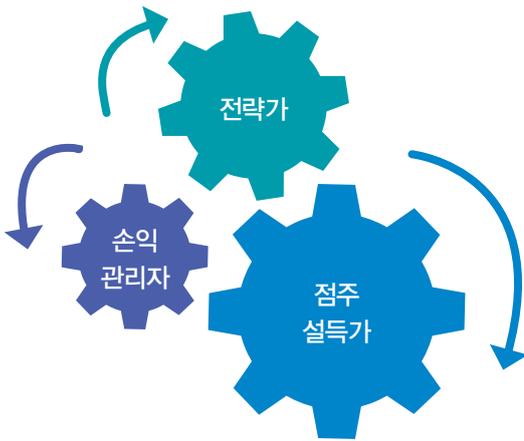


# 지역 상권분석 전문가 과정

본 지역상권 전문가 과정을 통해 ① 지역시장에 대한 전략수립 및 실천가 ② 손익관리자 ③ 점주 설득가로서의 영업담당자의 역할인식 및 실천 방안을 제고

영업담당자의 3대 역할(안)



지역상권 전문가과정 구성 컨셉

지역시장을 크게 보고  
영업전략을 수립할 줄 아는  
**지역 전략형** 영업담당자 육성

**투철한 손익마인드**로  
채널을 관리하는 영업담당자 육성

회사와 제품에 대한 스토리텔링으로  
**점주 설득력**이 뛰어난 영업담당자 육성

## 📖 학습내용

### 교육대상

영업사원

### 교육시간

20시간

모 들 명	주 요 학 습 내 용
지역상권 분석과제 공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>지역상권 분석의 의미</li> <li>지점 상권분석 사전과제 공유 및 우수사례 발표</li> </ul>
상권분석 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>거 강사 모범 답안(샘플 사례)제시 / 비교연구</li> <li>영업사원의 영업 전략을 위한 상권분석 보고서 완성</li> </ul>
유통전략 재 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>전략을 위한 기초 Tools 학습</li> <li>전략 우선 순위 선정</li> <li>우선순위에 따른 구체 실행계획 수립</li> <li>개인 유통 전략 수립 작성</li> </ul>
유통채널관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>손익 마인드 함양</li> <li>채널관리, Best how to?</li> <li>채널 별 문제해결 프로세스 이해</li> </ul>
스토리텔링 세일즈 스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>Storytelling Sales의 이해</li> <li>고객이 영업사원에게 감동하는 포인트</li> <li>Storytelling Sales 실습</li> </ul>
세일즈 프로세스 개선	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sales Process 리뷰</li> <li>Sales process 개선을 위한 액션 플랜 시트 작성</li> </ul>