

IT 세일즈 마스터의 시장 분석과 고객 중심 비즈니스 전략

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 11시간

○ 재생시간은 퀴즈와 summary를 제외한 영상시간입니다. 하루8차시를 초과하여 수강할 수 없습니다.

본 과정은 뉴노멀 시대의 변화에 대응하는 경영 트렌드와 기술 혁신의 흐름을 이해하고, 미래 비즈니스에 대한 통찰력을 기르는 것을 목표로 합니다.

급변하는 IT 기술 분야의 최신 동향과 산업별 적용 사례를 학습함으로써, 기술을 비즈니스 전략에 연결할 수 있는 지식 기반형 전문가로 성장할 수 있습니다.

또한, 현재와 미래를 주도하는 디지털 전환과 테크놀로지 혁신의 핵심 원리를 이해하고 실무에 적용하여, 변화의 흐름 속에서 새로운 가치를 창출하는 미래형 비즈니스 리더로 나아가는 길을 제시합니다.

학습 목표

01

IT 기술 관련 전반적인 지식을 바탕으로 시장을 조사 및 분석할 수 있다.

02

고객지향적 세일즈 프로세스를 활용하여 영업 기회를 창출할 수 있다.

03

시장, 영업 목표, 고객을 타겟팅한 결과를 바탕으로 전략을 수립할 수 있다.

학습 대상

01

(거시) 정보통신, 정보기술 영업 분야 실무자

02

(미시) 조직의 IT기술영업 담당자

03

(타겟) 시장 및 기업 분석, 고객 상담 등 세일즈 관련 역량을 키우고자 하는 학습자

차시	차시명	러닝타임
1	디지털 혁신 시대, '시장 환경 분석'	00:23:29
2	시장 진입을 위한 IT 기술 동향과 '시장 환경 분석'	00:22:33
3	인공지능 테크놀로지와 '시장 환경 분석'	00:25:00
4	고객 니즈를 기반으로 한 '시장환경 분석'	00:22:21
5	기술영업의 기초와 관계지향성의 이해	00:22:27
6	IT 영업사원의 마인드 셋	00:21:36
7	논리적 사고로 전달하는 비즈니스 메시지	00:22:43
8	IT 비즈니스의 전달력을 높이는 문서 작성 실무	00:23:33
9	임팩트있는 세일즈 프레젠테이션의 실제	00:25:03
10	IT 기술영업 준비를 위한 회의 지침과 기법	00:22:56
11	VUCA 시대, 개인과 조직의 현명한 의사결정 기법	00:22:30
12	일체감과 자율성으로 실행되는 팀 빌딩	00:21:39
13	기업 역량 강화를 위한 조직문화 만들기	00:23:11
14	벤치마킹을 통한 긍정적 조직문화 만들기	00:24:37
15	IT 기술영업을 위한 단계별 지침서	00:22:57
16	IT 미래 시장 진출을 위한 '시장 선정하기'	00:23:17
17	IT 기술 '영업 목표 설정'과 고객 세분화	00:24:10
18	디지털 트랜스포메이션과 '시장 선정하기'	00:23:19
19	솔루션 구성 전략 수립'을 위한 핵심 역량 구축	00:22:08
20	기술수용 주기를 활용한 차별화된 '솔루션 구성 전략 수립'	00:23:54
21	DB 영업 전술과 '솔루션 구성 전략 수립하기'	00:22:41
22	전사 전략 기반 '솔루션 구성 전략 수립하기'	00:22:34
23	창조적 사고 기반 IT '솔루션 구성 전략 수립하기'	00:25:24
24	IT 비즈니스 수익을 높이는 '가격 전략 수립하기'	00:23:23
25	S/B기업의 스마트한 '가격 전략 수립하기'	00:21:58
26	IT 세일즈 협상, 숙련된 테크닉의 중요성	00:21:42
27	IT 기술 협력 파트너로서의 고객 재발견과 '사업수행 지원하기'	00:21:53
28	고객사 정보 조사와 커뮤니케이션을 통한 '영업 목표 설정하기'	00:21:51
29	IT 기술영업의 돌발 이슈 해결과 '사업수행 지원하기'	00:22:43
30	IT 기술영업의 고객사 리스크 관리와 '사업수행 지원하기'	00:25:00