

지속 가능한 성공을 위한 Super Sales 모티베이션

- 일 시: 홈페이지 일정을 확인해 주세요. | 13:00 - 17:00(4H)
- 강 사: 류희석 대표 (멕시멈 세일즈 교육 컨설팅)
- 추천대상: 세일즈 파트 사내강사, 교육담당자, 경쟁적 영업환경에서 새로운 변화의 기회와 방법을 찾고자 하는 영업사원, 영업사원을 효과적으로 육성, 지원하고자 하는 영업부문 리더
- 교육비: 190,000원
- 입금계좌: 국민 815-25-0011-219 (주)학습인 *현장 카드결제 및 계산서 발행 가능
- 제공사항: 교재 제공
- 교육장소: 서울시 중구 퇴계로 197 충무빌딩 5층 러너코리아 (3,4호선 충무로역 7번 출구에서 1분 거리)

[필★독] 미리 신청해 주세요!

본 교육은 소수 대상의 모집성 교육입니다.

적정 인원이 모집되지 않을 경우, 불가피하게 취소될 수 있습니다.

가능한 1-2주 전에 미리 신청해 주세요. (가점수 환영!)

[필★독] 성숙한 교육문화 함께 만들어 나가요!

지적재산권 보호와 원활한 교육진행을 위해

강의 중 녹음, 녹화, 촬영, 태블릿 PC 및 노트북 사용을 금지하고 있습니다.

성숙한 교육 문화를 만들기 위한 교육생 여러분들의 적극적인 협조 부탁드립니다.

1. 교육개요

- 성공영업의 조건은 지식과 스킬? 지식과 스킬 이전에 태도와 습관입니다. 영업 목표 달성을 위한 동기부여를 통해 도전과 성취 욕구를 증대시키고, 구체적인 실천 계획을 수립하여 실행할 수 있도록 한다.

2. 교육대상

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

3. 교육목표

- 영업스타일의 특징과 강점을 이해한다.
- 행동 중심의 목표 수립 기법을 활용한다.
- 성과와 연결되는 '나만의 세일즈 루틴'을 만들고 적용한다.

4. 교육특징

- 자기 이해를 바탕으로 행동중심의 구체적인 목표를 수립한다.

- 현장에서 지속할 수 있는 실행과 피드백 시스템을 갖는다.

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 (총 4H)

모듈	상세내용	시간/방법
Super Sales 마인드 셋팅	- 자기 분석을 통한 영업 스타일 이해하기 - Super 영업인으로 변화하기 위한 3가지 조건 - 흔들리지 않는 영업, 자기 가치 정의	4H / 강의 실습
Super Sales 목표 수립과 실행	- 목표의 구조와 특성 이해 - 절대 달성할 수 없는 목표 VS 달성할 수 밖에 없는 목표 - 목표 수립과 '핵심 행동' 도출하기	
Super sales 나만의 루틴 만들기	- 결심에 실패하는 이유 (뇌, 동기, 의지력) - 세일즈 습관의 힘과 습관완성 5단계 - 전문가가 되는 훈련 방법 - 세일즈 루틴 만들기를 통한 성공 액션 플랜 수립	
Super sales 3가지 기술	Super sales를 위한 차별화 가치 & 컨셉	

7. 강사소개

류희석 소장

■□ 현직 및 경력

現 멕시멈 세일즈 교육 컨설팅 대표

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, 풀무원 아이엔 매니저 강의역량 향상과정, 서울시 금융복지지원센터 상담관 강의역량 향상과정, 삼성화재 지점장 강의역량 향상 과정, DB 손해보험 교육담당자 강의역량 향상과정, 디캠프 입주사 제안역량 향상과정

※ 본 과정은 사내 니즈에 맞게 커스터마이징 (커리큘럼, 시간 조정 가능) 및 강사 출강 가능합니다.

- 지속 가능한 성공을 위한 Super Sales 모티베이션
- 가치중심 세일즈 역량강화 과정
- B toC 세일즈 역량개발 과정
- 신입 세일즈 강사양성 과정