

■ 영업역량 향상과정

교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> - 국내 유일의 Sales MBA 프로그램을 활용한 학문적 기반의 교육 - 3S Sales(Strategic/ Systematic/ Scientific Sales) 관점의 영업혁신 이해 - 영업사원의 성과향상을 위한 필요 역량과 육성에 대한 이해 - 새로운 가치제안 영업역량 학습을 통한 고객과의 파트너쉽 향상 방법 모색
--------------	--

일정	교육 내용
1일차 (6H)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외영업의 전략적 접근 <ul style="list-style-type: none"> - 영업전략의 개념 - 해외영업 접근 방법
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외영업 사례연구 <ul style="list-style-type: none"> - 신규 거래처 발굴 사례 - 기존 거래처 관계관리 사례
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 영업전략의 개발과 관리 프로세스 <ul style="list-style-type: none"> - 시장조사 및 타겟 고객군의 발굴 - 고객 공략전략과 목표의 설정 - 세일즈 프로세스 매니지먼트
2일차 (6H)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 환경변화와 세일즈 방식의 변화 <ul style="list-style-type: none"> - 최근 Sales Trends - 세일즈 기법의 변화와 시사점
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고객중심 가치제안 영업 <ul style="list-style-type: none"> - Consultative Sales와 Solution Sales - 가치제안 영업의 개념과 구성
	<ul style="list-style-type: none"> ○ 가치주도형 영업으로의 진화 <ul style="list-style-type: none"> - 가치주도형 영업(Insight Sale)의 개념 - Insight Sale의 주요 전략 - Insight 개발 방법