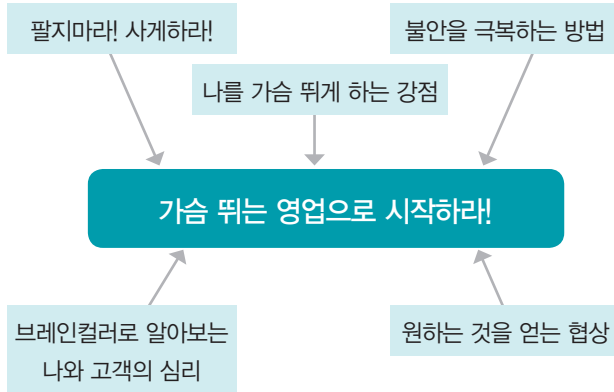


영업역량향상 워크샵

“가슴 뛰는 영업으로 시작하라!”



📖 학습목표

- ▶ 나와 고객의 심리를 파악하여 원하는 협상을 진행한다.
- ▶ 고객이 사게 만드는 전략을 구현 할 수 있는 역량을 구축한다.

🧬 프로그램 특징

- ▶ 영업의 강점을 다시 찾고 영업현장에서 항상 따라 다니는 불안감을 극복할 수 있다.

📖 학습내용

모 들 명	주 요 학 습 내 용
팔지마라! 사게하라!	<ul style="list-style-type: none"> • 결정의 순간까지 리드하라. • 이야기는 힘이 세다. • 이성이 아닌 욕망에 호소하라.
커뮤니케이션 스킬 : 나를 가슴 뛰게 하는 강점(PIPS)	<ul style="list-style-type: none"> • 긍정심리학 기반 나의 업에 대한 강점 찾기 • 긍정 마인드 셋 - 긍정이 만드는 개인의 성공 • 긍정자아리서치 - 긍정질문을 통한 관점 확대
커뮤니케이션 스킬 : 나와 고객의 심리(브레인컬러)	<ul style="list-style-type: none"> • 브레인컬러로 알아 보는 나의 스타일 • 상대가 말하지 않아도 선호 스타일 파악하기 • 선호스타일 별 관계 구축 전략
불안을 극복하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> • 나의 현재 스트레스 수준은? • 부정적 감정과 스트레스의 생성 메커니즘 • EFT 순서, EFT 실습
원하는 것을 얻는 협상	<ul style="list-style-type: none"> • NO를 Yes로 바꿀 수 있는 타이밍을 잡아라. • 거래와 관계를 만족시킬 수 있도록 과정을 밝혀나가라 • 고객의 협상유형별로 대처하라.

교육대상

대리, 사원

교육시간

16시간

“영업을 막 시작한 분들을 위한 기초 과정”