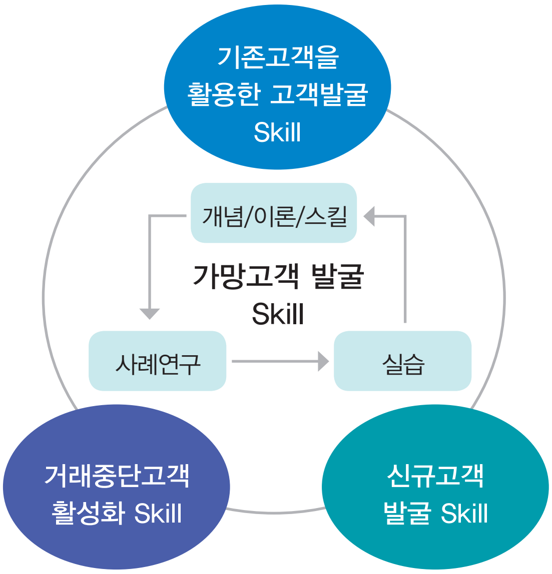
영업실무

가망고객 발굴스킬 과정

"새로운 고객의 확대가 영업성과를 좌우한다"



학습목표

▶ 고객발굴 필요성에 대한 재인식과 고객의 구매심리를 이해한다.
▶ 기존고객을 활용한 신규고객 개발 방법을 익힌다.
▶ 거래중단 고객의 활성화 방안을 습득하고 대응방안을 모색한다.

프로그램 특징

▶ 고객발굴 능력의 심화단계에 맞는 학습 콘텐츠 재구성 및 사례 삽입을 통한 교육 효과가 높아진다.
▶ 영업경력자들의 현장 경험의 바탕 위에 실습 중심으로 진행되는 학습구조이다.
▶ 심리학에 바탕을 둔 고객심리 대응의 이론적 학습내용과 구조로 설계되었다.

학습내용

모 듈 명	주 요 학 습 내 용
고객발굴의 중요성 재인식	• 몬티홀의 딜레마 • 영업환경의 변화 : 가망고객발굴의 필요성 • 영업달인들의 영업스타일 비교 • 가망고객발굴의 6가지 유형 소개 • 자신의 영업스타일 및 강/약점 분석진단
기존고객을 활용한 신규고객 발굴스킬	• 기존고객을 활용한 가망고객 발굴 포인트 • 고객감동 실천 사례연구(성공/실패사례) • 고객의 심리 이해 – 고객발굴시 나타나는 기존고객의 심리 소개 • 고객의 심리를 활용한 고객발굴 아이디어 개발 • 고객감동 실천 사례연구(성공/실패사례)
거래중단 고객 활성화 스킬	• 거래중단 고객을 활용한 가망고객 발굴 포인트 • 거래중단 고객 활용 노하우 사례연구 • 거래중단 고객의 유형 구분 • 고객의 심리 이해 –거래중단고객 발굴시 나타나는 거래중단 고객의 심리 소개 • 고객의 심리를 이용한 고객발굴 아이디어 개발 • 거래중단 고객 유형별 대응방안
신규가망 고객 발굴 스킬	• 고객접근 노하우 공유하기 • 신규 가망고객발굴 아이디어 갤러리 • 개인별 신규 가망고객 발굴 방안 도출 –개인별로 자신의 상황에 맞는 실행방안 정리

교육대상

기본과정 이수자 중 고객발굴 스킬을 한층 더 강화하고자 하는 영업인력

교육시간

8~12시간

"영업경력자를 위한
실습중심의 아웃바운드
세일즈 스킬 업그레이드 과정!"