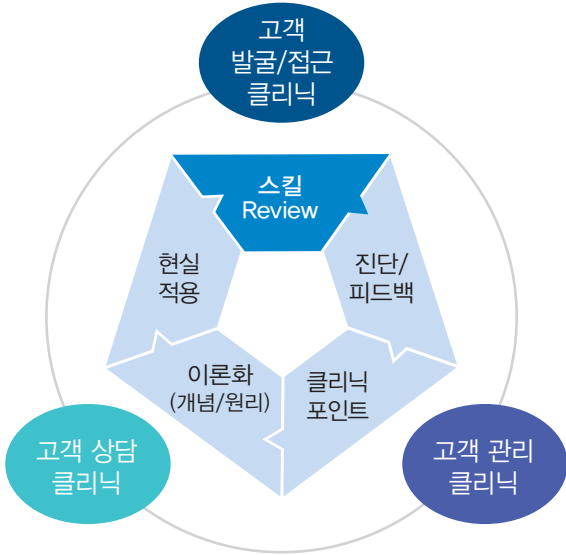


Out-Bound Sales Skill 심화과정

“기존의 영업역량과 활동을 진단, 최적화 시켜주는 영업 Clinic 과정!”



📖 학습목표

- ▶ 자신의 아웃바운드 영업력을 점검해보고, 강·약점을 분명히 인식할 수 있다.
- ▶ 고객발굴 단계에서의 클리닉 포인트를 개발하는 방안을 익힌다.
- ▶ 상담과 고객관리 단계에서의 자기 Success Plan을 수립한다.

🔬 프로그램 특징

- ▶ 자사의 영업 프로세스별 강·약점에 맞는 학습내용의 심화를 통한 교육 효과가 높아진다.
- ▶ 강사의 일방적 전달방식이 아니라 자신의 스킬을 진단을 통한 클리닉 형태의 학습방법을 사용함으로써 실제적인 영업력이 제고된다.
- ▶ 교육 후 자기 관리 체크리스트의 제공으로 현업 적용도 배가 된다.

📖 학습내용

교육대상

아웃바운드 세일즈 스킬의 추가 Follow Up이 필요한 전 영업사원 (기본과정 이수자)

교육시간

12~16시간

모 들 명	주 요 학 습 내 용
고객발굴 및 접근 Clinic	<ul style="list-style-type: none"> • 영업스킬 기본 진단 • 고객발굴 핵심스킬 Review • 고객발굴 심층 진단 <ul style="list-style-type: none"> - 기존고객 Ratio분석, 일일 표준활동 시간분석, • 핵심이벤트 빈도분석 등 • 개인별 클리닉 포인트 개발 및 처방 • 고객발굴 Success Plan 개발
고객상담 Clinic	<ul style="list-style-type: none"> • 고객상담 핵심스킬 Review • 고객상담스킬 심층 진단 <ul style="list-style-type: none"> - Role Play 및 상황별 시나리오 분석 • 개인별 클리닉 포인트 개발 및 처방 • Role Play를 통한 고객상담 스킬 강화 • 고객상담 Success Plan 개발
고객관리 Clinic	<ul style="list-style-type: none"> • 고객관리 핵심스킬 Review • 고객관리 심층진단 <ul style="list-style-type: none"> - 고객 관리활동 자가진단 및 효율성 분석, 이탈고객 요인 분석 • 개인별 클리닉 포인트 개발 및 처방 • 기존 고객 및 이탈고객 관리 방안 및 전략 개발 • 고객관리 Success Plan 개발

“자신의 아웃바운드 영업력을 점검하고 단계별 클리닉 포인트를 개발할 수 있다!”