

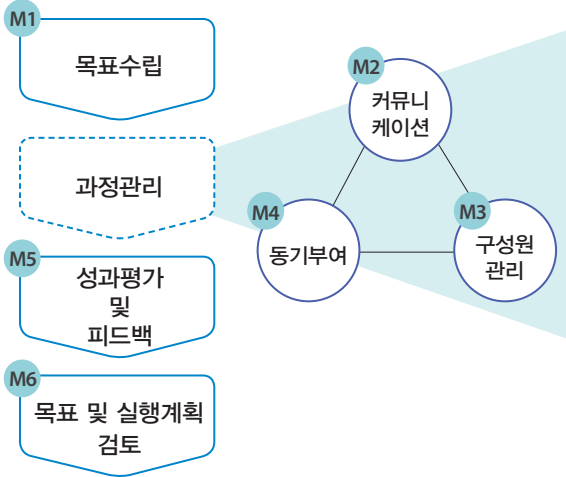
성과 향상을 위한 영업조직 관리 과정

“영업조직의 성과를 높이기 위한 조직운영의 노하우를 배우는 과정”

일관리

조직관리

사람관리



📖 학습목표

- ▶ 목표달성을 위한 성과지향의 목표관리 스킬을 체득한다.
- ▶ 조직 구성원에 대한 동기부여 스킬과 구성원 관리스킬을 체득한다.

🧠 프로그램 특징

- ▶ 성과지향의 목표관리를 위해 '목표수립, 과정관리, 성과평가 및 피드백'의 3단계로 구성되어 있다.
- ▶ 일 관리 측면에서 목표관리과정의 프로세스를 활용하고, 사람 관리 측면에서는 커뮤니케이션, 구성원 관리, 동기부여 스킬을 체득한다.

📖 학습내용

모듈명	주요 학습내용	
목표수립	비전과 목표	<ul style="list-style-type: none"> • 한 방향 정렬의 의미와 중요성 • 회사와 전략과 연계된 목표 • 단위조직의 비전 설정
	단위조직 환경분석을 통한 전략방향 설정	<ul style="list-style-type: none"> • 시장분석 • 단위조직 전략방향 설정
	성과지향의 목표수립	<ul style="list-style-type: none"> • 좋은 목표의 조건 • 단위조직의 목표기술서 작성 (2x2 매트릭스)
커뮤니케이션	다양성의 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 공통점과 차이점 • 조직 구성원 분류 및 계층별 접근
	개별적 배려	<ul style="list-style-type: none"> • 고전에서 배운다 • 무엇을 / 어떻게 알아줄 것인가? • 무엇을 / 어떻게 배려할 것인가? • 배려계획 수립
구성원 관리	구성원 Life Cycle별 관리	<ul style="list-style-type: none"> • Life Cycle에 따른 구성원 관리 • 구성원 Life Cycle별 관리포인트 개발
	업무 프로세스 관리	<ul style="list-style-type: none"> • 업무 프로세스별 구성원 관리
동기부여	인간의 동기 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 동기부여 이론의 탐구 • 2요인 이론과 현업 적용 포인트
	내부 프로모션의 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 내부 프로모션 사례 공유 • 구성원 대상 프로모션 기획하기
성과평가 및 피드백	성과평가 준비	<ul style="list-style-type: none"> • 평가의 중요성과 평가의 새로운 패러다임 • 평가의 타당성과 공정성
	성과평가 실행	<ul style="list-style-type: none"> • 중간점검(과정관리) 미팅 • 평가 면담 프로세스 • 성과평가 미팅의 체크리스트
목표 및 실행계획 검토	<ul style="list-style-type: none"> • 목표에 의한 관리절차 • 목표 및 실행계획의 검토 및 수정 	

교육대상

후배영업사원을 지도하는 모든 영업 리더 및 영업관리자

교육시간

16~24시간

“영업조직관리를 위한 성과지향 목표관리 및 조직구성원의 관리 스킬을 체득한다!”