

세일즈 프로세스 이해하기_01

세일즈 프로세스 이해

강사 : 이해웅



과정 개요



1

세일즈 프로세스 이해

2

고객과 상담을 하기 전까지

3

최초 면담 시 주요 Point

4

재무상태분석 & 프리젠테이션

5

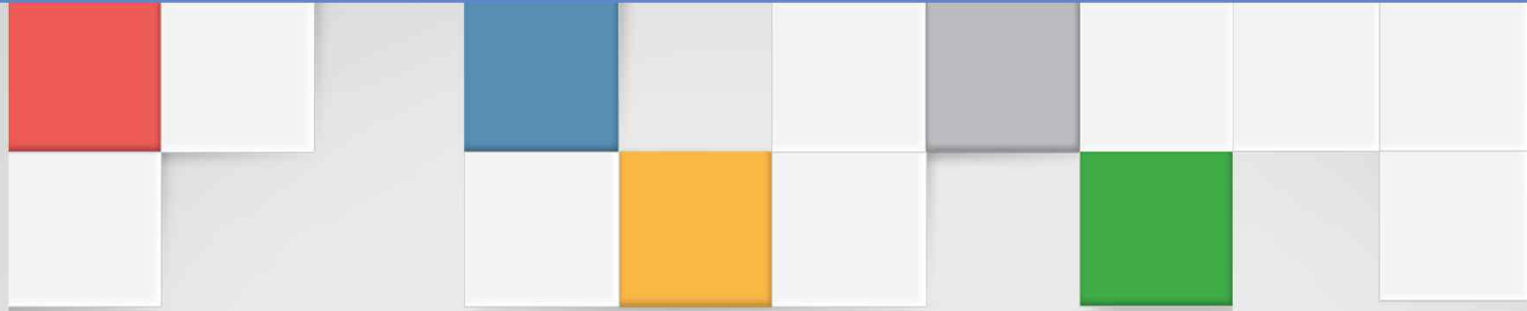
효과적이고 성공적인 클로징

6

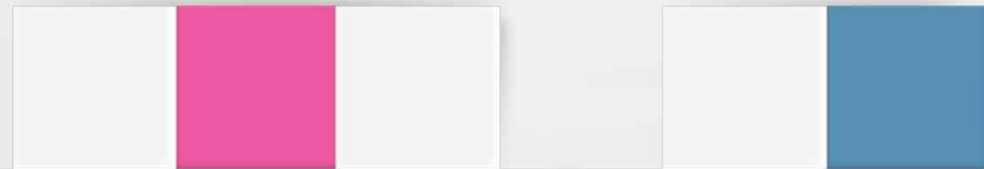
성공적인 고객관리 (Monitoring)

기대 효과

- ✓ 고객과의 상담 프로세스에 대해서 이해한다.
- ✓ 고객과 상담 시 중요한 포인트 들에 대해서 이해한다.
- ✓ 고객의 관심사와 고객의 기본 성향을 알아본다.
- ✓ 효과적인 클로징을 위한 주요 포인트를 숙지한다.
- ✓ 성공적인 고객관리방법에 대해 학습한다.



1. 세일즈 프로세스 이해



프로세스 ?

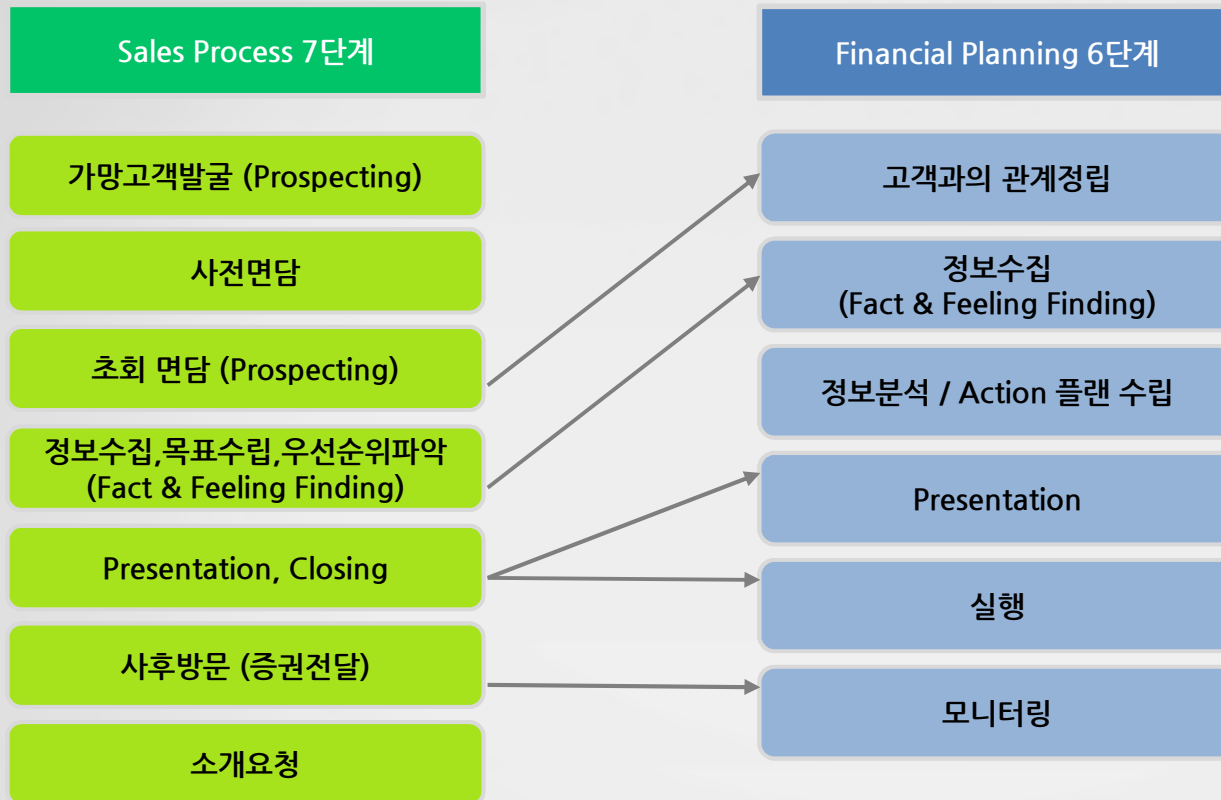
조직적, 체계적인 일련의 조치 혹은 방법

단계에 따라 추구하는 목표에 도달하는 방법

처리방식이나 순서, 제조법, 공정

가치를 창조하기 위한 목적으로 가지고 행하는 일련의 활동들

Sales Process VS Financial Planning

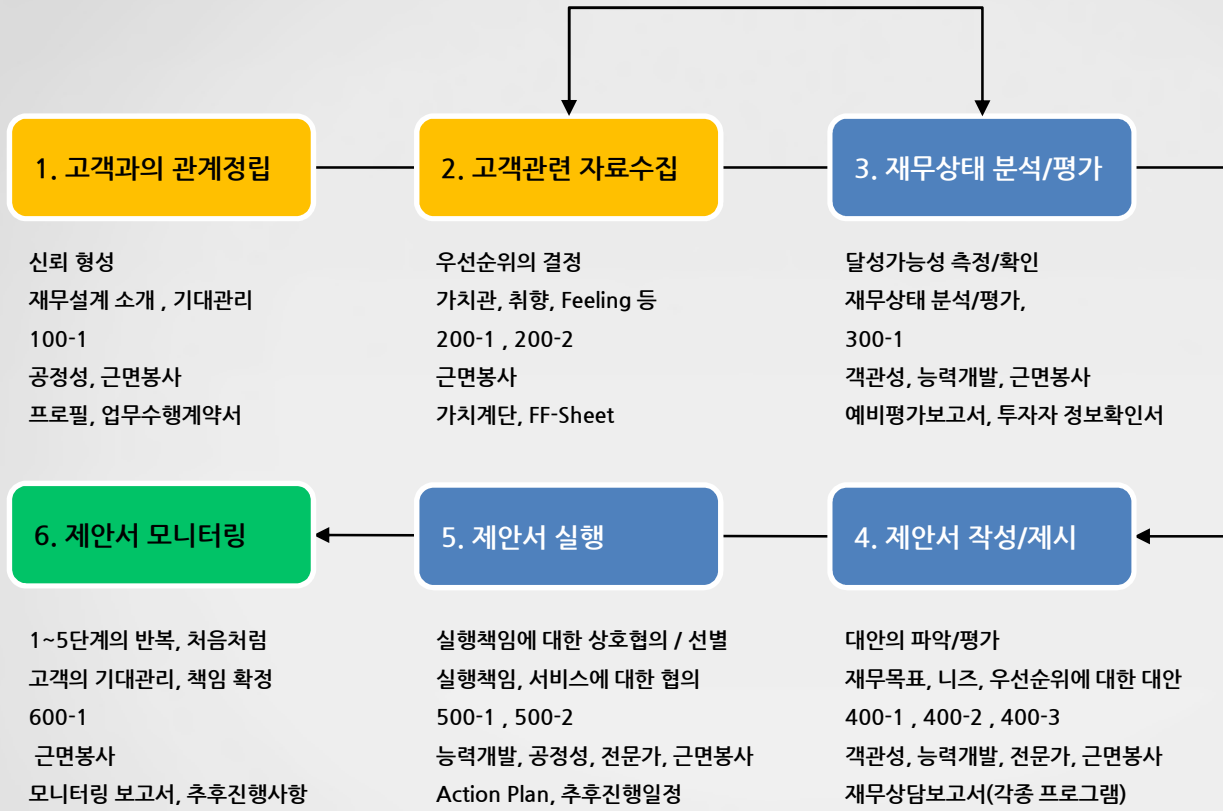


재무설계(Financial Planning)



- ❖ 개인 자원(Resource)의 적절한 관리를 통하여 개인의 재무 또는 라이프 목표를 달성할 수 있도록 계획 하고 실행해 주는 과정(Process)
- ❖ 현재의 재무상황과 미래에 원하는 재무목표 사이의 GAP을 줄여주는 재무전략을 수립하는 과정

재무설계 6단계

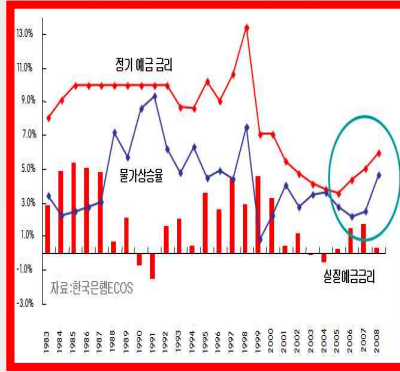


재무설계 6단계별 Point



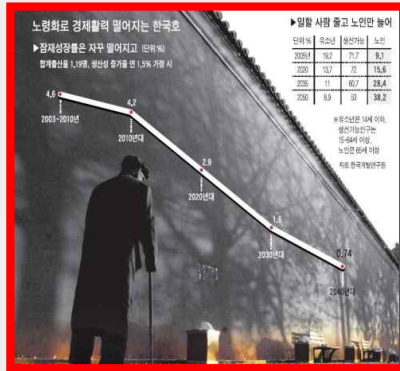
재무설계가 필요한 이유-1

저성장



저금리

저출산



고령화

재무설계가 필요한 이유-2



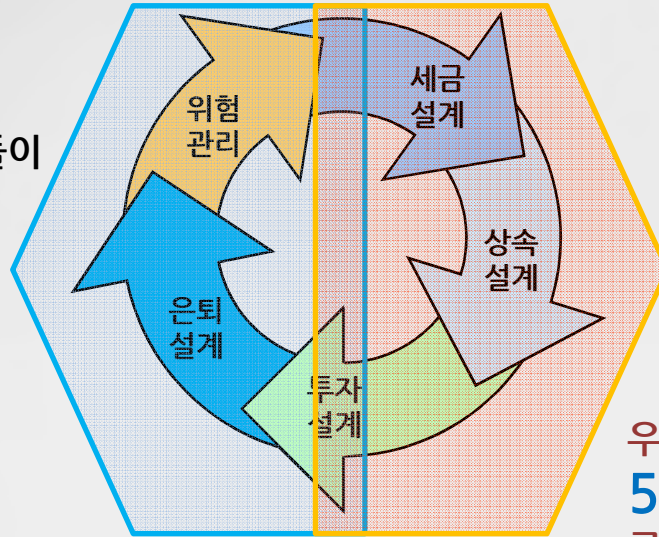
재무설계가 필요한 이유-3

매슬로우 : 인간의 욕구 5단계



재무설계 영역

우리나라
95% 이상의 사람들이
고민하는 영역!



[2008년4월7일 매일경제신문]

우리나라
5% 미만의 사람들이
고민하는 영역!

“ 인구의 **고령화**가 **95%** 사람들의 삶을 **위협**하고 있습니다 ”

위험설계를 기반으로 한 은퇴설계 (준비) 와 투자설계 (소액 투자)

사람 中心의 상담

“ 상품 중심 → 사람 중심 ”



※ Financial Planning(재무설계) 은 무엇인가 ?