

■ 교육목표

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

■ 교육 상세 내용

일정	강의 주제	강의 내용	시간
1일차	Sales 전략 및 실행의 연결 왜 중요한가?	<ul style="list-style-type: none"> - Sales 전략과 실행의 연결이란? - 문제해결 Mind_고성과영업사원 	6H
	고객의 Baseline 확인 (Power of the Baseline Assessment)	<ul style="list-style-type: none"> - 구매자 및 공급자 역학관계 - 구매자 의사결정 요인_인식된 가치 - Compelling event & GAP 분석 	
	솔루션 제안 준비 (Solution preparation)	<ul style="list-style-type: none"> - Propriety for cold-call (3Ps) - 관계형성, compelling events 및 GAP 확인 - 문제 해결 제안 VS 인사이트 제안 	
	영업실행 프레임 & 전개 (Process frame and delivery)	<ul style="list-style-type: none"> - Sales message_ frame& process - Quantitative (정량적) vs. Qualitative (정성적) - 효과적 질문 및 경청 스킬 	
	거절관리 (Objection)	<ul style="list-style-type: none"> - 효과적 거절 관리 - 사전 준비가 영업의 성패를 좌우 	
	결론 및 정리 (Summary / Key notes)	<ul style="list-style-type: none"> - 핵심 내용 리뷰 - 질의 응답 	

일정	강의 주제	강의 내용	시간
2일차	글로벌 비즈니스의 전략적 검토	<ul style="list-style-type: none"> - 글로벌 비즈니스 프로세스 및 단계별 주요 내용 검토 - 해외 시장 조사 절차 및 세부 내용 - 고객사 발굴 및 현지 시장 진출 방법 - 글로벌 비즈니스 사전 체크 포인트 	6H
	글로벌 비즈니스 계약 관리	<ul style="list-style-type: none"> - 국제계약서 작성 방법과 리스크 분석 - 준거법 선택에 따른 리스크 분석 및 사례연구 - 분쟁 해결 방법의 전략적 검토 및 사례연구 - 특정 의무의 불이행 위험을 대비하기 위한 리스크 대응 전략 - 인코텀즈 2020 별 리스크 분석 및 클레임 사례연구 	
	글로벌 비즈니스 리스크 분석 및 클레임 대응전략	<ul style="list-style-type: none"> - 무역 클레임의 원인과 사례 분석 - 품질 클레임 사례연구 및 대응 전략 - 납기지연 리스크 검토 및 클레임 사례연구 - 보험 클레임 사례연구 및 대응 전략 - 대금결제 유형별 리스크 분석 (신용장, 추심방식, 송금방식)과 클레임 사례연구 - 매수인의 이행 정지에 대한 리스크 분석 및 사례연구 - 학습 내용 정리 및 확인 학습 	