

교육 과정 소개서.

올인원 패키지 : 세일즈 코치 Cate의 B2B Sales 성공방정식



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/biz_online_B2B
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	8시간 34분
문의	강의 관련 전화 문의: 02-568-9886 수료증 및 행정 문의: 02-501-9396 / help.online@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대 에 나의 스케줄대로 수강
---------	---

원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
------------	---

무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생
--------	--



강의목표

- 세일즈맨으로서 고객의 니즈와 마음을 사로 잡을 수 있는 개인 전략을 세울 수 있습니다.
- 개인의 역량 강화를 위하여 세일즈 프로세스에 대한 트러블 슈팅을 할 수 있습니다.
- 세일즈 팀의 팀장으로서, 팀을 전략적으로 구성하고 운영 할 수 있는 팀 매니지먼트에 대하여 배울 수 있습니다.

강의요약

- 주니어부터 팀장까지, 모두를 위한 성장 솔루션!
 > 경력 3년 이내의 세일즈 초보자부터, 새롭게 팀을 맡게된 리드까지. 세일즈 접근 방법, 팀 구성&운영 등 세일즈 조직 내 모든 세일즈맨들의 성장에 대한 솔루션을 제공합니다.
- B2B 세일즈의 모든 것을 다 담은 강의!
 > Chapter 01 ~ 06은 세일즈 컨셉, 세일즈 프로세스 및 B2B 세일즈 고도화 방법에 대하여 다루고 있으며, Chapter 07 ~ 10은 세일즈 팀을 운영하는 팀장들을 위한 명쾌한 팀 운영 가이드를 제공합니다.
- 실무에 바로 써 먹는 템플릿 4종 특별 제공!
 > 강의에서 배운 내용을 내 업무에 맞게 Customize하여 활용할 수 있도록 오직 본 강의 수강생 한정, 실전 템플릿 4종을 특별 제공합니다.
 * 템플릿 자료의 경우 PDF 파일로 제공됩니다.



강사

Cate

약력

- 전) Opensurvey KR 세일즈팀 이사
- 전) Dow Jones HK - Professional Information Business, Head of Asia Pacific
- 전) Bloomberg L.P HK - Trade Order Management System, North East Asia Team Leader
- 전) Bloomberg L.P SG - Korea Senior Sales Representative



CURRICULUM

강의 소개

00.

강의소개

파트별 수강시간 00:11:02

CURRICULUM

01.

B2B 세일즈란?

파트별 수강시간 00:40:58

1강 목표
B2B 세일즈의 정의
구매자 여정에서의 세일즈 위치
다양한 용어와 컨셉
1강을 마치며



CURRICULUM

02.

세일즈 필수 요소

파트별 수강시간 00:35:03

2강 목표
B2B세일즈 필수 요소 1 - 고객
B2B세일즈 필수 요소 2 - 솔루션
B2B세일즈 필수 요소 3 - 세일즈 담당자
2강을 마치며

CURRICULUM

03.

세일즈 프로세스

파트별 수강시간 00:58:02

3강 목표
세일즈 프로세스
Prospecting
Qualifying
Need Assessment
Pitch & Proposal
Negotiation
Closing
Client Management
3강을 마치며



CURRICULUM

04.

세일즈 컨셉부터

파트별 수강시간 00:38:20

4강 목표
솔루션 세일즈
Why Buy, Why Now, Why Us
4강을 마치며

CURRICULUM

05.

세일즈
소프트스킬

파트별 수강시간 01:01:41

5강의 목표
고객 발굴 및 선별을 위한 서면 커뮤니케이션
고객 발굴 및 선별을 위한 유선 커뮤니케이션
고객의 니즈 파악을 위한 회의 프레임워크
원하는 방향으로 이끌수 있는법
가능성을 보여주는 세일즈 데모
원활한 세일즈를 위한 협상법
5강을 마치며



CURRICULUM

06.

**짚어봐야할
문제와 실수들**

파트별 수강시간 00:55:59

6강의 목표
파이프라인 관리
소프트스킬 트러블슈팅
세일즈 코칭
세일즈 트러블슈팅 FAQ
6강을 마치며

CURRICULUM

07.

**내가 잘 팔아서
잘되는 시대는
끝났다**

파트별 수강시간 00:55:11

7강의 목표
이쯤에서 나도 팀장?
세일즈 리더란?
팀장의 360
세일즈팀장 FAQ
7강을 마치며



CURRICULUM

08.

세일즈 팀 꾸리기

파트별 수강시간 00:42:28

8강의 목표
Purpose - 우리는 왜
Process - 우리는 어떻게
People - 우리는 누구
세일즈 팀 만들기 FAQ
8강을 마치며

CURRICULUM

09.

세일즈 팀 이끌기

파트별 수강시간 01:05:06

9강의 목표
장기 계획
성공적인 성과 만들기
때때로 필요한 것들
세일즈팀 만들기 FAQ
9강을 마치며



CURRICULUM

10.

팀장의 고민

파트별 수강시간 00:48:00

10강의 목표
성과내기
팀과 나의 발전
즐길줄 아는 팀
10강을 마치며

CURRICULUM

11.

Outro

파트별 수강시간 00:02:11

Outro



주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 학원법 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.