

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,  
FP 입문 과정\_02

# 고객이 “나”와 계약하는 이유

강사 : 김 성 혁



# Contents

1 세일즈의 정의

2 고객이 나와 계약하는 **본질적인** 이유

3 사람의 마음을 얻는 첫 단추: **Role Play**

## 1. 세일즈의 정의에 대한 새로운 정립

사람의 마음을 얻는 일

## 2-1. 고객이 **나**와 계약하는 **본질적인** 이유

**매 력**

## 2-2. 고객이 **나**와 계약하는 **본질적인** 이유

**신뢰**

2-3. 고객이 **나**와 계약하는 **본질적인** 이유

**전 문 성**

## 2-4. 고객이 **나**와 계약하는 **본질적인** 이유

**Needs**



**Wants**

### 3. 사람의 마음을 얻는 첫 단추

# Role Play

FP는 **상인적 지식**으로 무장한 혁신가가 되어야 한다!



반드시 기억해야 할 것\_3가지

세일즈의 정의

고객이 나와 계약하는 이유

Role Play