

성과를 지배하는 영업사원의 새로운 무기, 생성형 AI 활용 전략 교육

AI 시대, 귀사의 영업팀은 어떻게 경쟁력을 강화하고 있습니까?

고객 분석부터 전략 수립까지, 생성형 AI를 활용하여 영업 생산성을 40% 이상 향상시키는 실질적인 방법을 제시합니다.

일시/장소	2025. 10. 29.(수) 13:30 ~ 17:30(4시간) / 충남북부상공회의소 5층 회의실
강사	정찬훈 강사 (現 Money&Works 대표강사) - AI와 Sales를 접목한 영업 역량 강화 전문 강사 - 주요 강의 이력: 올림푸스, 데일 카네기 트레이닝, AIA생명 등 다수
대상	- 영업 실적 향상을 고민하는 B2B/B2C 영업사원 - 데이터 기반의 과학적 영업 전략을 도입하려는 영업 관리자 - AI를 활용하여 업무 생산성을 높이고 싶은 모든 임직원

■ 교육 목표

- 생성형 AI를 활용한 고객 분석 및 영업 전략 수립 능력 배양
- 데이터 기반의 체계적인 세일즈 프로세스 설계 및 실행
- '챌린저 세일' 등 과학적 영업 모델 이해 및 본인 스타일 진단
- 고객을 설득하는 차별화된 USP(Unique Selling Proposition) 개발

■ 교육 특징 및 기대효과

- 맥킨지 보고서에 따르면, AI 도입 후 6개월 내 **평균 40%의 생산성 향상**이 가능합니다.
본 교육은 이를 위한 구체적인 전략을 제시합니다.
- 단순 이론이 아닌, 현업에 바로 적용 가능한 **실습 중심의 프롬프트 작성법**을 교육합니다.
- 개인별 **영업 스타일 진단**을 통해 맞춤형 역량 강화 방안을 도출합니다.
- 충남북부상공회의소 회원사 맞춤형 사례를 중심으로 강의를 진행합니다.

■ 주요 교육 내용

세션	주제	주요 내용
Part 1	생성형 AI, 영업의 새로운 무기	- AI 시대, 영업사원의 역할 변화와 기회 - 문제 정의부터 실행까지: AI 활용 워크플로우 설계 - 효과적인 AI 프롬프트 작성을 위한 4가지 핵심 요소
Part 2	AI를 활용한 과학적 영업 전략	- 나의 영업 스타일 진단: 5가지 영업 프로필과 '챌린저 세일' 모델 - AI 기반 고객 페르소나 분석 및 B2B 구매 여정맵 설계 - SPIN, BANT-CH 질문 기법을 활용한 고객 니즈 발굴
Part 3	고객을 사로잡는 차별화된 가치 제안	- 고객 관점의 USP(Unique Selling Proposition) 개발 전략 - AI를 활용한 나만의 영업 전략 컨설팅 및 실행 계획 수립

지금 바로 신청하여 AI 시대에 앞서가는 영업 전문가로 거듭나십시오!