

영업 프로세스 수립(SPM) 과정

“자사의 영업 프로세스를 정립하고 분석하는 과정”

- 1 자사 영업의 프로세스 단계 구획
- 2 자사의 영업 프로세스 단계별 정의
- 3 각 단계에서의 고객 기대사항 확인
- 4 각 단계에서의 영업사원 핵심행동
- 5 각 단계별 핵심행동 성과측정기준
- 6 각 단계별 내,외부 우수성공사례

📖 학습목표

- ▶ 영업부문에서의 업무수행 방법과 절차에 대한 인식의 공유와 공통언어의 개발이 용이하다.
- ▶ 고객의 기대에 대한 명확한 이해와 사내 고성과자의 영업업무수행 방식의 공유가 가능하다.
- ▶ 영업인력 개개인의 강,약점에 대한 명확한 분석과 코칭 포인트의 발굴(교육 필요점)이 가능하다.
- ▶ 영업 성공요인 및 부진요인의 분석 및 대안수립의 Tool이 제공된다.

🔬 프로그램 특징

- ▶ 이론적인 영업교육이 아닌 자사형 영업프로세스를 정립하는 컨설팅적 학습방법이므로, 현업 적용성이 높다.
- ▶ 교육 결과물을 영업현장에 바로 적용할 수 있으며, 영업관리자들에게는 실질적 코칭의 중요 자료로 활용된다.

📖 학습내용

모듈명	주요 학습내용
자사 영업환경 리뷰	<ul style="list-style-type: none"> • 시장 영업환경 점검 • 개인별 영업역량 진단 및 결과 리뷰 • 영업전략 Review (시장, 제품, 경쟁전략, 차별화 전략) • 핵심 전략요소 개발
영업 프로세스 만들기	<ul style="list-style-type: none"> • 왜 세일즈 프로세스가 중요한가?? • 우수사례 연구 <ul style="list-style-type: none"> - 영업프로세스를 활용하는 영업조직 • 세일즈 프로세스의 구분 및 정의 <ul style="list-style-type: none"> -실습 : 자사의 영업 프로세스 단계 • 프로세스 단계별 목표 설정 <ul style="list-style-type: none"> -실습 : 자사의 각 단계별 정의 및 목표 • 프로세스 단계별 핵심활동 <ul style="list-style-type: none"> -실습 : 자사의 핵심행동 만들기 • 각 단계별 활용 Tools(영업도구) 및 필요스킬 규명 • 측정지표 및 목표수준 수립 • 상호 공유 및 보완 미팅 • 세일즈 프로세스 유효성 검증 계획수립

교육대상

영업부문 전사원

교육시간

8시간

“자사만의 영업프로세스를 정립하고 공유하여 영업성과를 높이자!”