

신임 세일즈(sales) 강사양성 과정

- 일 시: 일정은 홈페이지에서 확인해 주세요. | 10:00 - 17:00(2일/12H)
- 강 사: 류희석 소장 (러너코리아 영업/세일즈 전임강사)
- 교육비: 550,000원 (2인 이상 참석시 인당 3만원 할인)
- 입금계좌: 국민 815-25-0011-219 (주)학습인 *현장 카드결제 및 계산서 발행 가능
- 제공사항: 중식, 교재, **90분 강의 가능한 세일즈 콘텐츠 교안(세일즈 마인드 + 세일즈 스킬) 제공**
- 교육장소: 서울시 서초구 서초대로 56길 28 STS빌딩 3층(교대역 1번 출구 5분 거리)

1. 교육개요

현장 경험이 많은 세일즈맨을 **영업교육 전문 강사로 양성하는 과정**으로, 현장 경험이 풍부하고 탁월한 강의 스킬을 갖춘 러너코리아 세일즈 분야 대표 강사가 새롭게 개발한 프로그램으로, 기존의 사내강사 양성과정과 달리 새롭게 세일즈 강의를 하는 분들에게 실제적이고 실용적으로 도움이 되는 과정입니다.

2. 대상

- **영업사원**: 영업현장의 축적된 경험을 살려, 자신만의 **세일즈 노하우를 강의하고 싶은 영업사원**
- **영업 교육담당자**: 영업사원의 역량 교육을 기획 운영하는 교육 담당자 및 사내 강사로서, 세일즈 강사로 활동하고 싶으신 분

3. 교육목표

- 학습자가 이 교육을 수강하면 **90분 분량의 세일즈 강의가 가능하게끔 지도한다.**
- 효과적 세일즈 교육을 위한 몰입도를 높이는 교수 기법을 전달한다.
- 강사가 세일즈 콘텐츠를 제공하고, 학습자가 교안을 수정해서 강의할 수 있도록 지도한다.

4. 교육특징

- **90분 강의 가능한 세일즈 콘텐츠 교안(세일즈 마인드 + 세일즈 스킬) 제공**
- 강의 스타일 및 교수방법에 대한 피드백 및 개선

5. 기대효과

- 새로운 콘텐츠를 통해 기존 세일즈 교육 수준을 향상시킬 수 있다.
- 영업사원은 강의 역량개발을 통해 기존 영업 활동과의 시너지를 높일 수 있다.

6. 교육내용 (총 12H)

1일차	상세내용	시간
-----	------	----

세일즈 마인드	- 영업스타일 분석, 영업인으로서 자기 가치 정의 - 목표 구조 이해와 성취 가능성을 높이는 행동화 목표 수립 기법 - 지속 성장을 위한 메타 인지 활용, 셀프 피드백과 모니터링 기법	2.5H
가치중심 세일즈	- 가치 중심 세일즈의 정의와 개념 이해 - 가치 중심 세일즈 실행을 위한 5단계 구조화된 프로세스 - 가치 중심 세일즈 현업 적용을 위한 제안 실습	3.0H
90분 강의안 콘텐츠 활용방법	- 강의 콘텐츠 구성 개요 (수퍼세일즈 마인드 + 가치중심 세일즈) - 90분 강의를 위한 시간 배분 및 운영 방법 - 학습자 궁금증에 대한 질의 응답	0.5H
2일차	상세내용	시간
세일즈 강의 스킬 향상	- 세일즈 교육의 특징 이해 - 강의를 집중력 있게 이끄는 5단계 공식 - 집중과 공감력 스킬 : 비유와 스토리텔링, 제스처, 동선 활용 - 학습자 참여형 교육 기법 활용 : R/P, 토론, 상호 활동 등	4.0H
강의 시연 및 피드백	- 학습자가 준비한 강의안 시연(없을 경우, 제공 교안 활용) - 강의 후 강사의 전문적 피드백 : 콘텐츠 내용 및 강의 스킬 - 교육 과정 리뷰 및 정리	2.0H

6. 강사소개

류희석 소장

■□ 현직 및 경력

現. 러너코리아 대표강사 (세일즈 교육 전임)

前. YTN 라디오 재무설계프로그램 고정출연

前. 삼성화재('00 년~'15 년 / 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, 풀무원 아이엔 매니저 강의역량 향상과정, 서울시 금융복지지원센터 상담관 강의역량 향상과정, 삼성화재 지점장 강의역량 향상 과정, DB 손해보험 교육담당자 강의역량 향상과정, 디캠프 입주사 제안역량 향상과정