

## 하루만에 끝내는 파워 세일즈맨 양성과정

영업에 대해 제대로 된 배움이나 코칭을 받아보신 적이 있으신가요?  
불황의 시대, 영업도 과학과 전략이 필요합니다!

- 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 제공
- 교육장소: 서울시 서초구 서초대로 56길 28 STS빌딩 3층(교대역 1번 출구 5분 거리)

### 1. 교육개요

대면(B TO C) 중심의 영업 인력 대상, 개인 세일즈 역량향상을 위한

- ①마인드 셋팅
- ②도전 목표수립과 이를 달성하기 위한
- ③현장 활용 스킬을 종합적으로 훈련합니다.

### 2. 교육대상

- 경쟁적 영업환경에서 새로운 변화의 기회와 방법을 찾고자 하는 영업사원
- 영업사원을 효과적으로 육성, 지원하고자 하는 영업부문 리더

### 3. 교육목표

- 본인 성격적 특성에 기반한 영업스타일의 강점을 이해 적용한다.
- 세일즈 성과 달성을 위한 구체적 목표 관리 기법을 활용한다.
- 상황에 따른 효과적인 세일즈 전략과 스킬을 구사한다.

### 4. 교육특징

- 세일즈 목표 달성을 위한 개인별 구체적 행동 계획을 도출, 실제 적용한다.
- 도구 활용, 세일즈 상황에 따른 다양한 대응 방법을 훈련한다.

### 5. 기대효과

- 세일즈에 대한 명확한 목표를 수립, 이를 달성하는 '루틴'을 만들 수 있다.
- 다양한 상황에서 성과를 도출할 수 있는 기술을 이해하고 활용하여 자신감과 실적을 높인다.

### 6. 교육내용

| 모듈                          | 상세내용                                                                                                                                                           | 시간 |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 나를 상품으로!<br>세일즈 브랜딩         | <ul style="list-style-type: none"> <li>자기 분석을 통한 영업 스타일 이해하기</li> <li>스타일의 강점 셀프 브랜딩과 세일즈에 활용하기</li> </ul>                                                     | 1H |
| 반드시 이루는<br>목표 현실화 기법        | <ul style="list-style-type: none"> <li>목표의 개념과 SMART 활용 구체적 목표 수립 방법</li> <li>목표 달성을 위한 '핵심 행동' 도출하기</li> </ul>                                                | 1H |
| 팔지마라,<br>사게하라!<br>가치 전달 세일즈 | <ul style="list-style-type: none"> <li>상품 판매에 대한 압박감에서 벗어나기</li> <li>고객이 선택하는 차별화 컨셉 만들기</li> <li>상품의 가치를 전달하는 방법</li> <li>도구를 활용한 세일즈 상황별 문제 해결 훈련</li> </ul> | 3H |
| 습관 경쟁력,<br>세일즈 루틴 만들기       | <ul style="list-style-type: none"> <li>세일즈 습관, 나만의 활동 루틴 만들기</li> <li>세일즈 성공 액션 플랜 수립</li> </ul>                                                               | 1H |

## 7. 강사소개

### 류희석 소장

#### ■□ 현직 및 경력

現. 러너코리아 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, 러너코리아 사내강사 양성과정, IBK RM 강의 역량 향상 과정 외 다수

