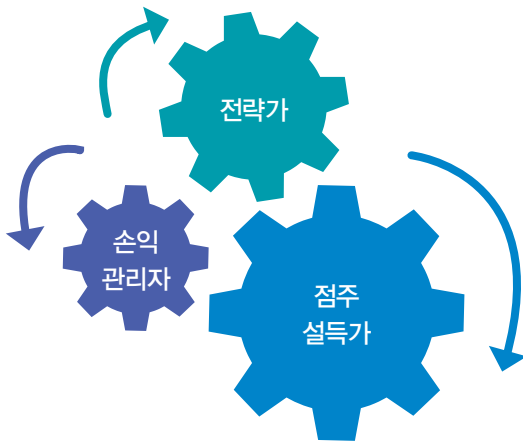


지역 상권분석 전문가 과정

본 지역상권 전문가 과정을 통해 ① 지역시장에 대한 전략수립 및 실천가 ② 손익관리자 ③ 점주 설득가로서의 영업담당자의 역할인식 및 실천 방안을 제고

영업담당자의 3대 역할(안)



지역상권 전문가과정 구성 컨셉

지역시장을 크게 보고
영업전략을 수립할 줄 아는
지역 전략형 영업담당자 육성

투철한 손익마인드로
채널을 관리하는 영업담당자 육성

회사와 제품에 대한 스토리텔링으로
점주 설득력이 뛰어난영업담당자 육성

📖 학습내용

교육대상

영업사원

교육시간

20시간

모 들 명	주 요 학 습 내 용
지역상권 분석과제 공유	<ul style="list-style-type: none"> 지역상권 분석의 의미 지점 상권분석 사전과제 공유 및 우수사례 발표
상권분석 실습	<ul style="list-style-type: none"> 거 강사 모범 답안(샘플 사례)제시 / 비교연구 영업사원의 영업 전략을 위한 상권분석 보고서 완성
유통전략 재 수립	<ul style="list-style-type: none"> 전략을 위한 기초 Tools 학습 전략 우선 순위 선정 우선순위에 따른 구체 실행계획 수립 개인 유통 전략 수립 작성
유통채널관리	<ul style="list-style-type: none"> 손익 마인드 함양 채널관리, Best how to? 채널 별 문제해결 프로세스 이해
스토리텔링 세일즈 스킬	<ul style="list-style-type: none"> Storytelling Sales의 이해 고객이 영업사원에게 감동하는 포인트 Storytelling Sales 실습
세일즈 프로세스 개선	<ul style="list-style-type: none"> Sales Process 리뷰 Sales process 개선을 위한 액션 플랜 시트 작성