

가치중심 세일즈 역량강화 과정

“가치중심 세일즈 vs. 관계중심 세일즈”
지금 당신의 세일즈는 어떤 모습입니까?

- 일 시: 일정은 홈페이지에서 확인해 주세요. | 10:00 - 17:00(6H)
- 강 사: 류희석 소장 (러너코리아)
- 교육비: 260,000원 (2인 이상 참석시 인당 2만원 할인)
- 입금계좌: 국민 815-25-0011-219 (주)학습인 *현장 카드결제 및 계산서 발행 가능
- 제공사항: 교재 및 중식 제공
- 교육장소: 서울시 서초구 서초대로 56길 28 STS빌딩 3층(교대역 1번 출구 5분 거리)

1. 교육개요

- 저성장, 경쟁적 영업 상황을 극복하고 지속적 영업성과 창출을 위해 가치중심에 기반한 세일즈 개념과 실행 스킬을 학습한다.

2. 교육대상

- 경쟁적 영업환경에서 새로운 변화의 기회와 방법을 찾고자 하는 영업사원
- 영업사원을 효과적으로 육성, 지원하고자 하는 영업 관리자(매니저)

3. 교육목표

- 관계중심 세일즈와 차이점을 통해 가치중심 세일즈 개념을 설명한다.
- 가치중심 세일즈 실행의 5단계 프로세스를 이해하고 적용한다.
- 현재 수행하는 영업활동에 가치중심 세일즈를 활용한다.

4. 교육특징

- 명확한 5단계 프로세스 제시를 통해 현장 실행 가능성을 높인다.
- 현업 적용을 위한 실습 활동으로 나만의 세일즈 프로세스를 개선할 수 있다.

5. 기대효과

- 현재와 다른 관점을 통해 새로운 영업기회를 착안할 수 있다.
- 경쟁적 영업 환경에서 차별화된 영업 마인드와 스킬을 통해 성과를 올릴 수 있다.

6. 교육내용(6H)

모듈	상세내용	시간
가치중심	▪ 가치중심 세일즈 vs. 관계중심 세일즈	1.5H

세일즈 개념	고객가치에 대한 2가지 관점을 명확히 하기 → 회사 입장에서 고객가치 & 고객입장에서 고객가치	
가치중심 세일즈 프로세스	- 가치중심 세일즈 프로세스 5단계 프로세스 (CVC분석 → 가치요소선택 → 분해/그룹핑 → 차별화 컨셉 및 셀링 포인트 → 솔루션 제안) - 프로세스 단계별 세부내용 이해 및 실습을 통한 체득 훈련 - 가치중심 세일즈 제안을 위한 설득 상담 화법	2.5H
가치중심 세일즈 설계 실습	- 학습자 세일즈 상황에 따른 가치중심 세일즈 제안서 작성 - 제안 내용 공유(발표) 및 F/B - 가치중심 세일즈 역량 개발 계획 수립	2H

7. 강사소개

류희석 소장

■□ 현직 및 경력

現. 러너지코리아 대표강사 (세일즈 교육 전임)

前. YTN 라디오 재무설계프로그램 고정출연

前. 삼성화재('00년~'15년 / 지점장, 상품개발, 경영혁신, 기획실)

■□ 최종학력

성균관대학교 경영학 석사

■□ 저서

습관, 최고의 내가 되는 기술 (2020.09)

(성공을 꿈꾸는 평범한 당신이라면 꼭 알아야 할)



■□ 강의분야

영업 인력 판매 스킬(판매프로세스, 상품 제안 및 설득 기법)

셀프 리더십 (습관디자인을 통한 행동 변화)

사내강사 및 전문강사 양성과정(강의 기획, 교안개발, 강의 스킬)

■□ 출강업체 (요약)

삼성화재 신인 영업인력 육성과정, 삼성화재 지점장 역량 강화 과정, 삼성화재 지역단 영업 활성화 과정, 삼성금융관계사 복합점포 영업확대 과정, 삼성화재금융서비스 매니저 양성 과정, 현대해상 사업부 컨설팅 역량 강화 과정, 동부화재 고능률 설계사 과정, KB 손해보험 고능률 설계사 과정, 메리츠화재 지점장 양성 과정, 보험연수원 재무설계 과정 외 다수, 러너지코리아 사내강사 양성과정, IBK RM 강의 역량 향상 과정, 풀무원 아이엔 매니저 강의역량 향상과정, 서울시 금융복지지원센터 상담관 강의역량 향상과정, 삼성화재 지점장 강의역량 향상 과정, DB 손해보험 교육담당자 강의역량 향상과정, 디캠프 입주사 제안역량 향상과정

