

KABO (Key Account Business Opportunity)

주요 고객 비즈니스 기회 창출을 위한
세일즈 코칭 & 컨설팅



심재우

(에스비컨설팅 대표,

국내 유일의 허스웨이트 스피넬링 국제공인강사)

새로운 비즈니스 기회 창출을 위해 경쟁사를 이기는 전략

- 신규 비즈니스나 세일즈 기회를 만들기 위해서는 최대 경쟁사를 이겨야 합니다.
- 또한 고객사에 효과적으로 진입하기 위한 방법이 필요합니다. 고객사의 누구를 어떻게 만나야 할 지 전략이 있어야 합니다.
- 고객이 구매사이클의 어떤 단계에 있고, 의사결정 기준의 우선순위가 무엇인지 알아야 합니다.
- 경쟁사 대비 자사의 강,약점과 취약성을 분석하여 경쟁사를 이기는 전략을 개발해야 합니다.
- **본 컨설팅은 연습이나 교육이 아닌, 실제 비즈니스(Real Case)를 대상으로 승리하는 전략에 대해서 팀장과 팀원들이 함께 모여, 이들을 대상으로 코칭과 컨설팅을 진행합니다.**
- **귀사의 세일즈 수주 성공률을 높여 드리는 실제 비즈니스를 다룹니다.**

컨설팅의 목표

- 신규 비즈니스나 세일즈 기회를 만들기 위한 세일즈팀이나 셀러에게 필요한 기회 창출
전략과 상담 전략을 코칭하고 컨설팅
- 고객사 진입 전략과 의사결정 기준에 영향을 미치는 전략에 대한 코칭과 컨설팅
- 자사의 강,약점과 취약성을 분석하여 경쟁사를 이기는 전략 개발을 위한 코칭 및 컨설팅
- 연습이나 교육이 아닌, 실제 비즈니스(Real Case)를 대상으로 승리하는 전략에 대한 코칭과
컨설팅

진행 방법

2가지 진행 방법이 있으며, 귀사의 상황에 맞게 선택하시면 됩니다. (팀장과 팀원이 함께 참여)

방법 1 : 세일즈 관련한 교육 과정을 이수한 후에,

신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 실시

이것의 장점은 세일즈의 기초를 교육 받은 후에 실전 컨설팅을 진행하므로, 셀러들의 노하우 체득이나 컨설팅의 효과가 극대화 되어, 새로운 세일즈 기회 창출 및 성공 가능성이 높아집니다.

방법 2 : 교육을 이수하고 컨설팅을 진행할 충분한 시간 없이, 즉시 컨설팅이 필요한 경우입니다.

진행 방법 1

세일즈 관련 교육 이수

(소요 기간 : 5~10일)



New Business Opportunity

(신규 비즈니스 기회)

창출을 위한 컨설팅 10단계

(소요 기간 : 5일)



1. 고객 구매사이클 단계 분석
2. 새로운 고객 진입 전략 수립
3. 고객 의사결정 기준을 파악하는 방법
4. 세일즈 깔대기 및 POAS 분석
5. 경쟁사 대비 취약성 분석
6. 가치 동인(Value Drivers) 개발
7. 의사결정 기준에 영향력을 미치는 전략 개발
8. 고객 상담 전략 개발 및 시뮬레이션
9. 고객 프레젠테이션 스킬 향상 및 시뮬레이션
10. 고객 협상 스킬 향상 및 시뮬레이션

진행 방법 2

New Business Opportunity

(신규 비즈니스 기회)

창출을 위한 컨설팅 10단계

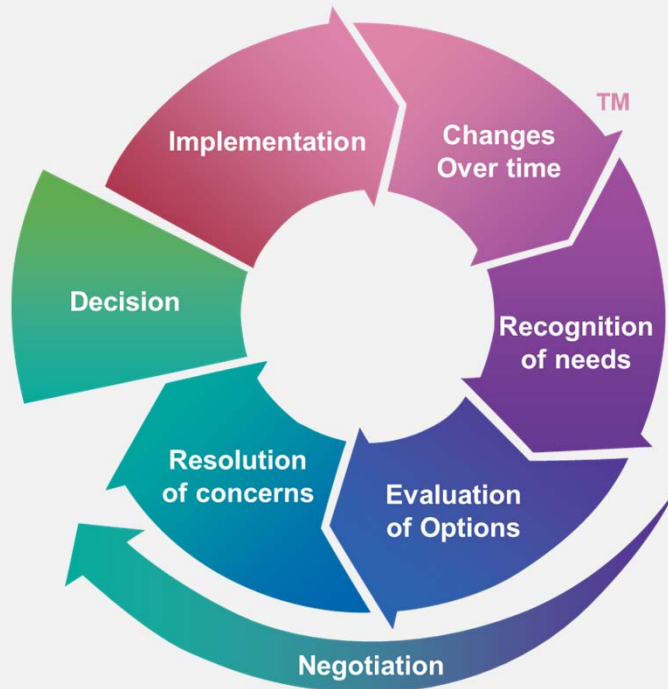
(소요 기간 : 5일)



1. 고객 구매사이클 단계 분석
2. 새로운 고객 진입 전략 수립
3. 고객 의사결정 기준을 파악하는 방법
4. 세일즈 깔대기 및 POAS 분석
5. 경쟁사 대비 취약성 분석
6. 가치 동인(Value Drivers) 개발
7. 의사결정 기준에 영향력을 미치는 전략 개발
8. 고객 상담 전략 개발 및 시뮬레이션
9. 고객 프레젠테이션 스킬 향상 및 시뮬레이션
10. 고객 협상 스킬 향상 및 시뮬레이션

신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

1. 고객 구매사이클 단계 분석

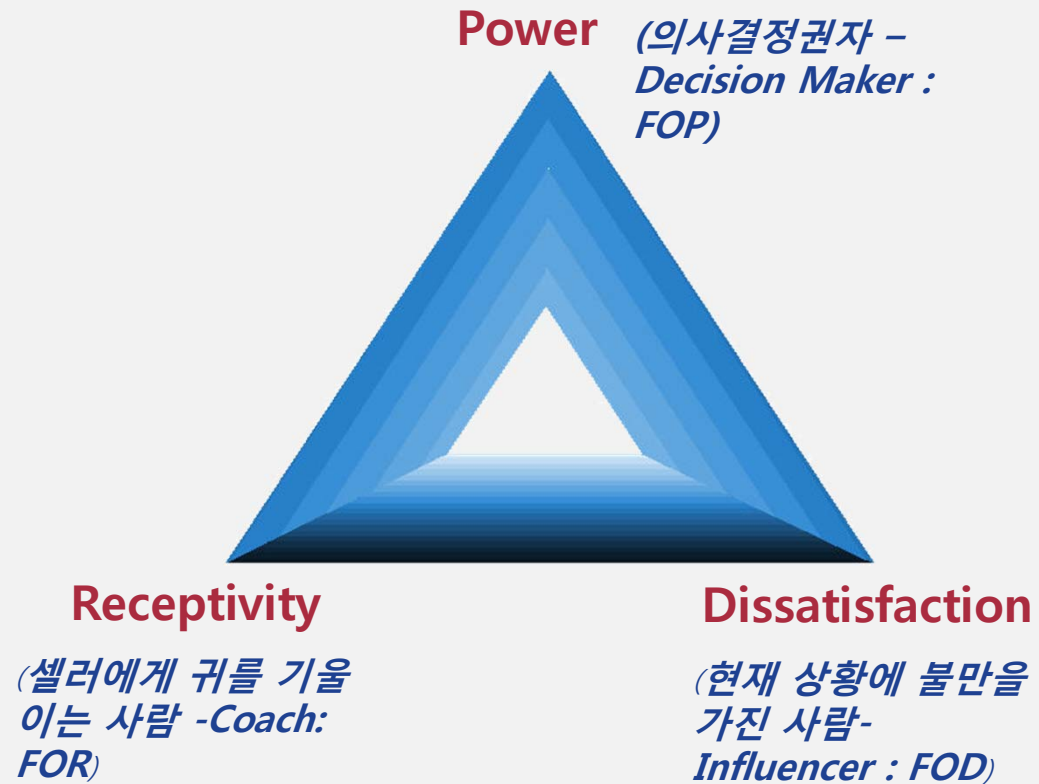


- 구매사이클 각 단계별로 셀러가 직면한 문제와 원인을 분석하고 솔루션을 도출
- CoT
- RoN
- EoO
- RoC
- 의사결정
- 실행

신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

2. 새로운 고객 진입 전략 수립

- 키 플레이어 분석
- 고객이 셀러의 솔루션을 선택할 기회 만들기



신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

3. 고객 의사결정 기준을 파악하는 방법

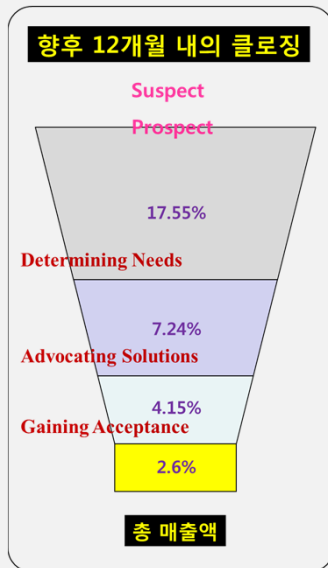
EXECUTIVE DECISION MAKING SYSTEM



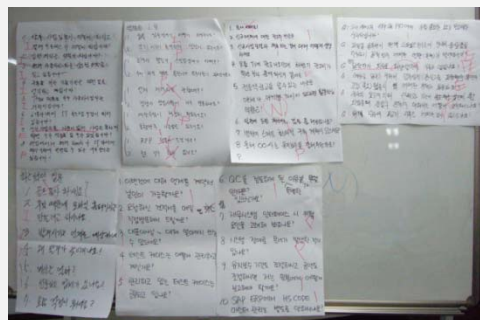
- 고객 의사결정 기준 파악하기
- Hard & Soft 기준 분류하기
- 고객 의사결정 기준에 영향력 미치기

신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

4. 세일즈 깔대기 및 POAS 분석



1. 새로운 비즈니스 기회 찾기
2. 새로운 비즈니스 기회 관리
3. 고객의 불만족 표면화
4. 고객의 불만족 개발
5. 고객의 니즈 개발
6. 자사를 경쟁사와 차별화
7. 의사결정 기준 표면화
8. 취약성 분석
9. 의사결정 기준에 영향주기
10. 제안서 제출
11. 고객의 리스크/불안감 표면화
12. 고객의 리스크/불안감 해소
13. 윈-윈 시나리오 개발
14. 계약
15. 판매(설치)로 이관



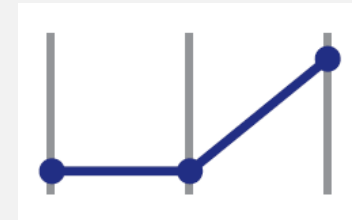
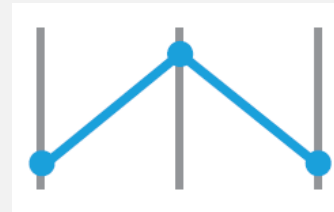
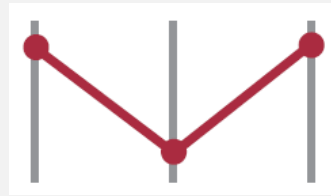
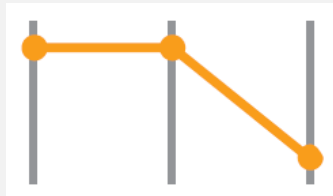
Process	Objectives	Actions	SKILL
1. CoJ Change over Time	1. 새로운 biz 방향 2. " " " "	고객면 원래(현재) - 미래(미래)	Business Plan... Research 능력 정보 영능력
2. RoN Recognition of Needs	3. 고객 불만족 4. 고객 니즈 5. 고객 니즈 개발	고객면 고객의 불만족 고객의 니즈 고객의 니즈 개발	심층(비밀) 주시능력 정보력/영능력 고객의 니즈 개발능력
3. EoO Evaluation of Options	1. 의사결정 기준 2. 의사결정 기준 개발	의사결정 기준 의사결정 기준 개발	의사결정 기준 의사결정 기준 개발
4. RoC Resolution of Concerns	1. 고객의 리스크/불안감 2. 고객의 리스크/불안감 해소	고객의 리스크/불안감 고객의 리스크/불안감 해소	의사결정 기준 의사결정 기준 개발
5. D Decision	1. 윈-윈 시나리오 2. 윈-윈 시나리오 개발	윈-윈 시나리오 윈-윈 시나리오 개발	의사결정 기준 의사결정 기준 개발

신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

5. 경쟁사 대비 취약성 분석



- 고객 의사결정 기준 대비 취약성 분석
- 강점
- 약점
- 기회
- 위협



신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

6. 가치 동인(Value Drivers) 개발



- 고객이 인식하지 못한 문제
- 고객이 보지 못한 문제
- 고객이 예상치 못한 솔루션
- 이점 제공자
- 개인적 욕구 충족



신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

7. 의사결정 기준에 영향력을 미치는 전략 개발



- 유지하기 전략
- 강화하기 전략
- 따라잡기 전략
- 재정의 전략
- 트레이드 오프 전략

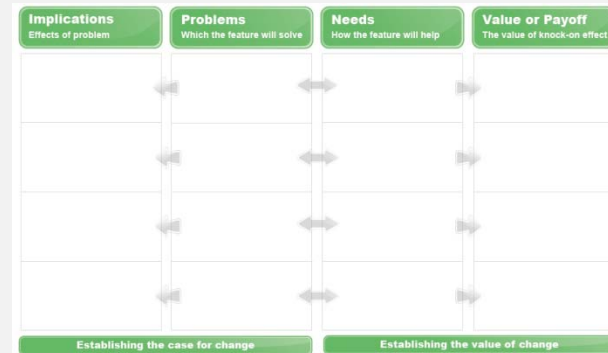


신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

8. 고객 상담 전략 개발 및 시뮬레이션



- 문제점, 시사점, 이점에 대한 마인드 맵 분석
- 설득 케이스 분석
- 고객 상담 시뮬레이션 및 피드백



신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

9. 고객 프레젠테이션 스킬 향상 및 시뮬레이션



- 고객 설득 프레젠테이션 자료 개발
- 프레젠테이션 시뮬레이션 및 피드백

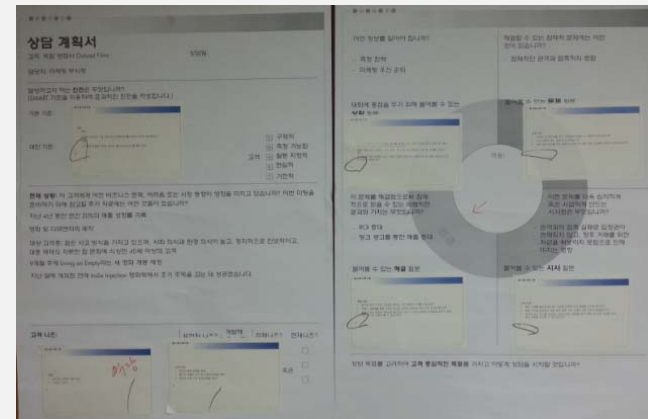
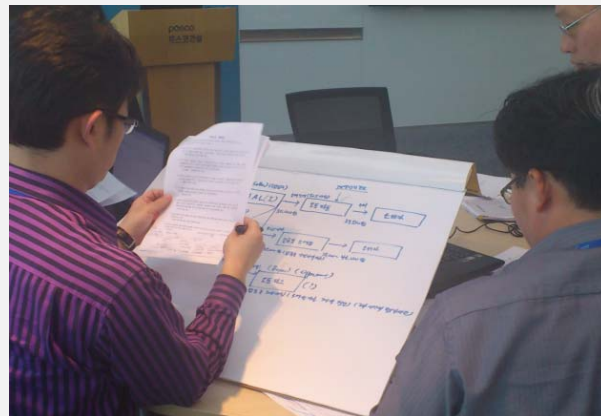


신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 10단계

10. 고객 협상 스킬 향상 및 시뮬레이션



- 비즈니스 협상을 위한 전략 개발
- 협상 시뮬레이션 및 피드백



강사 소개

강사 프로필

- 현대자동차 연구소 - 5년
 - 자동차 바디 설계, 연구 및 개발 (울산 연구소)
 - 자동차 엔진 시험, 연구 및 개발 (마북리 연구소)
 - 구조해석
- General Electric (U.S.A.) - 8년
 - 글로벌 비즈니스 수행 (미국, 일본, 유럽)
 - 마케팅, 세일즈, 기획, 프로젝트 매니지먼트, 연구, 개발, 교육 업무
 - 엔지니어링 플라스틱 범퍼 개발 및 세일즈 - 12개 차종 21개 모델 (세계 최고 기록)
 - 연간 300억 원 세일즈 매출 기록 (1991~1996년도)
 - 3차례에 걸쳐 Awards 수상
- 아주대학교 경영대학원 겸임교수
- CEO컨설팅그룹 대표
- 기업 기술 가치 평가사 및 전문위원
- 타운미팅/CAP/액션러닝/NPS - 마스터코치
- 스마트워크 & SNS - 전문가
- "경영전략리더 만들기", 하이퍼포머 만들기, "면접전문가 만들기" 마스터코치
- 미국 허스웨이트 한국 파트너 및 SPIN 세일즈/코칭/전략 프로그램 국제공인강사
- 비즈니스 스토리 라이터 / 한국공예문화진흥원 스토리텔링 분야 자문위원
- 29년간의 비즈니스 및 컨설팅 업무 경험 - 세일즈, 마케팅, 기획, 협상, 교육, 기술, 개발, 프로젝트 매니징, 프레젠테이션, 코칭
- 40가지의 비즈니스 역량 교육 프로그램 개발 및 교육
- 23종의 비즈니스 역량 저서 출간
- 삼성SDS 이러닝 집필 및 튜터링
 - GE처럼 커뮤니케이션 하라-타운미팅 퍼실리테이션
 - 프로 컨설턴트의 전략기획 스킬 - 이글아이 전략
 - PM을 위한 성공조직의 변화관리 비법! GE CAP
 - 스마트워크와 온라인 협업
- 기업문화 혁신을 위한 타운미팅 및 CAP(변화 가속화 프로세스) 컨설팅 및 퍼실리테이션
 - 두산중공업, 농심그룹, 하나금융그룹, 삼성생명, SK텔레콤, 현대제철, 효성, 두산엔진, 한솔교육, 하나은행, 외 다수
- 퍼실리테이터 양성 - 두산중공업(200명), 농심그룹(150명), SK텔레콤(100명), 하나은행(500명), 두산엔진(30명), 한솔교육(20명), 유풍(20명) 외
- ICPI(Integrated Certification for Professional Instructors -공인전문강사자격) - 심사단장 (현) 에스비B컨설팅 대표 (16년)



심재우 대표

 iPhone	010-2397-5734
 Gmail	jaiwshim@gmail.com
 facebook	facebook.com/jaiwshim
 twitter	twitter.com/ideastorming
 Pinterest	Pinterest.com/jaiwshim
 SB consulting	www.sbconsulting.co.kr



GE Incline for Work

프로필

GE에서 8년간 마케팅과 세일즈 분야에서 일하며, 장기적인 프로젝트를 가장 많이 성공시켜 세계 1위를 기록했으며, 20년 전 기준으로 매년 수 백억 원의 매출을 달성한 세일즈 분야의 전문가였다. 매년 3~4개월은 미국 본사와 일본, 유럽 등을 다니며 글로벌 비즈니스를 수행했다. 기업의 핵심인재들에게 글로벌 비즈니스 역량을 가르치며 CEO에게 글로벌 리더십을 컨설팅하고 있는 글로벌 비즈니스 역량과 인재육성 전문가이다. 아주대학교와 동대학원에서 기계공학을 전공하고, 현대자동차 기술연구소에서 설계 및 개발 업무를 수행하였다. '제너럴 일렉트릭(General Electric)-GE)에서는 8년간 마케팅, 세일즈, 기획, 프로젝트 매니징, 기술개발, 교육 등의 다양한 글로벌 비즈니스를 하였다. 국내는 물론 전 세계를 무대로 수많은 비즈니스를 했으며, 기업기술가치평가사, 타운미팅-CAP-액션러닝 마스터코치, 아주대 경영대학원 겸임교수, 취강(취업경쟁력 강화) 프로젝트 마스터이며, 기업의 채용면접관과 학교의 입학사정관에게 면접기술을 교육하며, 여러 기업의 신입사원 대상의 교육 노하우와 경험으로 초일류기업의 취업경쟁력을 높이는 명품취업 준비생들을 훈련시키고 있다. GE를 포함한 27년간의 글로벌 비즈니스 경험으로 다국적기업과 대기업 임직원들을 대상으로 GE방식의 '세일즈', '질문 스킬', '커뮤니케이션', '프레젠테이션', '제안서 작성', '코칭', '협상', '창의력과 문제해결', '강의 기법', '미팅 스킬', '리더십', '워크아웃-타운미팅', '액션러닝', 'Change Acceleration Process(CAP)', '변화관리 및 변화리더십', 'Global CEO Leadership', '프로젝트 매니지먼트', '인재육성 리더십 파이프라인' 등에 관한 교육컨설팅 및 트레이닝을 실시하고 있는 SB컨설팅 대표이다. 미국 허스웨이트(Huthwaite)의 한국파트너 및 국제공인강사로 SPIN세일즈, SPIN전략, SPIN코칭, Prospecting 교육을 실시하고 있으며, GE의 '핵심경영', '상상력돌파', '신제품 개발', '전략' 과정을 개발하여 운영 중이며, 국내에서는 다국적기업 대상 교육을 가장 많이 실시하고 있는 전문가다. 저서로는 "GE의 핵심인재는 어떻게 단련되는가", '기획서 및 문서작성 가이드', '허스웨이트 스피ن 세일즈 전략과 코칭', 'GE CAP, 팀장에게 CAP 실행하기', '타운미팅 커뮤니케이션', '남보다 한 발 빠른, 구직의 즐거움', 'KISS 프레젠테이션', '퍼플오션을 만드는 이글아이 전략', '글로벌 인재육성 리더십파이프라인', "아이디어스토밍 북", '인터러빙 1 - 스토리텔링 소통의 기술', '인터러빙 3 - 질문 소통의 기술', '인터러빙 4 - 생각을 아웃소싱 하는 기술 드리밍세션'이 있고, 역서로는 "MBA에서도 가르쳐 주지 않는 프레젠테이션", "당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 3-세일즈 전략과 협상", "당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 4-세일즈 코칭과 관리" 등 23권이 있다.

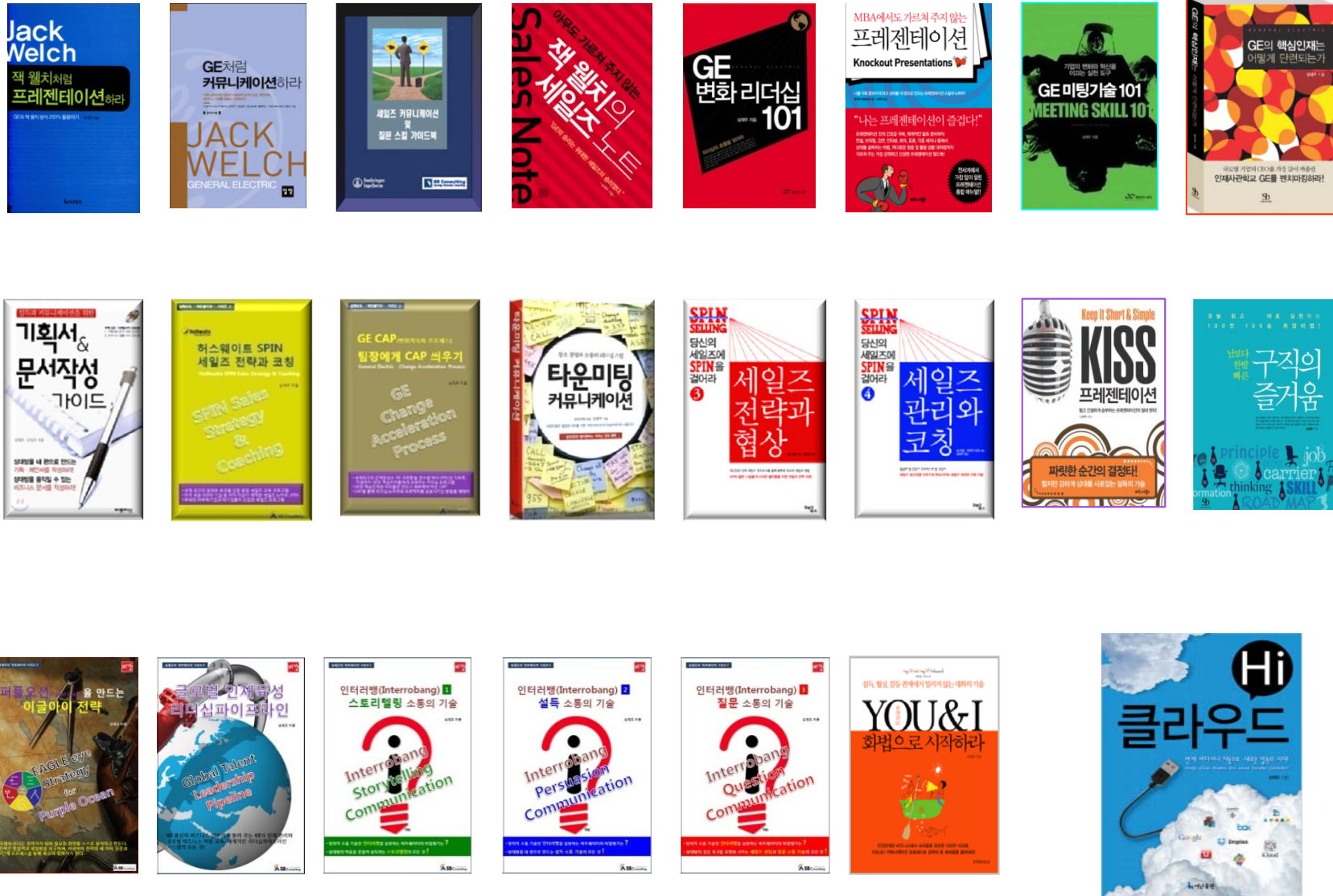
기고 및 인터뷰

- SK텔레콤 사보
- 현대카드 사보
- 두산중공업 사보
- 농심그룹 사보
- KSA 품질경영
- 대교 사보
- 조선일보
- 중앙일보
- 경영월간지 '타이쿤'
- MBC 라디오
- CBS 라디오
- 한국일보 석세스TV
- 삼성전자
- 교보생명
- SK에너지
- 빛과 소금
- 쿠키TV
- 삼성물산
- 삼성반도체
- ETRI
- 코스콤

교육 프로그램

1. SNS와 소셜 웹, 페이스북 교육 안내
2. 스마트워크와 온라인 협업도구 교육
3. SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법
4. 디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정
5. 스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육 과정
6. 클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육 과정
7. 프레젠테이션 / 키스 프레젠테이션 (이미지스토밍) / 프레지(Prezi)
8. 설득 커뮤니케이션
9. 유앤아이(YOU&I) 화법
10. 인사이트 셀링
11. 인사이트 셀링 전략
12. 창의성과 비주얼 씹킹
13. 창의적 협업과 집단창의력
14. 문서작성 (기획서 / 제안서)
15. 리더십
16. 성장 전략을 위한 1시간 기획서(1 Hour Plan)
17. 프로젝트 매니지먼트
18. 세일즈 코칭
19. 비즈니스 코칭
20. 문제해결 퍼실리테이션 (타운미팅)
21. 아이디어스토밍 - 문제해결 퍼실리테이션 (일반미팅)
22. CAP(변화가속화 프로세스)
23. 전략적 협상
24. 창발적 강의 스킬
25. 글로벌 CEO 리더십 코칭
26. 성장리더십과 코칭
27. 하이퍼포머 만들기- 직원 역량 개발 및 성장 코칭전략
28. 경영전략 리더 만들기 - 이글아이 전략
29. 멘토링
30. 리더십 파이프라인 시스템 개발
31. 비즈니스 스토리텔링
32. 워크샵/식스시그마 타운미팅 방식으로 진행하기
33. 다국적기업 세일즈로 취업하기
34. "취강(취업경쟁력 강화) A1 프로젝트" 과정
35. 채용면접관/입학사정관/선발면접관을 위한 "10 10 10 면접" 스킬
36. 5일만에 끝내는 100전 100승 취업 비법
37. 대학교수와 직원들을 위한 취업진로 지도자 교육
38. NPS(순추천고객지수) 기본 교육
39. 아이패드로 프레젠테이션 하기
40. SMA (Sales & Marketing Academy : 세일즈 & 마케팅 아카데미)
스마트워크 & 워크스마트 도입 컨설팅

저서



이러닝 집필 및 튜터링

my best career partner 이러닝

경남 << 화요 28회 << 커뮤니케이션 << (Power Biz 28회) GE처럼 커뮤니케이션하라! - 워크아웃 타운미팅

[Power Biz Skill] GE처럼 커뮤니케이션하라! - 워크아웃 타운미팅

□ 학습 목표

- 학습대상: 2015. 10월 15일(수)부터 11월 15일(수)까지 4주간 진행되는 '이러닝'을 통해 학습한 내용을 바탕으로 업무에 적용할 수 있는 실무 능력을 향상시키고자 하는 중·장년층 직장인
- 학습 목표: 1. GE의 커뮤니케이션 문화에 대해 이해하고, 2. GE의 커뮤니케이션 방법론을 이해하고, 3. GE의 커뮤니케이션 방법론을 업무에 적용할 수 있는 실무 능력을 향상시키고자 하는 중·장년층 직장인

□ 학습 내용

Part I: GE의 커뮤니케이션 문화 이해

1. GE의 커뮤니케이션 문화 이해 (1. GE의 커뮤니케이션 문화 이해)

2. GE의 커뮤니케이션 방법론 이해 (2. GE의 커뮤니케이션 방법론 이해)

3. GE의 커뮤니케이션 방법론을 업무에 적용할 수 있는 실무 능력을 향상시키고자 하는 중·장년층 직장인

Part II: GE의 커뮤니케이션 방법론 이해

1. GE의 커뮤니케이션 방법론 이해 (1. GE의 커뮤니케이션 방법론 이해)

2. GE의 커뮤니케이션 방법론을 업무에 적용할 수 있는 실무 능력을 향상시키고자 하는 중·장년층 직장인

3. GE의 커뮤니케이션 방법론을 업무에 적용할 수 있는 실무 능력을 향상시키고자 하는 중·장년층 직장인

평가항목	비율	비율(%)	비고
관심도	20%	20%	관심도 90%의 경우 100%로 평가합니다.
참여율	15%	40%	관심도 90%의 경우 100%로 평가합니다.
시험 점수	15%	60%	관심도 90%의 경우 100%로 평가합니다.
수료율	100%	100%	
수료기준	100% 이상		

□ 학습 방법

- 평가 방법: (90%) 이상 (100%) 이상
- 학습 방법: PC, PAM 2594 이상 권장

Copyright © 2008 Samsung SDS Co., Ltd. All rights reserved. | Confidential

www.e-campus.co.kr

삼성SDS - '워크아웃 타운미팅 (퍼실리테이터 양성)'

프로 컨설턴트의 전략기획 기법 - 이글아이

Estimate Activate Generate Liquate Evaluate

Orientation

1 / 8

Exit

삼성SDS - '프로 컨설턴트의 전략기획 기법 - 이글아이'



TELSCO - '성공 조직의 변화 관리 기법 변화를 가속화 하는 CAP(변화가속화 프로세스)'



더난콘텐츠그룹 - '성공 비즈니스를 위한 스마트워크 완전정복'

홈페이지 - www.sbconsulting.co.kr

외국계기업

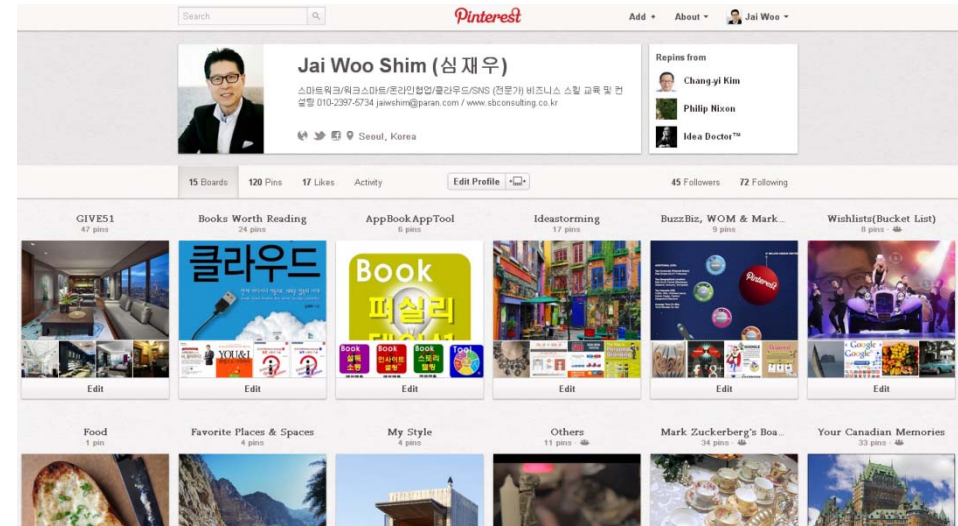
General Electric	Microsoft	IBM	hp	NCR
Baxter	MSC Software	Genzyme	Boehringer Ingelheim	TERADATA
ESTÉE LAUDER	ZUBILLIO PHARMA	citibank	AIG	ExxonMobil
Infineon	Lubrizol	straumann	adidas	AVL
HERBALIFE	Prudential	SIEMENS	NOVARTIS	Dräger
SAP	Datacraft	Lilly	SONY	SOLIDWORKS
AMER SPORTS	molex			

국내기업

SAMSUNG 삼성전자	SAMSUNG 삼성전자	SAMSUNG 삼성전자	SAMSUNG 삼성물산	SAMSUNG 삼성중공업
SAMSUNG SAMSUNG SDS	GS 건설	현대자동차	MOBIS	현대제철
HYSCO	amco	현대중공업	현대미포조선	LG전자
LG디스플레이	hynix	SHINSEGAE	SK	SK telecom
SK 네트워크	GS칼텍스	GS리테일	GS네오텍	posco E&C
olleh kt	KTF	kt ds	KYOBO 교보생명	stx
하나캐피탈	롯데정보통신	금오건설	제일약품	ILDONG
HyundaiCard GE Partner	DOOSAN 두산중공업	DOOSAN 두산포스코	DOOSAN 두산엔진	HANKOOK
KEC	woongjin 웁종포텍	Osstem	KTBnetwork	KICPA 한국화학투자
한국과학기술원	서울과학기술대학교	GS이노베이션	한국과학기술연구원	한국과학기술원
AMORE PACIFIC	GS Medical	Korea Value, Ad KSA KSA 한국표준협회	ASTEC	대우중공업
KIC 한국투자공사	서울청병원	EBS	HYOSUNG	교육과학기술부
한솔교육	YUPOONG	HUNET	STCO	주미미디어아트
영양재단	삼천리	코오롱아이넷	한국에너지기술연구원	금융결제원
에너지저장은행	한진정보통신	고양시	빙그레	비알코리아(주)
Seoul Metro	HANJIN SHIPPING	신한은행	Pulmone	TAEYOUNG 태양건설
외국보안연구원	Chang-jo ARCHITECTS	GS 건설	동양증권	HYUNDAI
삼성카드	홈&쇼핑	Design	유진투자증권	대한생명
H 현대해상	HYOSUNG	병무청		

facebook.com/jaiwshim

pinterest.com/jaiwshim



<http://facebook.com/smartworking>

