

온종일 숫자만 보고 있다고 성과가 만들어지나요?

영업조직을 제대로 성장시키는 세일즈 리더십

HSG 세일즈 리더십 왜 들어야 할까요?

세일즈는 조직의 성과를 여는 밸류체인 의 첫출발입니다. 세일즈 조직은 저성장과 경기침체 흐름 속에서 새로운 비즈니스 기회를 만들어 내는 역할을 수행해야 하죠.

그런데 영업 리더들의 현실은 어떠한가요? 당장의 눈앞에 닥친 실적 관리와 달성률 보고 등 숫자 챙기느라 제대로 된 리더십을 발휘하기 어렵습니다.

강력한 영업력과 끝까지 해내겠다는 마인드로 가득 찬 영업 조직을 만들려면 리더들은 어디에 시간과 에너지를 집중해야 할까요? HSG의 <세일즈 리더십> 교육을 통해서 세일즈 구성원의 업무몰입을 이끌기 위해 영업 리더가 반드시 챙겨야 할 것들을 확인해 보세요.



어떤 내용으로 교육하나요?

- 1** 세일즈 구성원들의 ‘잘하고 싶다’ 는 열정을 유지시켜 주려면?
 - 영업 담당자들의 업무 열정을 무너뜨리는 상황과 요인들은 무엇일까?
 - 구성원과 팀이 높은 긍정성을 바탕으로 일할 수 있도록 리더가 할 수 있는 것 파악
 - 실적에 대한 부담을 위협이 아닌 도전으로 받아들여지게 하는 리더의 커뮤니케이션 스킬
- 2** 세일즈 구성원들에게 ‘할 수 있다’ 는 자신감을 주려면?
 - 구성원의 실질적인 영업력을 높여주는 ‘고객의 마음 읽기’ 코칭
 - 영업 담당자와의 대화 중 고객이 느끼는 속마음의 변화와 그에 따른 대응 전략
 - 영업력 파악을 통한 워크포인트 발굴과 워크포인트를 공략하는 4가지 Tool
- 3** 세일즈 구성원들에게 ‘해내고 말겠다’ 는 마인드를 심어 주려면?
 - 영업담당자에게 필요한 Hunter Mind, 어떻게 갖출 수 있을까?
 - 무심코 지나치기 쉬운 세일즈 기회와 위협요인을 포착하기 위한 정보 습득의 방법
 - 세일즈의 성공을 가로막는 걸림돌은 거절에 대한 두려움! 두려움을 없애는 직면훈련 방법

※ 위의 구성은 4시간 기본 모듈이며 교육내용과 시간은 기업의 요청에 따라 다르게 구성 가능합니다.

어떤 방법으로 교육 하나요?



※ 원하시는 교육 방식(형태)을 선택할 수 있습니다

누구에게 필요한 교육일까요?



세일즈 조직을 이끌며 높은 성과를 만들어야 하는
세일즈 리더



영업직원들에 대한 효과적 육성방안을 고민하는
영업 관리자



우리 회사의 영업력을 강화하고 싶은
리더

HSG 교육기획실

T. 02-730-3500 E. hsg@hsg.or.kr

[문의하기 >](#)