

# 고객의 마음을 움직이는 제안전략

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습 기간 : 30일
- 학습 시간 : 15시간

※ 총 학습시간은 퀴즈 및 Summary 학습을 포함한 자기주도 학습시간입니다.

※ 1일 학습시간은 최대 8시간까지 가능하며, 초과하여 수강할 수 없습니다.

본 과정은 고객과의 긍정적인 상호작용과 장기적인 관계 구축을 위한 전략적 접근 방식을 학습하는 데 목적이 있습니다. 기업의 가치와 전략을 효과적으로 전달하고, 시장 및 고객 세분화를 기반으로 목표 고객을 정확하게 식별하고 이해하는 방법을 체계적으로 익힐 수 있도록 구성되었습니다. 이를 통해 학습자는 고객 중심의 전략 수립 능력과 제안 역량을 향상시키고, 비즈니스 경쟁 환경에서 성과를 창출할 수 있는 실무형 영업 및 기획 역량을 갖출 수 있습니다.

## 학습 목표

01

내외부 고객의 요구사항 및 필요사항을 충족할 수 있는 솔루션을 구성할 수 있다.

02

설득력 있는 제안서 및 기획서 등을 작성할 수 있다.

## 학습 대상

01

IT 등 기술영업 담당자

02

기술영업 및 B2B 세일즈 담당자

03

제안 영업 담당자

차시	차시명	학습시간
1	회사의 전략적 가치를 어필하라	00:33:34
2	비즈니스의 절반은 장기적인 관계구축이다	00:31:27
3	시장 선정과 고객 세분화 전략은 한 몸이다	00:28:58
4	목표 고객을 식별하고 추적하라	00:30:15
5	사업 목표 이상의 영업 마인드를 탑재하라	00:30:50
6	고객 발굴 혁신 프로세스와 파이프라인 관리	00:30:06
7	비즈니스 승률을 높이는 경쟁사 제안 전략 분석 ①	00:32:26
8	비즈니스 승률을 높이는 경쟁사 제안 전략 분석 ②	00:30:56
9	IT기술영업과 플랫폼의 관계를 파악하라	00:32:43
10	성공한 IT기업의 플랫폼 비즈니스 전략에서 답을 찾다	00:32:27
11	B2B 브랜드화 솔루션 구성 전략	00:30:26
12	고객 가치와 회사 수익 극대화를 위한 가격 전략	00:31:44
13	블로그를 활용한 마케팅 실습	00:31:11
14	SNS를 활용한 마케팅 실습	00:30:01
15	고객을 움직이는 세일즈 카피	00:32:56
16	패턴에 맞춰 쓰는 세일즈 카피	00:31:47
17	제안요청서(RFP) 이해와 분석	00:29:17
18	제안서 작성의 기초	00:28:13
19	성공적인 제안서 작성법	00:29:34
20	좋은 기획서의 조건	00:28:46
21	성공적인 기획서 작성법 ①	00:29:09
22	성공적인 기획서 작성법 ②	00:29:20
23	로지컬 씽킹 프로세스(Process)	00:30:08
24	메타버스 시대의 디자인 씽킹	00:29:40
25	디자인 씽킹 프로세스(Process)	00:27:55
26	제안을 위한 준비 과정	00:30:16
27	제안서 작성 관리의 실제	00:30:33
28	제안서 검토와 제출 전략	00:30:25
29	거절을 Yes로 바꾸는 제안 발표	00:30:06
30	고객 서비스와 리스크 관리	00:29:08