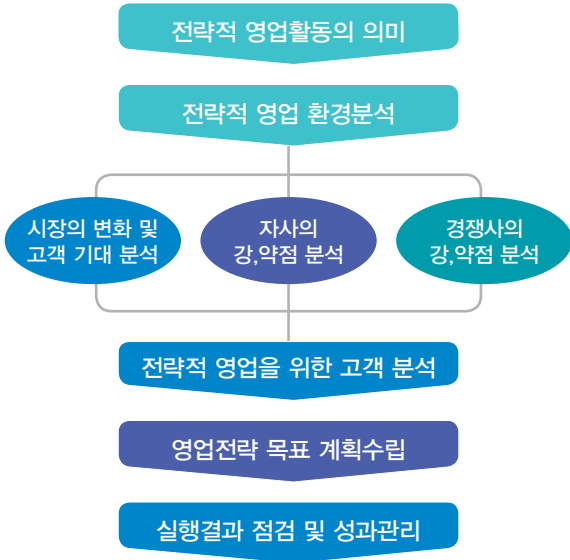


# 영업전략 수립과정

“전략적 영업목표를 달성하기 위한 방법론을 익히는 과정”



## 📖 학습목표

- ▶ 영업전략수립의 단계별 주요 절차학습을 통해 실제적인 자신의 영업전략을 수립할 수 있다.
- ▶ 실제적 영업환경을 분석해봄으로써, 자신의 영업활동 방향을 명확히 인식할 수 있다.

## 🌌 프로그램 특징

- ▶ 현업의 데이터를 활용하는 학습자 주도형의 학습전개 방식을 통해 현업 과제중심의 교육전개가 가능하다.

## 📖 학습내용

### 교육대상

영업부문 전사원

### 교육시간

8~16시간

모 들 명	주 요 학 습 내 용
영업전략의 기본	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업전략의 기초 - 전략마인드</li> <li>• 영업전략기획 수립 및 실행 실태</li> </ul>
내/외부환경 분석기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 거시환경 분석 도구 및 기법 이해</li> <li>• 경쟁분석 도구 및 기법 이해</li> <li>• 지역시장 분석 기법</li> <li>• SWOT 기법의 적용</li> </ul>
영업비전 수립과 기본 전략 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략수립을 위한 현상 인식 종합</li> <li>• 영업 비전과 목표</li> <li>• 자사 영업환경 분석 및 전략과제 도출</li> <li>• 영업전략의 기본 개념 수립</li> </ul>
영업전략 실행 및 목표추진 계획 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 마케팅 STP전략을 응용한 영업 전술 수립</li> <li>• 중점 추진 과제 도출 및 실행 일정 수립</li> <li>• 자사의 영업전략 실행 및 목표 추진 계획 완성</li> </ul>
전략 실행 결과 및 성과관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 목표달성을 위한 고객관리 기법</li> <li>• 자사의 영업추진 믹스 전략 및 판촉 실행 기획서</li> </ul>

“영업전략의 단계별 절차를 통해 자신만의 영업전략을 수립한다!”