

솔루션 상담스킬 과정

“자사의 영업환경을 반영한 내부 사례로 진행되는 상담 스킬교육!”

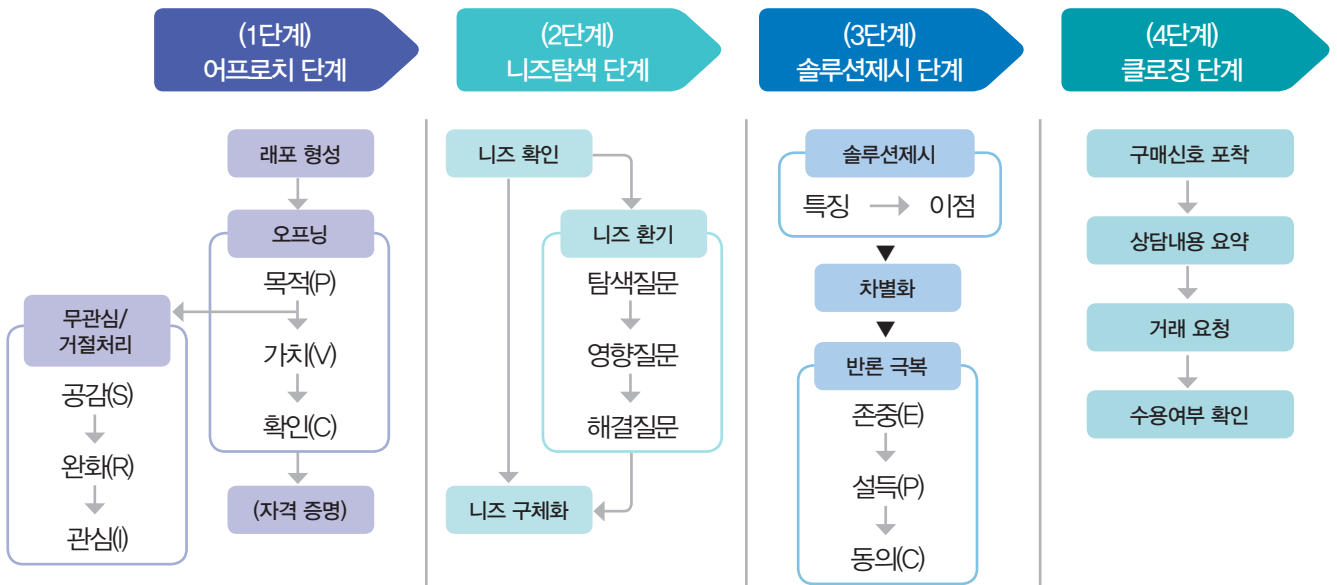
■ megaNEXT 솔루션 상담과정은?



WORLD BUSINESS BRAIN CO.,LTD.

- megaNEXT “솔루션 상담스킬과정”은 에이치엔피컴퍼니의 솔루션 파트너 인 日本의 WBB社の의 Solution Sales Skills을 한국화하여 개발한 프로그램입니다.
- 영업사원이 고객을 처음 만나 고객의 니즈를 탐색한 후, 고객의 니즈에 맞는 솔루션을 제안하여 클로징을 이끌어내는 일련의 과정을 상세하게 제시하고, 각 단계별 성과를 이끌어 내는 이론적 배경 및 적용방법을 학습합니다.
- 교육 중 실습사례는 고객사의 영업환경에 맞게 자사형으로 개발하여 운영됩니다.

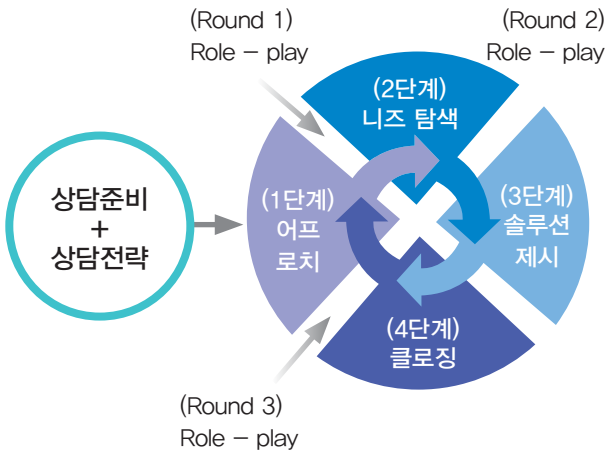
■ megaNEXT의 ‘솔루션 상담스킬 프로세스’ 전체 상



■ 차별화된 megaNEXT의 ‘솔루션 상담스킬과정’의 특징

- | | |
|---------------------|---|
| 고객사의 사례로 운영 | 일반적 상황에서의 학습이 아니라 고객사의 영업환경과 업의 특수성을 감안한 사례개발을 통하여 실제적으로 현장에서 바로 적용할 수 있는 내용으로 학습이 진행됩니다. |
| 정교한 과정구조 | 고객의 니즈에 맞춘 솔루션을 제안하기 위한 상담프로세스 4단계는 물론, 각 단계별로 고객이 나타낼 수 있는 반응에 따른 영업사원의 대응방법 등 여타 상담과정에서는 볼 수 없는 정교한 이론을 제시함으로써 실제 상담과정에서 영업사원에게 높은 수준의 스킬이 요구되는 부분의 학습이 가능해졌습니다. |
| 3단계 학습구조로 높은 현장 적용도 | 1) 상세한 개념(이론) 제시 + 2) 개념 습득을 위한 실습 + 3) 자사 사례를 통한 실습 등 3단계 학습을 통하여 실제 영업 현장에서 고객과의 대면 상황에 대한 상담력을 높일 수 있습니다. |
| 솔루션 영업에 맞춘 상담스킬 | 일반적인 판매를 위한 상담이 아닌 고객의 니즈에 맞는 맞춤형 솔루션을 제공하는 영업형태에 맞춘 상담 프로세스의 적용으로 고객의 니즈를 탐색하는 단계와 자사의 솔루션을 제공하는 단계로 구분하여 깊이있는 내용을 학습함으로써 영업 수준을 한 단계 업그레이드 할 수 있으며, 특히 금융, IT/정보통신, 컨설팅, 수주영업, 루트세일즈 등 영업분야에서 활동하는 영업인력에게 잘 맞습니다. |

▶ 솔루션 상담의 4가지 전략



학습목표

- ▶ 상담시작 전 고객의 상황을 예측하여 맞춤형 상담전략 수립 후 상담에 임함으로써 수주 가능성이 높은 효과적인 상담이 진행 가능하다.
- ▶ 고객의 진정한 숨은 니즈를 파악할 수 있는 효과적인 질문 스킬을 향상시킬 수 있다.

프로그램 특징

- ▶ 상담의 각 단계별로 실전적인 Role Play를 통한 학습 내용의 체득이 가능하다.
- ▶ 본 상담과정은 megaNEXT의 솔루션 파트너인 일본의 WBB社の Solution Sales Skills을 한국화하여 개발한 프로그램이다.

학습내용

모듈명	주요 학습내용
상담 준비 및 상담전략	<ul style="list-style-type: none"> • 영업상담에 대한 이해 • 고객의 니즈에 탐구 • 영업상담의 프로세스 • 상담전략의 수립
(1단계) 어프로치	<ul style="list-style-type: none"> • 어프로치 단계의 개요 • 관계(Rapport) 형성 : 래포형성 실습 • 오프닝 : 목적 - 가치 - 동의 • 무관심 및 거절 처리 ★ Role Play Round 1
(2단계) 니즈 탐색	<ul style="list-style-type: none"> • 니즈 탐색 단계의 개요 • 니즈의 확인 및 구체화 • 질문 스킬 : 탐색질문, 영향질문, 해결질문 ★ Role Play Round 2(질문스킬의 활용)
(3단계) 솔루션 제시	<ul style="list-style-type: none"> • 솔루션 제시 단계의 개요 • 이점의 극대화 • 차별화 • 반론의 극복 : 오해, 의심, 약점, 불만의 처리
(4단계) 클로징	<ul style="list-style-type: none"> • 클로징 단계의 개요 • 고객의 구매 신호(바잉시그널) • 효과적인 클로징 방법론 ★ Role Play Round 3(종합 실습)

교육대상

상담을 필요로 하는 모든 영업사원

교육시간

8~16시간

“고객상황에 맞춘 솔루션 상담 스킬을 통해 수주 가능성을 극대화 하자!”