

2012년도 한국포럼 공개교육 일정

영업 담당자 교육 과정		시간	교육비	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
대면 스킬	교차판매 스킬 향상 과정	16	65		16-17			24-25			30-31			6-7	
	컨설팅 영업상담 스킬과정	16	65	10-11			12-13					20-21			4-5
	고급 프리젠테이션 스킬과정	16	65	12-13				15-16			28-29			20-21	
	영업 협상 과정	16	65		7-8					21-22	23-24				11-12
전략 스킬	테리토리 셀링 과정	16	65			15-16			12-13			11-12		15-16	
	핵심거래처 관리전략과정	16	65		9-10		10-11			3-4			23-24		

관리자 교육 과정		시간	교육비	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
영업 관리	세일즈 코칭 과정	16	70	17-18		22-23			14-15				9-10		
	영업조직 성과향상 리더십 과정	16	75		14-15			10-11			21-22			8-9	
변화 관리	변화 리더십 과정	16	65			8-9			19-20			4-5			
	혁신 리더십 과정	8	40		21				1				25		
조직 개발	코칭 리더십 과정	8	40			7		23		10					
	성과 개선 코칭 과정	8	40				25				10				18
성과 관리	협업 스킬과정	16	65	26-27				17-18					11-12		
	의사결정 리더십 과정	8	40				18					18			7
	동기부여 리더십 과정	8	40		23		20			5				13	

- ❖ 상기 교육 과정은 귀사의 요청 시 맞춤형 사내 교육으로도 실시할 수 있습니다. (단, 최소 6명 모집 시)
- ❖ 상기 교육 과정에는 교육비에 10% 부과세가 별도로 부과됩니다.
- ❖ 매일 홈페이지(www.forumkorea.com)에서 일정과 공지사항을 확인해 보실 수 있습니다.
- ❖ 공개교육 문의 : 02. 6309. 8214 / E-mail: arhwang@forumkorea.com

