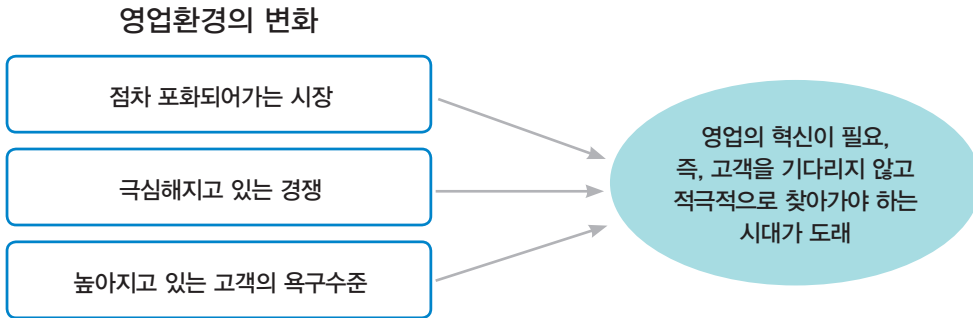


# Out-Bound Sales Skill 기본과정

“가망고객을 직접 발굴하여 자신의 고객으로 만드는 적극적 영업스킬!”

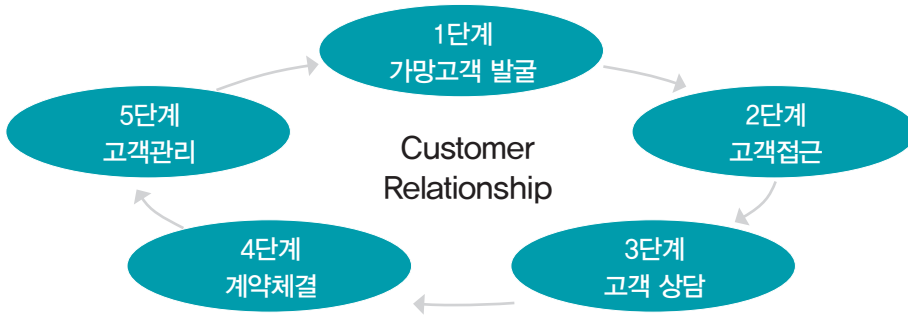
## ■ 아웃바운드 세일즈 스킬의 필요성

시장의 포화, 경쟁의 심화 그리고, 고객욕구수준의 고도화로 대변되는 영업환경의 변화로 인하여 이제 더 이상 앉아서 고객을 맞이하던 시대는 지나갔습니다. 이제 영업사원이 자사의 상품이나 서비스를 필요로 할 만한 잠재고객의 적극적으로 찾아가야 하는 시대로 바뀌었기 때문에 이에 걸맞게 자사의 영업인력에 대한 역량도 개발하여야 합니다.



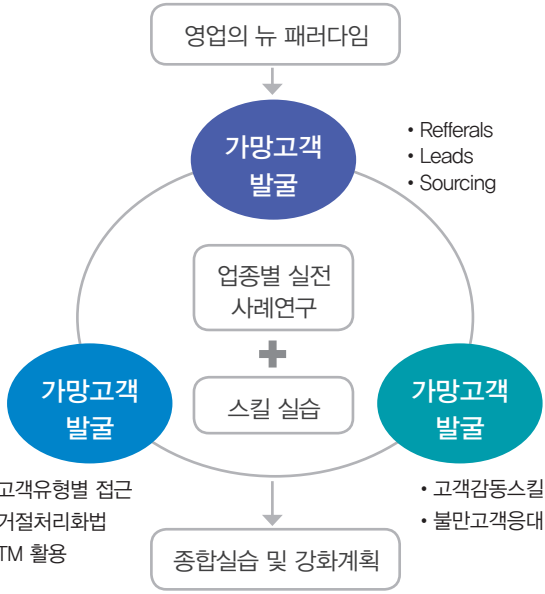
## ■ megaNEXT 아웃바운드 세일즈 프로세스

아래 제시된 Sales & Marketing 프로그램은 계층별 역할과 필요역량에 근거하여 구성된 교육과정입니다. 또한 고객사의 상황에 맞는 교육과정의 개발 및 맞춤화 과정을 통해 귀사의 Sales 역량 강화를 지원합니다.



## ■ megaNEXT 아웃바운드 세일즈 스킬 교육과정 3단계 학습 위계

	(Step 1) 기본 과정	(Step 2) 심화 과정	(Step 3) 고급 과정
<b>학습 대상</b>	신규 영업인력으로 아웃바운드 영업에 필요한 기본적인 스킬을 필요로 하는 자	영업직무를 1~2년 정도 경험해 본 사람으로써 자신의 영업스킬 중에서 부족한 부분을 보완하고자 하는 자	영업직무 3년 이상의 경험자로 자신의 영업스킬을 다양한 상황에 적용 가능하도록 레벨업 하고자 하는 자
<b>핵심 컨셉</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basic Skill</li> <li>• What to do 중심</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Skill clinic</li> <li>• How to 중심</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Level - up</li> <li>• Why so? 중심</li> </ul>
<b>주요 내용</b>	세일즈 프로세스 단계별 이론/스킬/방법론	개인별 진단을 통한 자신의 부족한 역량 강화	성과(결과)에 영향을 미치는 고객의 심리적 배경에 대한 대응방안



### 📖 학습목표

- ▶ 가망고객 발굴의 방법론과 고객별 우선순위 선정기준을 이해한다.
- ▶ 고객유형별 접근전략 방법을 익힌다.
- ▶ 고객의 니즈를 이해하고, 이를 충족시키는 상담을 진행 할 수 있다.

### 🔬 프로그램 특징

- ▶ 자사의 영업 프로세스에 맞는 모듈 재구성 및 사례 삽입을 통한 교육 효과성 제고한다.
- ▶ 영업 프로세스 단계별 핵심스킬 체득을 통한 실질적인 영업력이 향상된다.
- ▶ 프로세스에 의한 영업의 전개를 위해 핵심행동 일람표 및 코칭가이드의 제공으로 현업적용도가 배가 된다.

### 📖 학습내용

모듈명	주요 학습내용
영업의 새로운 패러다임	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 환경의 변화</li> <li>• 새로운 패러다임</li> <li>• 프로세스에 의한 영업</li> <li>• 기존 영업방식과의 비교</li> </ul>
가망고객 발굴	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가망고객 발굴의 의미</li> <li>• 가망고객의 기준</li> <li>• 법인고객의 개발</li> <li>• 가망고객 발굴 스킬 1,2,3               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Referrals (소개)</li> <li>- Leads (이벤트)</li> <li>- Sourcing (발굴)</li> </ul> </li> </ul>
상담전략의 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상담전략의 이해</li> <li>• 효과적인 오픈링 전개</li> <li>• 고객 니즈 탐구 및 분석</li> <li>• 상황별 질문 스킬의 활용</li> </ul>
계약체결	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 동의확보</li> <li>• 클로징</li> <li>• 반론극복</li> <li>• 약속의 이행</li> </ul>
고객관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객로열티 제고</li> <li>• 고객이탈 방지</li> <li>• 고객이탈 원인분석</li> <li>• 고객불만 해소</li> <li>• 거래 확대하기</li> <li>• 장기적인 유대관계 형성</li> </ul>

### 교육대상

아웃바운드 영업이 필요한 개인 및 법인 영업사원

### 교육시간

8~16시간

“가망고객 발굴부터 계약체결이후 고객관리까지 영업 프로세스 단계별 핵심스킬을 체득할 수 있다!”