□ 과정명 : 글로벌 세일즈 역량 향상

□ 교육 목표

• 글로벌 세일즈 스킬 향상
• 효과적인 영업 프로세스 수립
• 전략적 영업 방안 수립 모색

□ 교육 상세 내용

일자	강의 주제	교육내용
1일차	내수와 해외 사업의 차이	-영업이란 무엇인가? -베스트 세일즈 맨이란?
	해외 비즈니스를 위한 주요 스킬 이해와 발전 방안	-언어 -현지 문화의 이해 -글로벌 매너 -목표 설정 및 전략 -커뮤니케이션 스킬 -고객 발굴 스킬
	해외 비즈니스 진출의 성공과 실패 사례 연구	다양한 기업의 실질적 사례
2일차	Sales message에 대하여	-sales message란 무엇인가? -왜 sales message가 중요한가? -잘 준비된 sales message의 힘
	어떻게 Sales message를 작성할 것인가	-propriety for cold-call (3Ps) -고객의 compelling events 확인 -판매하고자 하는 것 vs. 구매하고자 하는 것 -고객통합솔루션 (total customer solution) vs. 문제해결 (problem solving).
	어떻게 메시지를 전달할 것인가?	-상황대응적 영업 메시지 전달. -메시지 전계프로세스 - make invisible to visible. -거래성사 (협상 & 거절관리) : win-win하는 거래 성사를 위한 스킬셋, 리스크 해결 방안 -사후성과관리_파이프라인