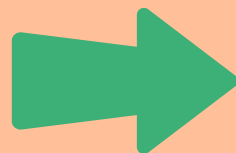


\* 성공하는 영업을 위한



15년 이상의 경력을 가진 플래너가 추천드리는 \*

YAMOIZA!



‘품격있는 영업’



성공하는 영업을 해내는  
'품격있는 영업'

# CONTENTS

---

## 목차

### 01. 프로그램 소개

---

1-1. 워크숍 소개

1-2. 워크숍 커리큘럼



## 부담스럽지 않고 품격 있는 영업, 할 수 있을까?

모든 기업은 매출을 통해 수익을 창출합니다. 이런 매출을 극대화하기 위해서는 영업을 성공해야 하고, 모든 기업은 어떻게 해야 영업을 더 잘할 수 있을까 고민하고 있습니다.

현대 경쟁 사회에서 이제 전통적인 영업방식으로는 성공할 수가 없습니다. 고객을 알고 나를 알고 가치를 알고 가치를 전달하는 품격 있는 영업방식이 필요한 시기입니다. 본 과정에서는 모든 기업이 가지고 있는 이러한 고민을 풀어보고자 합니다.

이 워크숍은 이런 키워드를 가지고 있어요.

#영업

#매출

#관리

#고객



### POINT

- 01 글로벌 기업에서의 선진 영업기법을 체험한 강사의 경험과 사례 중심의 강의
- 02 영업 프로세스를 통한 단계별 접근법과 체크포인트 습득
- 03 품격 있는 영업의 세일즈 전략을 통해 고객에게 미치는 영향력 향상

성공하는 영업을 위한 '품격있는 영업' 이렇게 진행됩니다. | 총 운영시간 : 1시간 30분



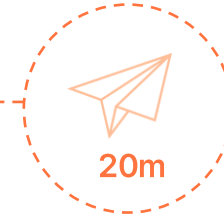
오프닝

- 강의 인사 및 소개
- 오늘의 과정 설명



품격있는 영업이란?

- 기업 성공과 영업
- 성격에 좌우되지 않는 성공적인 영업의 요건



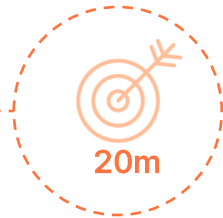
영업 프로세스

- 영업기회 창출부터 수주까지 단계별 접근
- 각 단계별 체크포인트



Value Seling

- 고객의 고민 파악 방법
- 고객의 고민 해결을 위한 Value 메시지 창출과 기대효과 메시지 작성 방법



고객 관리

- 신뢰받는 영업자
- Moment of truth
- 고객에게 신뢰받는 조력자

**Thank you**