

스타트업 B2B 영업성공을 위한 영업스쿨 교육 제안서

B2B 영업/세일즈 - 초기고객사 100개 만들기 -

목 차



01 왜 영업스쿨인가?

02 영업스쿨의 교육 대상

03 영업스쿨 활동 소개

04 커리큘럼

05 강사소개

06 운영방안 제안

07 교육의 기대효과

08 연락처

왜 영업스쿨인가?

영업력 > 제품개발력

"좋은 제품보다 중요한 건, 팔 수 있는 힘, 즉 영업력입니다"

스타트업의 영업적 고민

- 제품은 너무 좋은데, 어디에 어떻게 팔아야할 지 모르겠어요
- 대기업에서 협업 및 PoC 제안이 오지만, 어떻게 대응해야할 지 모르겠어요
- 제품을 판매해야 할 때가 되니, 비로소 영업이라는 게 얼마나 중요한 지 알게 되었어요

스타트업에 맞는 영업교육 제공

일반적인 기업, 대기업, 제조업, B2C 기업과 스타트업 영업은 다릅니다. 그렇기에 스타트업의 "영업" 또한 달라야 합니다.

일반 기업의 일반영업

- 기존에 이미 구매처와 판매처 등 영업이 세팅완료
- 영업조직이 갖춰진 상태의 안정적 영업
- 이미 완성된 상태에서의 영업



스타트업의 창업영업

- 구매처 판매처, 영업조직 등 세팅된 것이 하나 없음
- 조직, 인력, 경험 모두 0부터 시작하는 창업영업
- 눈에 보이지 않는 기술제품을 판매하는 난이도 높은 영업

영업스쿨 교육의 대상

B2B



B2B 스타트업

- B2B 사업 스타트업
- 기업대상 영업활동 스타트업
- B2B 영업이 처음인 스타트업



SaaS



SaaS Maker

- B2B SaaS를 개발중/개발완료 기업
- B2B 마케팅과 B2B 세일즈를 적절히 믹싱한 영업전략이 필요한 스타트업



스타트업



영업능력 제로 기업

- 영업전문가가 없는 스타트업
- 영업교육 및 실전경험이 부족한 기업
- 영업관련 고민이 많지만, 이를 해결할 만한 뚜렷한 해결책이 없는 기업

영업스쿨 활동 소개

01

영업스쿨 정기교육

- 매월 정기 오프라인교육
- 4주 교육을 통한 영업기초
- 2022년 ~ 현재까지 지속



02

영업스쿨 외부교육

- 블루포인트파트너스 청창
사 영업교육
- HEBA 팀 대상 영업교육
- Pluuug 팀과의 협업



03

1:1 멘토링

- 스타트업 대표님과 1:1 멘토
링 활동
- 장기적인 멘토링으로 영업
적 고민을 지속적으로 해결



04

영업전략 수립 컨설팅

- 스타트업 상황에 맞
춘 영업전략 수립 컨
설팅 서비스 제공



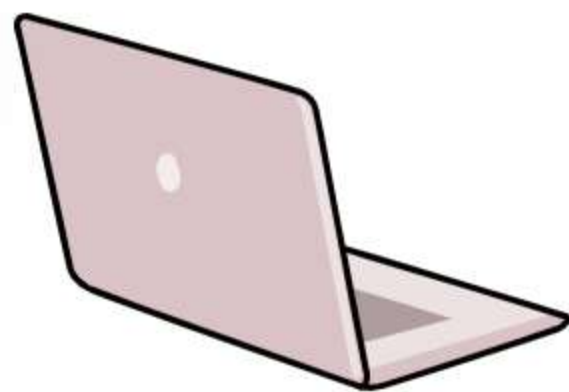
커리큘럼



1주차

영업의 기초

- 영업을란 무엇인가?
- 우리의 고객은 누구인가?
- 고객은 무엇을 원하는가?
- 영업인의 기본자세



2주차

IT 활용을 통한 영업능력 배양

- Communication tools
- Contact Points Management
- Sales CRM
- Schedule Management
- Meeting Management
- Others



3주차

영업인의 전략

- 고객을 찾아라
- 고객이 찾아오게 만들라
- 고객을 나의 영업사원으로 만들라
- 점-선-면 전략이란 무엇인가?



4주차

실전 B2B 전략 및 수행

- 고객사 List-up
- 고객사 분석 및 고객 분석
- 영업전략 수립
- Action Plan List 작성
- 영업전략 실행
- 영업전략 개선

커리큘럼은 고객사와의 협의 하에 다양하게 구성 가능합니다.

강사소개



01

대기업 국내 및 해외영업

대우 인터내셔널(現 POSCO International)
LG 상사(現 LX International)

국내영업

- POSCO, 현대제철, 동부제철, 동국제강 등 소싱 영업

해외영업

- 폭스바겐, GM, Skoda, BYD 등 자동차 철강수출
- LG 등 가전사, Motor 제조사, 유통사 등 철강수출

02

스타트업 & IT B2B 영업

(주)포스픽
DX 컨설팅 주식회사

스타트업 B2B 영업

- 출판/교육업체 콘텐츠 제휴 영업 및 광고 영업

IT 외주개발 영업

- 삼성물산, GS건설, 직방, 하나투어, 한화손보 IT 영업
- 우리은행, 신한은행, 국민은행 IT 외주개발 영업

운영 방안 제안



영업 기초 강의

오프라인 강의

- 1 ~ 4주 사이의 정기 일정의 기초 영업강의
- 회차별 2시간의 커리큘럼
- 총 4주, 8시간의 영업 기초 강의 완성



영업 고민 해결

1:1 멘토링

- 각 스타트업별 맞춤형 1:1 멘토링 필요
- 강의로는 채워지지 않는 스타트업 내부의 영업적 문제와 해결책 모색
- 1:1 멘토링에서 영업담당자 & 대표에 대한 영업 코칭 제공으로 영업능력 개선



영업 전략 수립 & 관리

맞춤형 영업전략 수립 컨설팅

- 각 스타트업에 맞는 맞춤형 영업전략 수립
- 전략 없는 마구잡이 영업활동은 성과달성을 어렵게 하는 요소
- 우리 스타트업의 내부상황과 외부환경에 맞춘 영업전략의 수립 필수
- Action Plan List 작성/관리/개선

교육의 기대 효과

이해



영업에 대한 이해도 향상

- B2B 영업이란 무엇인지에 대한 이해
- 고객과 시장, 그리고 영업의 관계 이해
- 영업인이 갖춰야 할 인식과 태도 이해
- 영업전략과 활동에 대한 이해



인식



영업활동의 중요성 인식

- B2B 영업활동이 회사에 미치는 영향
- 영업활동이 미치는 제품개선의 이해
- 영업활동은 왜? 중요한지에 대한 이해



활동



실전 영업전략 및 활동 개선

- 실전 영업전략의 수립 능력 축적
- 영업전략에 대한 관리의 중요성인식
- 영업활동 관리와 개선 활동 증대
- 영업실적 확대에 이어지는 영업능력

영업교육이 필요하시면 연락주세요

이홍열 | edu@dxconsulting.co.kr | 010-2294-7981