

# 마케팅 전략 심화과정

“전략적 마케팅 사고를 강화하는 과정”



## 📖 학습목표

- ▶ 마케팅의 개념과 시장 중심의 영업전략의 중요성에 대하여 명확히 이해한다.
- ▶ 소비자들의 구매행동 원리를 이해하여, 지역 특성에 맞는 마케팅 전략수립의 프로세스와 영업전략 수립의 방법론을 습득한다.
- ▶ 실제 지역에서의 프로모션 활동을 계획하고, 실행하는 과정을 통해 전략적 세일즈의 전개 방안을 모색한다.

## 🧠 프로그램 특징

- ▶ 고객사의 상황에 맞춘 프로모션 활동 전략을 수립하여 현업지향도가 높다.
- ▶ 본 교육은 전략 마케팅의 이해를 기반으로 프로모션까지 진행하게 되어 교육 내용을 현업에 적용할 수 있는 기회를 제공한다.

## 📖 학습내용

모 들 명	주 요 학 습 내 용	
마케팅 기본	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업의 New Paradigm</li> <li>• 고객이 변하면 영업도 변한다</li> <li>• 마케팅의 개념과 역사</li> <li>• 마케팅 전략의 이해</li> <li>• 이기기 위한 마케팅 전략 사례</li> <li>• STP Process</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 포지셔닝에 기초한 4P 전략                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 제품, 가격, 유통, 촉진</li> </ul> </li> <li>• 촉진전략 (Promotion)</li> <li>• 마케팅 커뮤니케이션</li> <li>• 사례로 배우는 마케팅</li> </ul>
소비자 행동분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자의 구매의사결정</li> <li>• 관여도와 소비자행동                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 관여도와 소비자행동의 연관성</li> </ul> </li> <li>• 소비자 행동의 영향 요인                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 개인적 / 사회적 / 상황적</li> </ul> </li> <li>• 소비자 심리를 이용한 영업활동</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객이 기대하는 영업사원의 모습                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 이런 영업사원을 신뢰한다.</li> </ul> </li> <li>• 신뢰를 받기 위한 2가지 접근                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Business Side</li> <li>- Human Side</li> </ul> </li> <li>• 고객의 심리 이해</li> </ul>
에어리어 마케팅 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 에어리어 마케팅의 이해</li> <li>• 왜 에어리어 마케팅 전략이 중요한가?</li> <li>• 전략 수립 프로세스</li> <li>• 시장환경분석 (3C / SWOT / 5Force)</li> </ul>	
영업전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시장상황 및 고객구매동향 분석</li> <li>• 시장환경변화 예측 및 자사예의 영향력 분석</li> <li>• 경쟁관계 분석</li> <li>• 자사(소속부서)의 내부역량 분석</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시장분석결과 정리 및 전략방향의 도출</li> <li>• STP를 통한 시장기회 발견 및 전략방향의 도출</li> <li>• 실행 가능한 전략방향의 정립</li> <li>• 영업전략의 구체적인 실행계획</li> </ul>
프로모션 활동	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상황별 프로모션 활동                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상황부여</li> <li>- 프로모션 실천계획 수립 및 실행</li> </ul> </li> </ul>	

## 교육대상

전 부문 영업 직원

## 교육시간

8~16시간

“전략적 마케팅을 이해하고  
프로모션 활동 계획을  
수립하여 진행한다”