

소개영업(MGM) 활성화과정

“기존고객으로부터의 소개영업을 활성화하는 방법”



📖 학습목표

- ▶ MGM 영업의 전제가 되는 고객으로부터의 신뢰를 형성하는 방법을 이해하고, 고객의 심리적 기대를 파악할 수 있는 심리학적 배경을 배운다.
- ▶ 기존고객으로부터 효과적으로 새로운 고객을 소개받을 수 있는 표준화법과 스킬을 익힌다.

🧬 프로그램 특징

- ▶ 회사의 영업특성에 맞는 사례를 도출하여 실제 현장에서 바로 적용할 수 있도록 진행하는 실전위주의 교육이다.
- ▶ 강사의 이론적 제시가 아닌 교육생들과의 실제 경험을 공유, 토의하는 방법으로 운영한다.

📖 학습내용

교육대상

영업부문 전직원

교육시간

8시간

모 들 명	주 요 학 습 내 용
우리영업의 MGM 현상	<ul style="list-style-type: none"> • (도입)몬티홀의 딜레마 • MGM의 효과성 인식 • 기존고객으로부터 소개를 직원이 꺼리는 이유
소개를 위한 고객의 심리 이해	<ul style="list-style-type: none"> • (진단) 자신의 영업스타일 및 강/약점 분석 • 고객에게 신뢰를 받기 위한 2가지 접근 • 고객발굴시 나타나는 고객의 심리 소개 <ul style="list-style-type: none"> - 인지부조화이론, 상호성원리, 채무감 법칙, 연결성의 법칙, 권위의 법칙, 단순접촉효과 등 • (아이디어 갤러리) 고객의 심리를 활용한 고객발굴 아이디어 개발
MGM 우수사례 Case Study	<ul style="list-style-type: none"> • 우리 영업에서의 소개영업 우수사례 학습 <ul style="list-style-type: none"> - MGM 성공의 핵심 포인트 - 성공을 이끈 심리학 기법(고객의 수용심리) - 자신의 영업에서 보완할 사항
MGM 프로세스의 이해와 적용	<ul style="list-style-type: none"> • MGM 전체 프로세스의 이해 • 각 프로세스 단계별 적용스킬 <ul style="list-style-type: none"> - 자신의 MGM 고객 분석 전략 - 고객의 저항 극복법 - 효과적 MGM 요청방법 • (롤플레이)소개요청 화법 • 집단 MGM 적용기법

“기존 고객으로부터 새로운 고객을 소개 받는 소개 영업의 달인이 되자”