

교육 과정 소개서.

올인원 패키지 : 세일즈 코치 Cate의 B2B Sales 성공방정식

안내.

해당 교육 과정 소개서는 모든 강의 영상이 촬영하기 전 작성되었습니다.

* 커리큘럼은 촬영 및 편집을 거치며 일부 변경될 수 있으나, 전반적인 강의 내용에는 변동이 없습니다.

아래 각 오픈 일정에 따라 공개됩니다.

- 1차 : 2021년 09월 27일

최근 수정일자 2021년 09월 01일



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/biz_online_B2B
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	10시간 예정 (* 사전 판매 중인 강의는 시간이 변경될 수 있습니다.)
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 시간대에 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

CURRICULUM

01.
B2B 세일즈란?

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

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

02.

세일즈 필수 요소

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

CURRICULUM

03.

세일즈 프로세스

3강 목표
세일즈 프로세스
Prospecting
Qualifying
Need Assessment
Pitch & Proposal
Negotiation
Closing
Follow up & Start Over
3강을 마치며

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
 해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

04.

세일즈 컨셉부터

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

CURRICULUM

05.

세일즈
소프트스킬

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

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

06.

세일즈
트러블슈팅

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

CURRICULUM

07.

세일즈 팀장

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

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

08. 세일즈팀 만들기

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

CURRICULUM

09. 세일즈팀 이끌기

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

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

10.

세일즈 팀장의 고민

10강의 목표
성과내기
팀과 나의 발전
즐길줄 아는 팀
세일즈 팀장의 고민 FAQ
10강을 마치며

CURRICULUM

11.

강의를 마치며

강의를 마치며

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

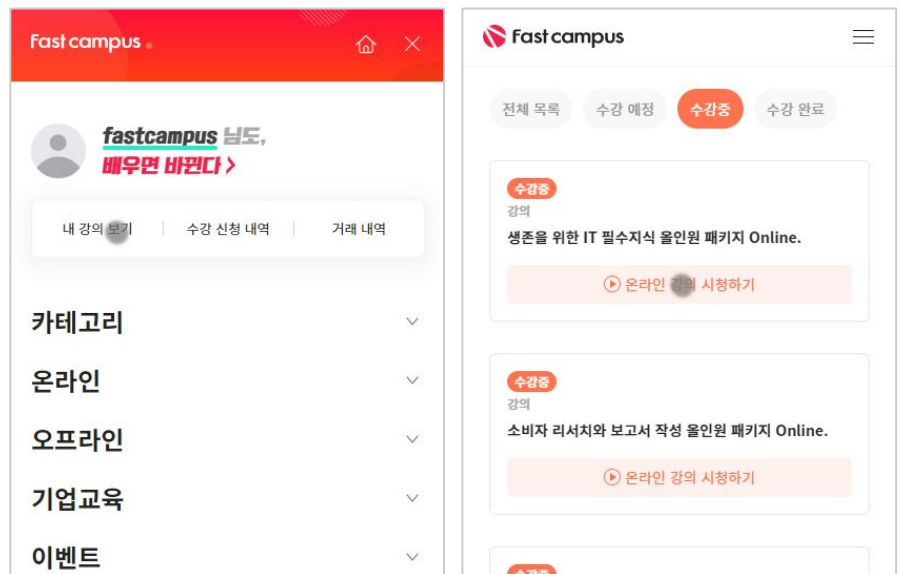


주의 사항

- 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.