



# 데일 카네기® 세일즈 트레이닝

## Winning with Relationship Selling

점차 복잡해지는 세일즈 환경에서, 성공적인 세일즈 전문가들은 고객이 승자가 되는 관계 중심형 세일즈 접근법을 활용합니다. 고객들도 이젠 스마트하게 사전정보를 수집합니다. 단순한 판매 스킬이나 화법은 더 이상 의미가 없습니다. 귀사의 웹사이트를 통해 이미 가격이나 제품 정보를 충분히 숙지했고 웹사이트 리뷰와 동료나 지인의 의견을 통해 고객들은 세일즈 직원의 도움 없이도 이미 구매 과정의 70% 정도는 구매를 진행한 것이나 다름 없습니다.

데일 카네기 세일즈 트레이닝은 데일 카네기의 명저 "카네기 인간관계론"에서 발췌한 인간관계 기술과 검증된 세일즈 프로세스를 융합한 유일한 세일즈 프로그램입니다.

### Dale Carnegie Sales Training: Winning with Relationship Selling 에 참여해 보세요.

#### 데일 카네기 세일즈 트레이닝 기대이익:

- 대 고객 관계를 중심으로 구매 프로세스를 진행하는 세일즈 전략을 구상하고 시연한다.
- 친밀감을 형성하고 신뢰를 강화하기 위한 관계 기법을 활용한다.
- 고객과 함께 통찰력을 발휘하고 가치를 증진하는 해결책을 마련한다
- 고객의 까다로운 요구 및 거절을 극복할 수 있는 협상기법과 데일 카네기 세일즈 모델을 적용한다.
- 고객 관계를 유지하고 재 구매를 창출할 수 있는 검증된 방법을 활용한다.

#### 참가대상:

제품이나 서비스를 판매하고 홍보하는 영업부서 및 마케팅 부서 임직원

#### 프로그램 문의

##### 데일카네기 코리아(역삼 본사)

서울시 강남구 역삼로 17 길 47(역삼동 739-17) 카네기빌딩

대표번호: 02) 556-0113 | 팩스번호: 02) 557-4547

비용 : ₩1,200,000(부가세 별도, 교재비 포함)

[kr.dalecarnegie.com](http://kr.dalecarnegie.com)

	주제	목표
1	세일즈 자신감 증진	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 나의 성공에 대한 신념을 평가한다.</li> <li>· 행동의 지침이 될 목표를 설정한다.</li> <li>· 성공 추진력을 높이는 주별 행동계획을 수립한다.</li> </ul>
2	고객발굴 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 고객 파이프라인을 확대하기 위해 최선의 프로스펙팅 방법을 선택한다.</li> <li>· 이상적 고객 수준을 정의할 수 있는 고객 프로파일을 개발한다</li> <li>· 고객과의 연결을 위한 인간관계 형성 기법을 적용한다</li> <li>· 고객 추천을 요청할 수 있는 방법을 적용한다.</li> </ul>
3	고객신뢰 형성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 적극적인 경청을 위한 원칙을 적용한다.</li> <li>· 영향력 확대를 위해 최상의 네트워킹 기법을 정한다.</li> <li>· 온라인 네트워킹 기법을 평가한다.</li> </ul>
4	핵심 니즈 발견	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 필요한 정보수집을 위한 적절한 질문들을 개발한다</li> <li>· 솔루션을 통해 고객이 기대하는 것을 잘 설명하여 관심을 유발한다.</li> <li>· 고객의 유형을 분류하고 각 유형별 동기부여 요인을 파악한다.</li> </ul>
5	제품과 서비스 가치 전달	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 솔루션의 진정한 가치를 정의한다.</li> <li>· 정확하게 정보를 설명할 수 있는 방법을 활용한다.</li> <li>· 고객을 설득하기 위해 증거를 사용한다.</li> <li>· 솔루션을 영향력 있게 커뮤니케이션 할 계획을 수립한다.</li> </ul>
6	클로징을 위한 협상기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 자신감있게 협상하는 기법을 적용한다.</li> <li>· 저항을 최소화하는 합의점을 찾는다.</li> <li>· 구매 결정 보류를 극복하는 전략을 개발한다.</li> <li>· 거절이 발생하기 전에 예방할 수 있는 방법을 적용한다.</li> </ul>
7	계약 체결과 사후관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 상황에 맞게 구매 약속을 획득할 수 있는 방법을 선택한다.</li> <li>· 실수관리를 위한 계획을 수립한다.</li> <li>· 사후관리 시스템을 수립하고 고객과의 유대관계를 지속적으로 유지한다</li> </ul>
8	세일즈 스킬 마스터	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 이 과정에 다룬 스킬을 활용해 포괄적인 세일즈 지침을 수립한다.</li> <li>· 관계 증진을 위해 강점 커뮤니케이션을 활용한다.</li> <li>· 과정 중의 경험을 성공기법으로 적용한다.</li> </ul>

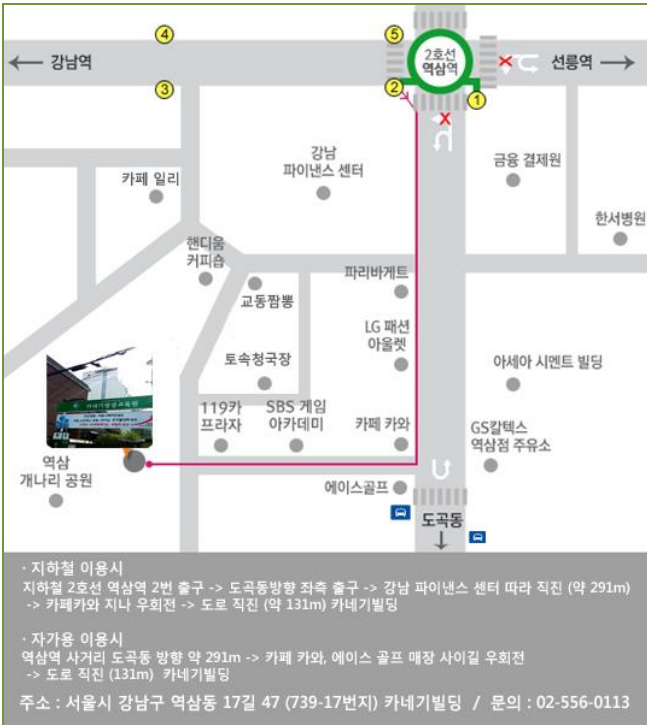
**프로그램 기간 | PROGRAM LENGTH**  
매주 18:30~22:00(3 시간 30 분, 8 주간)

장소	1월	2월	3월	4월	5월	6월
본사	11일(월)			11일(월)		
장소	7월	8월	9월	10월	11월	12월
본사	11일(월)			10일(월)		



# 찾아오는 길

## ▷ 본사약도



### 강남구 역삼로 17길 47 (역삼동 739-17) 카네기빌딩

#### · 지하철 이용시

지하철 2호선 역삼역 2번출구(2번출구 중 도곡동 방향) → 우측 강남 파이낸스 센터 따라서 직진 (약 250M) → 에이스골프 보이면 방향 우회전 → 도로 끝 카네기 빌딩

#### · 자가용 이용시

역삼역 사거리 도곡동 방향 약 250M → 공영 유료 주차장 방향 우회전 → 도로 끝 카네기 빌딩

# 추천의 글

나는 대중연설가로 이미 유명해졌음에도 불구하고 연설을 하는 것은 결코 쉬운 일은 아니었다.

한때 대중 앞에 서는 것에 대한 두려움이 많아 대중연설 수업을 들었다.

그것이 바로 데일 카네기 코스였으며, 이 코스를 통해 나는 연설의 두려움을 떨쳐 버릴 수 있었다.

데일 카네기 수료증은 아직도 네브라스카 모마하에 있는 나의 오피스에 걸려있다.

- 워렌버핏 (버크셔해서웨이 CEO)

나는 데일 카네기 코스의 열렬한 신봉자이다. 회사에서 나는 직원들에게 동기를 부여해주기 위해 대화를 나누어야 했다.

하지만 나는 내성적이고 사람들 앞에서 움츠러들기 쉬운 사람이었다. 카네기 교육을 받고 난 후 사람들 앞에서 당황하지

않고 자신해서 이야기를 하게 되었고 도전적인 일을 좋아하게 되었다. 이후 나는 많은 직원들을 데일 카네기 트레이닝에

보냈고 그들 대부분이 진정한 변화를 경험했다.

- 리 아이아코카 (크라이슬러 사장)

비전을 공유시키는 커뮤니케이션, 인간경영은 사업의 핵심이다. 나는 카네기 코스를 통하여 이러한 기술들을 얻을 수 있었다.

- 손병두 (KBS 이사장)

병원이 크게 성장하는 과정에서 직원들간의 갈등은 경영자에게 큰 고민을 안겨줍니다. 카네기 코스는 이러한 고민을

슬기롭게 극복할 수 있는 지혜를 깨닫게 도와주었고 실천에 옮길 수 있게 하였습니다.

- 신준식 (자생한방병원 이사장)

카네기를 통해 가족간의 관계, 그리고 직장 임직원간의 관계의 소중함과 우호적인 인간관계 수립의 중요성을 다시 깨닫게

되었다. 또한 배운 내용의 실천을 통해 몸에 익히며, 이를 교육시간에 발표함으로써 자연스럽게 자신의 것으로 만들고 있다.

- 유창호 (한국후지필름 고문)

지금까지 여러 가지 교육방법이 있었지만 카네기 코스 훈련방법은 가장 실용적이었다. 특히 동기부여를 위한 칭찬을

실천함으로써 더욱 긍정적인 조직 분위기를 갖게 되었다. 새로운 교육기법을 개발하고 훈련시켜주신 카네기 강사 분들에게

감사를 표한다.

- 김종광 (한국 바스프 회장)

◆ 마이크로소프트, 보잉사, 월마트, 멜린리치 등 전세계 기업들이 인정한 데일 카네기에 도전하십시오.

조직원에게 존경 받는 진정한 리더의 모습을 경험하실 수 있습니다.

# 데일카네기 코리아 표준가격표

과정명	정가(단위: 원/1인)	일괄계약	할인율 %	할인가격(원)/1인	
Dale Carnegie Course	1,300,000	4명 이하	0	1,300,000	
		5~9명	5	1,235,000	
		10~14명	10	1,170,000	
		15~20명	15	1,105,000	
		20명 이상	20	1,040,000	
		<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		수료자 추천시	5	1,235,000	
		교육 주관자 및 담당자 할인	10	1,170,000	
		카네기 타 과정 수료생	10	1,170,000	
		<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
4명 이하	0	1,100,000			
5~9명	5	1,045,000			
10~14명	10	990,000			
15~20명	15	935,000			
20명 이상	20	880,000			
<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>		
수료자 추천시	5	1,045,000			
교육 주관자 및 담당자 할인	10	990,000			
카네기 타 과정 수료생	10	990,000			
Dale Carnegie® Sales Training	1,200,000	<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		4명 이하	0	1,200,000	
		5~9명	5	1,140,000	
		10~14명	10	1,080,000	
		15~20명	15	1,020,000	
		20명 이상	20	960,000	
		<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		수료자 추천시	5	1,140,000	
		교육 주관자 및 담당자 할인	10	1,080,000	
		카네기 타 과정 수료생	10	1,080,000	
<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>		
4명 이하	0	1,100,000			
5~9명	5	1,045,000			
10~14명	10	990,000			
15~20명	15	935,000			
20명 이상	20	880,000			
<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>		
수료자 추천시	5	1,045,000			
교육 주관자 및 담당자 할인	10	990,000			
카네기 타 과정 수료생	10	990,000			
High Impact Presentation	1,100,000	<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		4명 이하	0	1,100,000	
		5~9명	5	1,045,000	
		10~14명	10	990,000	
		15~20명	15	935,000	
		20명 이상	20	880,000	
		<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		수료자 추천시	5	1,045,000	
		교육 주관자 및 담당자 할인	10	990,000	
		카네기 타 과정 수료생	10	990,000	
<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>		
4명 이하	0	1,100,000			
5~9명	5	950,000			
10~14명	10	900,000			
15~20명	15	850,000			
20명 이상	20	800,000			
<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>		
수료자 추천시	5	950,000			
교육 주관자 및 담당자 할인	10	900,000			
카네기 타 과정 수료생	10	900,000			
The Leadership Advantage	1,000,000	<b>일괄계약</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		4명 이하	0	1,100,000	
		5~9명	5	950,000	
		10~14명	10	900,000	
		15~20명	15	850,000	
		20명 이상	20	800,000	
		<b>특별할인</b>		<b>할인율 %</b>	<b>할인가격(원)/1인</b>
		수료자 추천시	5	950,000	
		교육 주관자 및 담당자 할인	10	900,000	
		카네기 타 과정 수료생	10	900,000	

\* 데일카네기 코리아의 전 과정은 부가세 별도입니다.

\* 1년 이내에는 결석한 과의 보강 가능 / 3과 이내 기수이동 가능 / 4과 이후는 50%의 수강료로 재수강 가능합니다.

# 2016 Dale Carnegie® Sales Training 수강신청서

본사

(V 체크)

2016 년

월

요일 과정을 신청합니다

➤ 수강생 정보

성명	영문성명	사 진 * E-mail 접수시 파일첨부
전화번호	휴대전화	
E-mail		
우편물 수령 주소(우: - )		

➤ 소속기관

회사명	부서명
직위	담당업무
회사주소	
상사 이름 / 직위	상사 이메일
상사 연락처	

➤ 교육담당자(회사 지원 시)

성명	직위
연락처	FAX
E-mail	주소

➤ 회계담당자 : 세금 계산서 발행 요청시, 사업자등록증 사본을 아래 접수처(메일 또는 팩스)로 보내주시기 바랍니다.

성명   직위	E-mail * 전자계산서
연락처	FAX

➤ 수강신청

입금계좌	하나은행 130-910019-94404 예금주. (주)데일카네기코리아		
계산서 발행요청	네 ( ), 아니요 ( )	접수처	F.02-557-4547, public@carnegie.co.kr

본인은 데일 카네기 코리아의 교육을 수강하고자 소정의 서류를 갖추어 제출합니다.

2016 년 월 일

지원자: (서명 또는 날인)

데일 카네기 코리아 대표이사 귀하