매 결정 프로세스 및 니즈 분석</li> </ul>	
<i>B2B 영업사원의 필요역량</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· B2B 제안 영업전문가로서의 필요 역량</li> <li>· 파는 영업사원에서 세일즈 솔루션 파트너로 전환</li> <li>· 개인기(감각, 근성, 경험)에서 전략적인 영업으로</li> <li>· B2B 영업사원의 단계별 특징</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 성공 사례 연구분석</li> <li>- 개인별 영업전략 시트 실습</li> </ul>
<i>B2B 제안영업 전략 사례 실습</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· B2B 세일즈 프로세스와 상황을 한 눈에 볼 수 있는 역량 강화</li> <li>· B2B 법인 고객에 대한 프로세스 세일즈 활동 및 관리 방법</li> <li>· 영업 회의, 이젠 보고나 숫자 확인이 아닌 전략 회의로 전환</li> <li>· 차별화 영업 대응전략(Unique Sales Point)으로의 무장</li> <li>· 암묵지화 되어 있는 영업 노하우의 공유</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객 저항 대처 방법 연습</li> <li>- 자사 맞춤형 방법 개발</li> </ul>
<i>B2B 제안영업의 컨설팅형 상담 스킬</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 고객 안에 숨은 Needs를 파악하는 질문 기술</li> <li>· 고객에게 정보를 제공하는 가치를 강조하는 설득 기술</li> <li>· 고객 저항(가격, 계약 조건) 대응 처리 노하우</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Role Play</li> <li>- Video 분석</li> </ul>
<i>사례 Role Playing 실습</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 상담 시나리오 사례 작성</li> <li>· Role Play (영업, 고객, 관찰자 역할 로테이션 실시)</li> <li>· 교육생 상호 피드백 및 감사 클리닉</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀별 토의 및 발표</li> </ul>
<i>B2B 제안영업의 Win-Win 협상 스킬</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 창조적 해결과 대응 위한 협상 구조의 분석 방법</li> <li>· 협상 전략 시트(Nego Tool Box)를 활용하는 협상 전략</li> <li>· 협상 프로세스에 따른 상황별 대응 협상 전술</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 노하우 기술 연습</li> <li>- 강의</li> </ul>
<i>협상 대안 카드 사례 개발 실습</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 협상 대안 카드 사례 개별 작성</li> <li>· 개별 사례 발표를 통한 팀별 공유</li> <li>· 우수사례 전체 발표 및 피드백</li> </ul>	
<i>B2B 제안 프레젠테이션 실습</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· RFP 분석을 통한 의사결정 구매 기준 분석</li> <li>· 스토리보드 작성 및 Selling Point Card 활용법</li> <li>· Value Proposition 실습 및 피드백</li> </ul>	

※ 상기 내용은 사정에 따라 변경 및 조정될 수 있습니다.