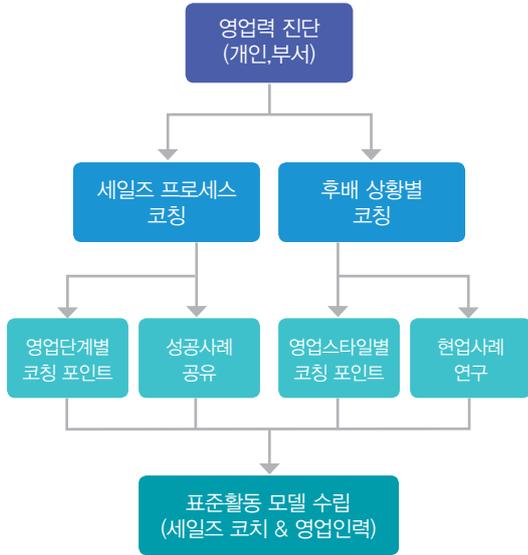


# 영업 관리자 세일즈 코칭 과정

“영업사원의 영업능력을 향상키는 실전 영업코칭 과정”



## 📖 학습목표

- ▶ 우리 업종의 영업 프로세스를 이해하고 결과관리가 아닌 과정관리의 중요성을 이해한다.
- ▶ 영업 프로세스 단계별 효과적인 코칭 포인트를 익힌다.
- ▶ 부하 영업스타일별 구체적인 코칭 방안을 모색한다.

## 🔬 프로그램 특징

- ▶ 영업 프로세스별 핵심행동과 단계별 코칭 가이드 제공으로 현업 적용도가 높다.
- ▶ 영업 단계별 핵심스킬에 대한 코칭으로 후배영업사원의 영업력의 실질적인 개선이 가능하다.
- ▶ 영업사원을 관리 / 강화 / 피드백을 위한 코칭 Sheet의 제공으로 구체적인 실행방법론 제시한다.

## 📖 학습내용

### 교육대상

후배영업사원을 지도하는 모든 영업 리더 및 영업관리자

### 교육시간

8~16시간

| 모 들 명         | 주 요 학 습 내 용   |
|---------------|---|
| 세일즈 프로세스의 이해  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업의 혁신</li> <li>• 결과관리가 아닌 과정관리</li> <li>• 영업 프로세스의 이해</li> <li>• 영업력 진단</li> </ul>              |
| 세일즈 프로세스 코칭   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업 프로세스 단계별 코칭 포인트</li> <li>• 사내 외 성공사례</li> <li>• 적용 포인트 발굴</li> </ul>                          |
| 상황대응 코칭       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업스타일의 이해</li> <li>• 영업스타일별 코칭 포인트</li> <li>• 영업리더의 역할 대응</li> <li>• Best Practice 탐색</li> </ul> |
| 표준활동 모델 (SAM) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업사원의 표준활동모델</li> <li>• 영업리더의 표준활동모델</li> <li>• 일일, 주간, 월간 표준활동</li> </ul>                       |
| Action Plan   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 현업 적용 포인트 개발</li> <li>• 코칭 플랜 수립</li> <li>• 실천결의</li> </ul>                                      |

“후배 영업사원  
성과향상을 위한  
영업프로세스 단계별  
코칭 포인트를 익힌다!”