

구 분	주 요 내 용	방 법	시 간
M1. 영업트렌드	<ul style="list-style-type: none"> ■ 환경을 넘어 지속적 성과를 창출하는 영업직원 ■ 토털 솔루션 컨설팅 영업 시대 ■ 토털 솔루션 영업을 위한 준비 	강의 동영상 공유	0.5
M2. 영업활동시스템	<ul style="list-style-type: none"> ■ 영업날개 달기 '영업시스템' ■ 영업활동시스템 활용 방법과 사례 ■ 영업활동시스템 활용 성공 사례 	강의 동영상 실습	0.5
M3. 무관심 극복	<ul style="list-style-type: none"> ■ 고객의 무관심 극복 프로세스 ■ 고객의 본직적 관심 '결핍'개발 ■ 고객의 결핍을 활용한 고객 유인 전략 	강의 실습 공유	1.0
M4. 고객선택 제안	<ul style="list-style-type: none"> ■ 고객의 본질적 니즈 분류(B2B, B2C) ■ 고객의 니즈와 자사 솔루션 연결 ■ 성공 고객 선택제안 프레임 활용 	강의 동영상 실습/공유	1.0
M5. 필드영업 협상	<ul style="list-style-type: none"> ■ 성공 협상을 위한 핵심 요인 ■ 고객의 구매 결정 영향 요인(가격 이외의 요인들) ■ 고객을 주도하는 윈윈 협상 실전 팁 	강의 동영상 실습	1.0