

“세일즈 매니저, 변화가 필요합니다!”

세일즈매니저리더십코칭(6주과정)

■ 교육개요

- 일 시 : 2025. 3. 20(목) ~ 4. 24(목), 오후 1시 ~ 5시 6주과정(총24H)
- 장 소 : 피닉스리더십센터 강의장
(경기도 안산시 상록구 용신로 364. 604호 4호선 상록수역 1,3번출구 도보5분)
- 교육비 : 1,800,000 원 (교재 포함, 계산서발행, 카드결제 가능)
*국민 263137-04-003222 피닉스리더십센터(주)

■ 교육대상

- 영업관리자로서 필요한 성공요인과 핵심 역량을 원하시는 분
- 영향력과 설득력이 필요하신 분
- 철저한 영업계획 수립이 필요하신 분
- 유능한 영업사원을 채용하고 싶은 분
- 영업목표달성을 원하는 영업관리자



■ 교육특징

- 영업중심의 회사에서 판매량과 수익창출의 중심인 영업관리자의 역할제시
- 다양한 분야에서 가장 성공적인 영업관리자의 공통적인 기술과 능력의 노하우 습득
- 영업계획과 영업결과 사이 중요한 연결고리로 영업인력의 개선사항 파악 및 해결책 제시

■ 기대효과

- 기업에 맞는 유능한 영업직원 모집 및 채용
- 영업 결과에 대한 예측 가능성 향상
- 영업관리자로서 효과적인 관리, 동기부여, 위임 및 감독 기술 확장
- 효과적인 코칭 및 상담 기술 개발
- 영업결과를 얻기 위해 최선을 다하는 의욕적인 영업 직원 양성
- 탁월한 영업관리자로서 목표량에 대한 속도를 높여 빨리 도달함.

■ 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

세일즈매니저리더십코칭 시간표

날짜	주제	학습내용
1주차 3/20 (목)	· 핵심기술	- 영업과 영업관리의 5가지 주요 차이점 - 영업 관리자의 7가지 역할 - 오늘의 영업과 어제의 영업의 주요 차이점 - 정상에 도달하기 위한 세가지 핵심 원칙
	· 관리 및 리더십	- 자아 이미지에서 만들어야 하는 주요 변경 사항 - 효율성을 높이는데 사용할 수 있는 7가지 관리 도구 - 반드시 수행해야 하는 7가지 핵심 관리 작업 - 잠재력을 최대한 발휘하기 위한 세가지 요구 사항
	· 성공을 위한 계획	- 효과적인 계획을 위한 3단계 - 영업 결과를 예측하는 네 가지 방법 - 계획의 일부로 시장을 분석하는 방법 - 영업 성공을 위한 계획의 8가지 핵심
	· 영업 계획	- 투자한 시간에 대한 수익률의 4가지 측정 - 영업목표를 설정하는 5가지 방법 - 영업 계획 개발의 주요 고려 사항 - 영업 실적을 측정하는 방법
2주차 3/27 (목)	· 영업 사원 모집	- 영업사원 모집의 기본 규칙 - 이상적인 영업 후보자의 프로필을 만드는 방법 - 이상적인 업무 기술서를 디자인 하는 방법 - 영업사원을 찾을 수 있는 곳
	· 면접과 선발	- 인터뷰에서 3의 법칙 - 지원자가 갖춰야 할 가장 중요한 자질 - 올바른 채용을 위한 SWAN공식 - 7가지 필수 면접 기술
	· 결과를 위한 커뮤니케이션	- 중요한 회의의 철저한 준비성 - 비즈니스 생활에서 각 사람과 효과적인 의사소통 - 전달하고자 하는 아이디어와 메시지의 명확한 파악 - 대화 할때의 숨은 뜻 들여보기
	· 영업 사원 동기부여	- 영업효과의 대화형 모델 적용 - 영업사원이 직면한 주요 문제 해결 - 가장 강력한 동기 부여 기술을 연습 - 영업사원들 사이에 최대 동기 부여를 위한 조건 만들기

세일즈매니저리더십코칭 시간표

날짜	주제	학습내용
3주차 4/3 (목)	· 효과적인 위임	- 위임을 통해 결과 확장 및 증대 - 성공을 결정짓는 5가지 경영형태 적용 - 세가지 가장 강력한 위임 방법 사용 - 효과적인 위임을 위한 7가지 핵심 단계 연습
	· 전략 및 포지셔닝	- 높은 사기와 주인의식에 대한 요구 사항 충족하기 - 5가지 핵심 지식 영역에서 영원사원들이 숙지할것 - 제품 및 서비스에 대한 경쟁 분석 수행하기 - 높은 수준의 사기와 동기 부여를 구축하는 7가지 방법의 연습
	· 영업 훈련	- 팀을 위한 전문 영업 훈련 프로세스 개발 - 즉각적인 영업 실적 개선을 위한 영업 훈련 시스템 설계 - 각 영업사원에게 적합한 훈련 유형 선택 - 훈련 문화에서 "학습 환경" 조성하기
	· 우승팀	- 성공적인 팀의 핵심 자질 파악 - 각 팀 구성원의 기본 요구 사항 충족 - 팀 효과의 HP모델 적용 - 팀 동기 부여 및 팀 문화 구축
4주차 4/10 (목)	· 영업 구역 관리	- 영업사원별 구역분석 실행 - 지역별 구역 범위 극대화 - 영업사원별 상담 보고 시스템 설계 - 탁월한 구역 관리를 위한 7가지 핵심 적용
	· 영업 감독	- 우수한 영업 감독의 프로세스 실행하기 - 영업 상담을 위한 적절한 절차 - 직접적인 접촉을 통한 강력한 영업력 구축하기
	· 기술코칭	- 효과적인 코칭을 위한 적절한 시간과 상황 선택하기 - 효과적인 코칭을 위해 최고의 방법과 기법 사용하기 - 스킬 코칭 과정에서 발생하는 문제 해결하기 - 효과적인 코칭을 위해 회사에 최대한의 보상 제공하기
	· 핵심 고객 영업	- 핵심 고객과 소규모 고객의 차이점 확인하기 - 시장에서 영업을 극대화하기 위한 전략 및 계획하기 - 핵심 고객 계획의 9가지 기본 아이디어 적용하기 - 핵심 고객에 대한 전략 코칭을 최대한 활용하기

세일즈매니저리더십코칭 시간표

날짜	주제	학습내용
5주차 4/17 (목)	· 효과적인 커뮤니케이션	- 비즈니스에서 세가지 중요한 커뮤니케이션 도구 - 세가지 방향으로 효과적으로 커뮤니케이션하기 - 효과적인 상담 보고서 및 수수료 명세서 설계하기 - 전화를 비즈니스 도구로 보다 효과적으로 사용하기
	· 효과적인 영업 회의	- 더 나은 결과를 얻기 위한 도구로 영업 회의 사용하기 - 매번 우수한 영업 회의 계획하기 - 최대의 결과를 얻을 수 있도록 각 영업 회의 구성하기 - 매번 더 나은 영업 회의 개최하기
	· 성과 평가	- 최대 효과를 위해 성과 평가 사용 - 성과 평가 프로세스의 4단계 구현 - 성과 평가에서 무엇을 평가할지 정확히 결정 - 효과적인 성과 평가 프로세스 개발
	· 문제 영업 사원	- 문제 영업사원의 세가지 주요 유형 식별하기 - 성과 평가를 사용하여 영업 사원 분류하기 - 문제가 있는 영업 사원은 가능한 한 제외하기 - 양 당사자에게 최소한의 스트레스로 문제 영업사원 해고하기
6주차 4/24 (목)	· 고성과 관리	- 더 나은 건강을 통해 더 높은 성과 달성하기 - 스트레스의 7가지 주요 원인 파악하기 - 생각과 감정을 완전히 통제하기 - 스트레스를 성과 향상으로 전환하기
	· 시간관리 기술	- 개인 및 비즈니스 생활의 모든 부분을 계획하기 - 7가지 가장 큰 시간 낭비 요소 제거하기 - 모든 일에 주도적 되기 - 7가지 방법으로 생산성 향상하기
	· 행동을 주도하기	- 당신에게 보고하는 각 사람을 최대한 활용하기 - 영업 리더십의 7가지 자질 실천하기 - 더 큰 판매 결과를 얻기 위한 전략의 원칙 적용하기 - 더 큰 리더십 효율성을 위한 잠재력을 발휘하기
	· 선두로 나가기	- 성공을 위해 가장 중요한 마음의 법칙 적용하기 - 7가지 다른 방법으로 생각을 통제하기 - 타고난 잠재력을 더 많이 발휘하기 - 검증된 평생 학습 프로세스 시작하기

※ 교육내용은 사정에 따라 변경될 수 있습니다.

세일즈매니저리더십코칭 신청서

성명		영문	※ 여권과 일치
생년월일		핸드폰	
E-mail		SNS가입	☐ 블로그 ☐ 페이스북 ☐ 카카오톡 ☐ 인스타그램 ☐ 기타()
자택주소			
회사명		부서/직위	
회사전화		회사팩스	
회사주소			
추천인	본인과의 관계 :		
결제방식	교육비 : 1,800,000 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 세일즈매니저리더십코칭 수강을 신청합니다.

20 년 월 일

신청인 (인)