

## 세일즈매니저 양성 과정 모집 안내

기업의 꽃이라고 하는 세일즈 역량강화를 위하여 세일즈 마인드에서 고객관리스킬 등에 이르기까지 세일즈 전문가로서 갖추어야 할 전반적인 역량을 강화하기 위한 과정으로 실질적인 영업성과를 도출하기 위한 이론 및 사례와 실질적인 시나리오에 의한 실습중심의 과정을 통하여 기업 내 최고의 세일즈 전문가를 양성하기 위해 세일즈매니저 양성 과정을 아래와 같이 운영합니다.

### [세일즈매니저 양성 과정 개요]

- 수강 자격 : 전체 재학생(휴학생 제외)
- 모집 인원 : 40명
- 모집 기간 : 2013. 9. 9.(월) ~ 23.(수)
- 교육 기간 : 2013. 9. 27.(금) ~ 10. 4.(금) 18:00 ~ 20:00
- 교육 장소 : 장영실관(E동) 009호
- 교육 일정 및 시간

일 자	단 계	프로그램	세부 교육 및 실습 내용	비 고
1일차 (2hr)	과정 참가 접수 및 안내		교육 과정 소개 및 참가자 상견례(Ice Breaking)	강의 및 사례
	세일즈트렌드	세일즈 마인드	영업환경 흐름의 변천 영업활동의 역할과 임무 국내 기업의 성공사례 분석	
2일차 (2hr)	세일즈 전략-1	전략적 세일즈 기획분석	마켓 인텔리전스 전략적 영업목표관리 전략적 영업기획프로세스	강의 및 실습
3일차 (2hr)	세일즈 전략-2	영업매출액 향상실습	본사 당월목표 및 주요프로모션속지 영업매출목표달성을 위한 내부환경분석 영업매출목표달성을 위한 외부환경분석 영업장자체 타겟 설정 및 매출전략 수립	
4일차 (2hr)	세일즈 관리	영업관리방안	영업전략에 따른 실적관리방안 영업전략에 따른 고객관리방안 영업전략에 따른 인력관리방안 - 혁신 목표/관리전략 설정	Role-playing 실습 및
5일차 (2hr)	세일즈 관리 최종기획	영업관리 최종기획안제출	영업관리 최종기획안 작성 및 피드백 영업회의진행	시연

- 교육비 : 무료
- 수강 신청 방법 : SAIL System 온라인 신청(<http://sail.inje.ac.kr>)
- 교육 강사 : 한국서비스평가원 전문 강사
- 문의처 : 취업진로처 강봉원 주임(교내 3058)