

“고객서비스와 탁월한 성과를 위한 세일즈 혁신!” 피닉스세일즈코칭(4주과정)

■ 교육개요

- 일 시 : 2025. 1. 8(수) ~ 2. 5(수), 오후3시~7시 매주수요일 4주과정(총16H)
- 장 소 : 피닉스리더십센터 강의장
(경기도 안산시 상록구 용신로 364. 604호 4호선 상록수역 1,3번출구 도보5분)
- 교육비 : 900,000 원 (교재 포함, 계산서발행, 카드결제 가능)
*국민 263137-04-003222 피닉스리더십센터(주)

■ 교육대상

- 각분야 영업 및 마케팅 담당 임직원
- 의사, 변호사, 보험등 각계 전문분야 대표 및 전문직
- 영업마케팅력 강화가 요구되는 자영업 대표
- 상위 10%안에 드는 프로 세일즈맨이 되기를 원하는 분



■ 교육특징

- 세계 500대 글로벌 기업 세일즈 마케팅 노하우 습득
- 브라이언 트레이시가 집대성한 저서와 사례를 통해 정리된 고급 세일즈 마케팅 기법 습득
- 효과적으로 고객의 욕구를 파악하는 기법 습득
- 내적심리 세일즈 마인드와 외적 세일즈 스킬로 균형 잡힌 마케팅 역량 강화
- 세일즈 전략 기법을 통한 사업 성장 도모

■ 교육장점

- 세일즈 분야에서 세계적으로 가장 많이 교육된 효과적인 코스
- 개인 및 조직의 성과 극대화를 위한 구체적인 방법 제시
- 판매 마인드를 중심으로 하되, 판매 핵심 기법 포함
- 새로운 세일즈 기법을 통한 고수익 창출
- 보고, 듣고, 쓰고, 토의후 행동하는 실천 교육

■ 교육신청 및 문의

- 홈페이지 www.iphoenix.co.kr 온라인 수강신청
수강신청서 작성 후 팩스 및 E-mail phoenixglobal@naver.com 접수
- 피닉스리더십센터 Tel_031.501.9550 Fax_031.501.9553

피닉스세일즈코칭 시간표

날짜	주제	학습내용
1일차 1/8 (수)	· Orientation · 피닉스 세일즈 코칭이란	- 성공적인 세일즈를 위한 8가지요소 - 80/20 법칙과 적용방식 - 승리의 경계(Winning Edge)
	· 잠재된 세일즈 능력을 깨워라	- 성공과 성취정도를 결정하는 요소 - 자부심을 형성하기 위한 단계 - 세일즈에서 실패하는 주요원인과 극복방법
	· 새로운 세일즈 모델	- 과거와 현재의 세일즈 모델의 주요 차이점 - 세일즈 성공의 핵심인 우정 세가지 요소 - 세일즈 주요목적
2일차 1/15 (수)	· 설득의 7가지 비밀	- 사람들을 설득하는 지식 적용하기 - 고객의 결정과 행동에 영향을 끼치는 요인 - 지식들을 활용해 판매실적 높이기
	· 컨설팅 세일즈 기법 (신뢰 쌓기)	- 프로세일즈맨의 3가지 특성 - 컨설팅 세일즈의 2가지 단계 - 고객의 기본적인 4가지 욕구
	· 가망고객 평가	- 가망고객의 구매를 위한 4가지 조건 - 고객의 3가지 유형 구별 - 고객평가의 4가지 주요사항
	· 가망고객에게 다가 가는 법	- 가망고객 접근방법과 거절에 대한 두려움 극복 - "100번 찾기"로 더 많은 약속 만들기 - 콜드 콜(Cold Calling)을 다루는 기본 방법
3일차 1/22 (수)	· 구매동기	- 구매동기 및 세일즈 상담과의 관계 - 고객의 기본적인 욕구 파악 - 고객의 욕구를 찾아내는 방법
	· 고객과 신뢰쌓기 (질문과 경청)	- 가망고객과 신뢰쌓기의 중요성 - 우회노력의 법칙 설명 - 가망고객의 잠재적 욕구 파악
	· 상담 기술	- 제품 특징과 고객의 이익 설명 - 상담의 필요성 이해 - 전문적인 세일즈 상담 계획
	· 성격으로 본 고객의 유형	- 4가지 주요 유형과 부차적인 2가지 유형 - 성공적인 세일즈맨의 2가지 특성 - 세일즈 전략과 유형별 접근
4일차 2/5 (수)	· 불만을 다루는 법	- 불만을 제기할때 대처하는 방법 설명 - 세일즈 상담의 "불만의 6가지 법칙" - 효과적인 불만처리 전략 이해
	· 가격저항을 다루는 법	- 가치중심의 세일즈 전략 숙지 - 가망고객의 지불능력과 지불의사 차이 - 가격에 대한 저항에 전문적으로 대처하기
	· 7가지 마무리 테크닉	- 세일즈 마무리에 적용할 수 있는 7가지 테크닉 - 소개및 추천을 통한 가망고객확보 - 세일즈 마무리 테크닉 적용하기
	· 세일즈의 시간관리	- 세일즈 실적에 영향을 주는 주된 시간낭비의 원인 - 시간관리의 중요성이해 - 주된 시간 낭비를 극복할 수 있는 방법

※ 교육내용은 사정에 따라 변경될 수 있습니다.

피닉스세일즈코칭 신청서

성명		영문	※ 여권과 일치
생년월일		핸드폰	
E-mail		SNS가입	☐ 블로그 ☐ 페이스북 ☐ 카카오토리 ☐ 인스타그램 ☐ 기타()
자택주소			
회사명		부서/직위	
회사전화		회사팩스	
회사주소			
추천인	본인과의 관계 :		
결제방식	교육비 : 900,000 원 (교재포함, 계산서발행, 카드결재가능) · 통장 입금 : 국민은행 263137-04-003222 피닉스리더십센터(주) ☐ · 카드결재 : 개강 전 접수 예정 ☐		
개인정보 수집.이용에 관한 동의	피닉스리더십센터(주) 교육과정 운영 및 관리의 목적으로 성명, 생년월일, 핸드폰, 이메일 등의 개인 정보를 수집합니다. 수강안내, 각종 행사 정보, 서비스, 상품에 관한 소식을 E-mail 및 유무선 통신 광고를 제공 받으며, 수업시간 사진촬영건에 대하여 동의합니다. ☐		
신청 및 문의	Tel_031.501.9550 Fax_031.501.9553 E-mail_phoenixglobal@naver.com		

위와 같이 피닉스세일즈코칭 수강을 신청합니다.

20 년 월 일

신청인 (인)