



LESF | Leading an Effective Sales Force

영업조직 성과향상 리더십 과정

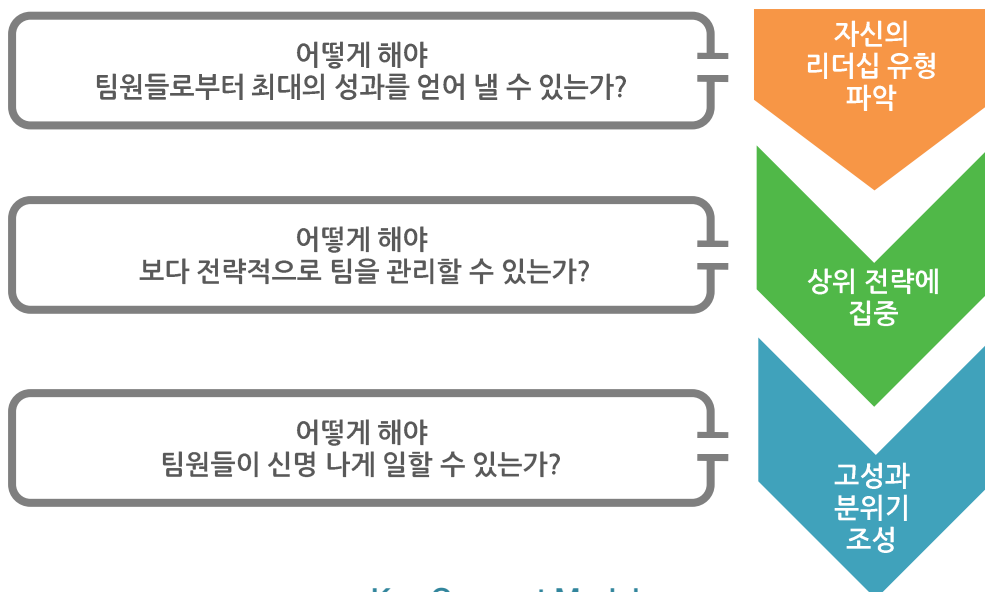
- 교육 시간: 2day (16H)
- 교육 인원: 12~20명/Class
- 교육 대상: 고성과 영업팀을 구축하고자 하는 영업관리자 (영업부서장, 점포장, 팀장, 부장)

● 과정개요

영업관리자는 자신의 리더십을 균형 있게 효과적으로 적용하여 부하직원들로 부터 향상된 영업결과를 이끌어 내고 나아가서는 고성과 조직 분위기를 조성하여 영업팀의 사기를 증대 시키면서 영업팀 전체의 활동을 전략적으로 관리해서 전략적 방향성과 역량을 갖춘 생산성 높은 영업팀을 구축하는 능력이 그 어느 때보다 중요합니다. 본 과정은 이러한 영업관리자의 역량을 강화시킬 수 있는 구체적인 방법과 스킬을 제공합니다.

● 학습목표

- 5가지 리더십 스타일과 이들이 분위기와 영업성과에 어떤 영향을 미치는 지 이해할 수 있습니다.
- 자신의 영업 팀에 알맞은 리더십 어프로치를 파악할 수 있습니다.
- 자신의 리더십 어프로치 전략을 수립할 수 있습니다.
- 영업결과에 초점을 맞추기 보다는 영업결과를 만들어 내는 원천적인 행동에 초점을 맞추는 것이 전략적으로 중요하다는 것을 인식할 수 있습니다.
- 영업역량을 강화하는 노력에 좀 더 많은 시간을 투자할 수 있습니다.
- 전략적인 영업관리 요소가 무엇인지를 파악하고 이를 전략적으로 관리할 수 있습니다.
- 조직 분위기가 동기부여, 성과 및 결과에 어떤 영향을 미치는지 이해할 수 있습니다.
- 관리자 자신의 행동이 조직분위기에 어떻게 영향을 미치는지 이해할 수 있습니다.
- 고성과 조직 분위기를 조성하기 위한 전략과 도구들을 개발할 수 있습니다.



<Key Concept Model>



● 기대효과

- 영업담당자들로부터 최대의 성과를 얻어낼 수 있게 됩니다.
- 전략적으로 영업팀을 관리할 수 있게 됩니다.
- 영업팀원들이 신바람 나게 일할 수 있는 조직문화를 구축할 수 있게 됩니다.

● 학습 내용 및 학습 방법

모듈	세부 내용
모듈 1 적합한 리더십 스타일을 적용하라	<ul style="list-style-type: none"> • 3가지 질문에 답하기 • 5가지 리더십 유형과 어프로치 전략 • 각 유형별 리더십의 강,약점 • 나의 리더십 어프로치 • 리더십 실패사례 • 실천계획 수립
모듈 2 상위 전략에 초점을 맞춰라	<ul style="list-style-type: none"> • 급류 래프팅 게임 소개 • 전략적 영업관리란? • 세일즈 역량 스코어 카드 • 영업관리 전략
모듈 3 고성능 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 • 가치있는 구매 경험

● 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.

● 기업별 맞춤교육

- 본 과정은 사내 맞춤교육으로 운영됩니다.
- 사내 과정으로 도입하여 위탁교육을 실시하는 경우 교육시간, 사례, 모듈구성은 고객사 상황에 맞춰 Customization이 가능합니다.