



LESF | Leading an Effective Sales Force

영업조직 성과향상 리더십 과정

- 교육시간: 16H
- 교육인원: 12~20명/Class
- 교육대상: 고성과 영업팀을 구축하고자 하는 영업관리자 (영업부서장, 점포장, 팀장, 부장)

FORUM

이 과정이 왜 필요한가?

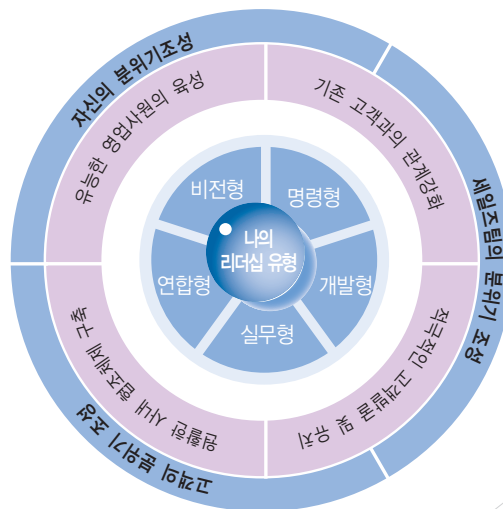
영업환경이 날로 복잡해짐에 따라 영업관리자는 자신의 리더십을 효과적으로 활용하여 부하직원들로부터 향상된 영업결과를 이끌어내고 나아가서는 고성과 분위기를 조성하여 영업팀의 사기를 증대시켜 생산성 높은 영업팀을 구축하여야 합니다.

본 과정은 FORUM사가 뛰어난 성과를 올리고 있는 영업조직을 대상으로 실시한 리서치 보고서(Sales Force Research)를 바탕으로 개발되었으며, 영업관리자가 고성과 영업조직을 구축하는데 필요한 구체적인 방법과 스킬을 제공함으로써 영업팀의 목표를 달성할 수 있도록 도와줍니다.

FORUM

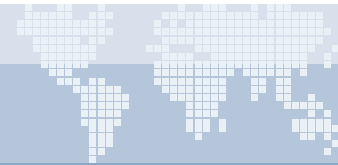
주요 학습내용

- 5가지 리더십 유형과 그것들을 조직의 성과와 연계시키는 방법을 학습한다.
- 자신의 영업팀에 알맞은 리더십 유형을 파악하고 그에 맞는 전략을 수립하는 방법을 학습한다.
- 영업결과에 초점을 맞추기 보다는 영업결과를 만들어 내는 영업활동에 초점을 맞추는 전략적 영업관리 방법에 대해 학습한다.
- 영업 관리자의 행동이 팀의 성과달성과 조직분위기에 어떻게 영향을 미치는지에 대해 학습한다.
- 고성과 조직 분위기를 조성하기 위한 전략과 도구들을 학습한다.



< Key Concept Model >





FORUM

이 과정을 통해서 얻을 수 있는 것은?

- 리더십을 균형 있고 효과적으로 적용하여 부하직원들로부터 영업성과를 향상시킬 수 있게 됩니다.
- 전략적인 영업관리 활동을 통해 전략적 방향성과 역량을 갖춘, 생산성 높은 영업조직을 구축할 수 있게 됩니다.
- 고성과 조직 분위기를 조성하여 팀원들의 동기를 부여하고 사기를 증대시킬 수 있게 됩니다.

FORUM

단원별 학습내용 및 학습방법

영역	모듈	학습내용	학습방법
고성과 영업조직 구축을 위한 리더십 전략	모듈 1 적합한 리더십 스타일을 적용하라	<ul style="list-style-type: none"> • 프로그램의 개요 및 목적 소개 • 3가지 질문에 답하기 • 5가지 리더십 유형과 어프로치 전략 • 각 유형별 리더십의 강, 약점 • 나의 리더십 어프로치 • 리더십 실패사례 • 실천계획 수립 	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 • 롤플레이 • 토의
	모듈 2 상위 전략에 초점을 맞춰라	<ul style="list-style-type: none"> • 급류 래프팅 게임 소개 • 전략적 영업관리란? • 세일즈 역량 스코어 카드 • 영업관리 전략 	<ul style="list-style-type: none"> • 전체활동 • 소그룹활동 • 팀활동 • 개인활동
	모듈 3 고성과 분위기를 창조하라	<ul style="list-style-type: none"> • 종이 골프게임 • 조직 분위기란? • 개인 분위기 조성을 위한 전략 • 낙관주의와 비관주의 • 영업팀 분위기 조성을 위한 전략 • 고객을 위한 분위기 조성 • 가치 있는 구매경험 	<ul style="list-style-type: none"> • 파트너활동 • 사례연구

FORUM

학습전략

Forum사의 Adult Learning Model (문제인지→스킬연습→스킬적용→스킬강화)을 토대로 한 학습전략을 채택하고 있으며, 현업 적용도를 높이기 위해 롤플레이, 팀활동, 시뮬레이션, 사례연구 등을 활용한 참여식 교육을 실시하고 있습니다.

FORUM

기업별 맞춤교육

- 본 과정은 사내 맞춤교육 및 공개교육 과정으로 운영됩니다.
- 사내과정으로 도입하여 위탁교육을 실시하는 경우 교육시간, 사례, 모듈구성은 고객사의 영업환경에 맞춰 Customization이 가능합니다.

