

교육 과정 소개서.

영업/세일즈 전략 올인원 패키지 Online



강의정보

- 강의장 : 온라인 | 데스크탑, 노트북, 모바일 등
- 기간 : 평생 소장
- 상세페이지 : https://www.fastcampus.co.kr/biz_online_sales/
- 담당 : 패스트캠퍼스 온라인팀
- 강의시간 : 약 1300분 / 약 22시간
- 문의 : 02-518-6038

강의목표

- 다양한 산업의 영업/세일즈 특성에 대한 이해
- 현업 전문가들의 노하우를 통해 인사이트 학습
- 앞선 학습을 통한 나만의 인사이트 구축

강의요약

- 영업/세일즈에 대한 기본적인 개념이 대해 학습
- 다양한 산업 분야를 골고루 선택해서 학습
- 산업 전반에 걸친 강사들의 인사이트 간접 경험

강의특징

나만의
속도로

낮이나 새벽이나
내가 원하는 시간대에 나의 스케줄대로 수강

원하는 곳
어디서나

시간을 쪼개 먼 거리를 오가며
오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강

무제한
복습

무엇이든 반복적으로 학습해야
내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생



강사

유장준 대표

과목

- 영업/세일즈 기초

약력

- 現 스타트업세일즈연구소 대표
- 現 노스이스트크리에이티브그룹 이사
- 前 (주)벤디스 이사
- 前 한국 오라클 교육사업부 부장
- 저서: 단행본 <영업은 결과로 말한다>, 2018
- 창조 가디언스 멘토십 프로그램 수료
- 클라우드펀딩 관련 멘토양성 교육과정 수료
- Professional Selling Skills Plus 수료

이준용 대표

과목

- 헬스케어 영업&비즈니스

약력

- 現 주식회사 제니스 창업자 및 공동대표
- 現 콘텐츠박스 그룹 해외사업 부문장
- 現 주식회사 메딕 공동창업자 및 병원 경영 컨설턴트
- 前 주식회사 중국하북성한국 트레이드 매니저
- 아시아 최초 위풍선 (Intragastric Balloon) 시장 상용화
- 병원 경영컨설팅 500+회, 중국 허베이 성 정부 무역관련 프로젝트 다수 수행

이순미 대표

과목

- 옥외 광고 매체 영업

약력

- 現 (주)실로암애드 법인설립
- 前 (주)제이씨데코 코리아 팀장
- LGAD(현 HSAD) 대학생 광고 공모전 장려상 수상
- 전국 PR 협회 대학생 홍보 대전 3위 수상
- 전국 대학생 광고 연합동아리 애드파워 강의 및 이화여자대학교, 국민대학교 강의



강사

김종구 대표

과목

- 제약/바이오/의료기기

약력

- 現 위커리어 대표이사
- 現 제약세일즈아카데미 PASA 대표
- 前 국내 메이저 제약회사 교육 및 채용팀장
- 前 국내 메이저 제약회사 영업기획팀
- 前 글로벌제약회사
교육팀/마케팅PM/세일즈팀
- 前 국내 메이저 의료기기회사 세일즈팀
- 경희대학교 경영MBA 석사 수료
- 저서 : <영업의 족보>, 2017. <직장인 DNA를 뒤집어라>, 2017
- Merck Marketing Application course 수료
- Global business Analysis & Planning
퍼실리테이터
- Customer Focused selling skill
퍼실리테이터
- 대응제약, 보령제약, 씨제이헬스케어,
한울바이오파마, 한화제약, 하나제약,
동화약품, SK케미칼, 광동제약, 디오임플란트
등 다수기업 및 대학 대상 세일즈 및
영업리더십 강의 다수

윤준노 매니저

과목

- 공유 오피스 세일즈

약력

- 現 패스트파이브 B2B Sales Manager
- 前 패스트파이브 강남 1호점 Comunity
Manager
- 前 플러스 사업개발 기획팀
- 드라이버 발굴 및 모집 담당
- 前 플러스 고객 CS 분석, 기획 및 운영
- 前 우버 코리아 '우버 블랙' 런칭 드라이버 모집
및 관리 담당

이치수 매니저

과목

- 공유 오피스 세일즈

약력

- 現 패스트파이브 삼성 2호점 커뮤니티 매니저
- 2018 TOP SALES 선정
- 前 메멘토모리 유통망 관리 및 B2C 매니저
- 前 신세계백화점 남성의류 세일즈 매니저
- 前 대학로 뮤지컬배우 <빨래>, <FAME> 등



강사

권혁남 팀장

과목

- 플랜트 영업

약력

- 現 원큐브마케팅 신사업 TF 팀장
- 前 조이코퍼레이션 사업개발팀
- 前 LS 산전 Local 영업팀
- 포스코건설, GS건설, LG디스플레이, 대림산업, 대우인터내셔널, 한국타이어, YBM, 화해, 공단기,
- 리얼코코, 스타일베리, 츄, 스피킹맥스, 야나두, 시원스쿨, 리얼클래스, 카페24, NHN ENT, 아임웹 등
- 다수의 기업 대상 제휴 및 영업 경험

김덕배 대표

과목

- 식자재 유통 영업

약력

- 現 대신푸드 대표
- 前 토템사무가구 영업부
- 前 부광약품 영업부 팀장
- 前 삼성화재보험
- 前 LG카드 실장
- 前 신한카드 팀장표

김정원 이사

과목

- 수입 자동차 영업

약력

- 現 Mercedes-Benz Sales Special Director
- 2018 Hansung Motors 10년 장기 근속 수상
- 2017 1000 units Cales Club 수상
- 2017, 2011 Mercedes-Benz Best Consultant 수상
- 2011~2017 Hansung Awards Top 10 수상
- 2011 Dealer Award - Sales Master 수상
- 경희대학교 글로벌경영대학원 MBA 과정 중
- 고려대학교 경영대학원 최고위과정 수료
- 고려대학교 생명과학대학원 최고위과정 수료



김혁진 실장

과목

- 부동산 영업

약력

- 現 알스퀘어 경영전략 실장
 - 알스퀘어 마케팅전략, 영업기획, Product Sales 총괄
 - 前 닐슨컴퍼니 Consumer Insight
 - 前 존슨앤존슨메디칼 Product Specialist
 - 고려대학교 경영학과 학사
-



CURRICULUM

01.

영업/세일즈의 기초

Interview - "영업은 책임감이다." (14:25)
Chapter 01. 영업의 마인드셋 - 01. 영업의 마인드셋 (17:53)
Chapter 01. 영업의 마인드셋 - 02. 영업 담당자의 자질 (22:44)
Chapter 02. 기업에서 영업의 역할 - 01. 전략과 사례 (17:52)
Chapter 03. 영업과 커뮤니케이션 - 01. 커뮤니케이션 - 1 (12:57)
Chapter 03. 영업과 커뮤니케이션 - 02. 커뮤니케이션 - 2 (11:32)
Chapter 04. 가격 세팅하는 방법 - 01. 가격정책 (13:51)
Chapter 05. 고객 선정 방법 및 전략 - 01. 잠재고객과 아웃바운드 (11:07)
Chapter 06. 영업 프로세스 이해 - 01. 파이프라인 & CRM (13:45)
Chapter 07. 영업 계열 직무 - 01. Tip (10:24)



CURRICULUM

02.
헬스케어
영업&비즈니스

Interview - "영업은 정성이다." (17:56)
Chapter 00. OT - 강의를 시작하며 (2:04)
Chapter 01. 스스로 쉽게 만들어 보는 과학적 영업 전략 - 01. 의료기기란? (16:31)
Chapter 01. 스스로 쉽게 만들어 보는 과학적 영업 전략 - 02. 세일즈 플로우 (19:03)
Chapter 02. 시장 분석 - 01. 검색의 활용 (13:20)
Chapter 02. 시장 분석 - 02. 키워드 도구 활용 (19:01)
Chapter 02. 시장 분석 - 03. 경쟁 우위 (18:19)
Chapter 03. 영업 특성 - 01. 영업/세일즈 관련 제도 (16:37)
Chapter 03. 영업 특성 - 02. 사례로 보는 경쟁 우위 (22:23)
Chapter 04. 영업 및 수익 구조 (13:30)
Chapter 05. 대상 고객에 대한 특성 및 분석 - 사례 분석 -1 (17:39)
Chapter 05. 대상 고객에 대한 특성 및 분석 - 사례 분석 -2 (9:44)
Chapter 06. 앤드볼 사례 -1 (14:34)
Chapter 06. 앤드볼 사례 -2 (13:36)
Chapter 07. 위기 관리 (7:33)
Chapter 08. 채용과 취업 (11:15)



CURRICULUM

03.
옥외 광고
매체 영업

Interview - "영업은 In my pocket 이다." (14:38)
Chapter 00. OT (1:23)
Chapter 01. 옥외 광고에 대하여 - 01. 옥외 광고 매체 (19:08)
Chapter 01. 옥외 광고에 대하여 - 02. 옥외 광고 산업에 대한 전망 (4:30)
Chapter 02. 옥외 광고 매체 영업에 대하여 - 01. 옥외 광고 매체 영업의 특성 (16:21)
Chapter 02. 옥외 광고 매체 영업에 대하여 - 02. 옥외 광고 매체 영업 구조 (16:12)
Chapter 02. 옥외 광고 매체 영업에 대하여 - 03. 옥외 광고 매체 수익 구조 (2:46)
Chapter 03. 옥외 광고 매체 영업직으로서의 노하우 - 01. 세일즈 노하우 (6:54)
Chapter 03. 옥외 광고 매체 영업직으로서의 노하우 - 02. 위기관리 노하우 (7:26)
Chapter 03. 옥외 광고 매체 영업직으로서의 노하우 - 03. 특별한 영업 노하우 (6:06)
Chapter 03. 옥외 광고 매체 영업직으로서의 노하우 - 04. 평균 소득 및 기타 궁금증 (3:52)
Chapter 04. 취업을 위한 조언 - 01. 옥외광고 매체 영업을 위한 정보와 자질 (9:47)
Chapter 04. 취업을 위한 조언 - 02. 전반적인 조언 (17:00)



CURRICULUM

04.
플랜트
영업

Interview -
Chapter 00. Orientation (19:18)
Chapter 01. 플랜트 영업이란 - 1 (23:02)
Chapter01. 플랜트 영업이란 - 2 (19:37)
Chapter 01. 플랜트 영업이란 - 3 (14:02)
Chapter 02. EPC사 영업 프로세스 (14:23)
Chapter 03. 공급사 영업 프로세스 - 1 (21:42)
Chapter 03. 공급사 영업 프로세스 - 2 (21:25)
Chapter 04. 시장 정보 확인 사례 미얀마 화력 발전소 PJT (3:09)
Chapter 05. 프로젝트 사고 사례 #1 - 지체상금 7000만원 발생 (6:23)
Chapter 06. 프로젝트 사고 사례 #2 - 가산세 8000만원 발생 (4:31)
Chapter 07. EPC사 플랜트 영업 vs 공급사 플랜트 영업 (3:06)
Chapter 08. 영업을 부정적으로 여겨진 건 (4:18)
Chapter 09. 플랜트 영업에 필요한 역량 (4:15)
Chapter 10. 위기 관리 수칙 (3:30)
Chapter 11. 그 밖의 소소한 TIP (9:07)
Chapter 12. 저에게 영업이란 (2:27)
Chapter 13. 플랜트 영업의 장점 (2:11)
Chapter 14. 영업직 취업에 대한 조언 (4:43)



CURRICULUM

05.
수입 자동차
영업

Interview -
Chapter 00. OT (2:04)
Chapter 01. 목표의식의 중요성 (8:49)
Chapter 02. 목표 달성을 위한 방법 (10:41)
Chapter 03. 판매 능력에 대한 질문 - 1 (12:09)
Chapter 03. 판매 능력에 대한 질문 - 2 (11:22)
Chapter 04. 영업을 잘하는 노하우 (16:25)
Chapter 05. 신뢰, 열정, 끈기 영업의 3요소 (4:59)
Chapter 06. 수입 자동차 영업의 영업 수익 구조 (3:34)



CURRICULUM

06.

식자재 유통 영업

Interview - "영업은 무에서 유를 창조하는 것이다." (3:11)
Chapter 01. 부광약품(13년) - 영업인의 시작, 영업인으로서의 체질 (5:18)
Chapter 02. 삼성화재보험(2년) - 개척 영업의 필요성, 당위성 (4:47)
Chapter 03. 토템사무가구(2년) - 상품, 시장, 구매자 분석 (3:15)
Chapter 04. LG카드 & 신한카드(3년) - 겁 없이 뛰어든 영업 - 위기관리#1 (4:45)
Chapter 05. 김치닷컴(16년) - 식품 유통업 기반 다지기 (4:17)
Chapter 06. 대신푸드(16년) - 위기관리 #2 (5:26)
Chapter 07. 대신푸드(16년) - 기존과는 다른 영업 전략 (2:54)



CURRICULUM

07.
공유 오피스
영업

Interview - "영업은 신뢰와 관계 쌓기다." (24:50)
Chapter 00. Intro - 01. Intro (6:20)
Chapter 01. 공유 오피스 소개 및 산업 분석 - 01. 코워킹 스페이스 소개 (9:25)
Chapter 01. 공유 오피스 소개 및 산업 분석 - 02. 산업 분석 (10:22)
Chapter 01. 공유 오피스 소개 및 산업 분석 - 03. 수익분석 (13:02)
Chapter 02. 공유 오피스 세일즈 = 01. 고객분석 (18:03)
Chapter 02. 공유 오피스 세일즈 - 02. 세일즈 프로세스 - 1 (14:23)
Chapter 02. 공유 오피스 세일즈 - 03. 세일즈 프로세스 - 2 (12:07)
Chapter 03. FASTFIVE & Co-working space sales - 01. Co-working space (7:05)
Chapter 03. FASTFIVE & Co-working space sales - 02. FASTFIVE Sales - 1 (12:55)
Chapter 03. FASTFIVE & Co-working space sales - 03. FASTFIVE Sales - 2 (9:22)
Chapter 03. FASTFIVE & Co-working space sales - 04. Community Manager (3:35)



CURRICULUM

08.
**제약/바이오/
 의료기기
 세일즈**

Interview - "영업은 자신과의 싸움이다." (12:39)
Chapter 00. 제대로 실행하는 MR의 비밀 (4:39)
Chapter 01. 제약, 바이오 영업 바로 알기 (17:18)
Chapter 02. 제약, 바이오 영업 실전 프로세스 - 1 (17:23)
Chapter 02. 제약, 바이오 영업 실전 프로세스 - 2 (13:21)
Chapter 02. 제약, 바이오 영업 실전 프로세스 - 3 (13:24)
Chapter 02. 제약, 바이오 영업 실전 프로세스 - 4 (12:13)
Chapter 02. 제약, 바이오 영업 실전 프로세스 - 5 (18:02)



CURRICULUM

09.
수입 자동차
영업

Interview - "영업은 내 인생에 전부다." (14:54)
Chapter 00. OT (2:04)
Chapter 01. 목표의식의 중요성 (8:49)
Chapter 02. 목표 달성을 위한 방법 (10:41)
Chapter 03. 판매 능력에 대한 질문 - 1 (12:09)
Chapter 03. 판매 능력에 대한 질문 - 2 (11:22)
Chapter 04. 영업을 잘하는 노하우 (16:25)
Chapter 05. 신뢰, 열정, 끈기 영업의 3요소 (4:59)
Chapter 06. 수입 자동차 영업의 영업 수익 구조 (3:34)