

KFDA Sales Level I 영업인력 대상 교육 프로그램

(사)한국식자재유통협회, '24.01.10

□ 영업 교육 과정 기획(안)

- (배경) 국내 식자재 유통산업 내 식자재유통 영업 전문 교육 프로그램 부족
- (목적) 선진 식자재 유통산업을 벤치마킹하여 한국형 교육 과정 개발·제공으로 KFDA 회원사의 영업력 제고

□ 제작과정 및 제공방법

- 제작 과정
 - 선진 식자재유통 세계 1위 기업인 Sysco 社의 교육 프로그램 벤치마킹
 - Sysco 출신 교육 전문가 협업 한국형 프로그램으로 영업 기본교육 13개 모듈 개발
 - * (개발 위탁) CY&Partners
 - * (교육 전문가 및 강사) Mr. Rein Kansman: 약 40년간 Sysco OpCo 및 HQ 교육 담당 재직, 영업·간부·경영진 리더십 등 다수 교육 프로그램 개발 및 운영
- 제공 방법
 - 온라인 교육을 중심으로 진행하되, 오프라인 교육 및 시험을 기존 1회에서 2회로 확대하여 진행

□ 교육 프로그램 소개

○ KFDA Sales Level I

- 프로그램 구성 : 14개 클래스로 구성된 영업인력 대상 기본 역량 교육
 - * 880,000원(KFDA 회원사 50% 할인; 외부고객 - 1,760,000원)

강의번호	컨텐츠	비고
001	오리엔테이션, 수강생 소개, 강의, 의견수렴, 토론	<ul style="list-style-type: none"> - 오프라인 - 본 교육의 시작 단계로 교육시작 3주차에 진행
101	효과적인 듣기 습관	
102	탁월한 질문하기	

103	커뮤니케이션 스타일	
104	관계탄력성 개발	
201	고객 니즈 파악하기	
202	잠재고객 관리하기	
203	점당 매출 증대	
204	문제 해결 역량 확보	
301	시간 관리	
302	식품 유통 협상 스킬	
303	문제 상황 해결하기	
304	고객 로열티 관리	
401	집합 교육-특강, 시험 간단한 식사 및 네트워킹	- 오프라인 - 집합 교육은 매 기수 종료 2주일 이내 수행 - 본 교육의 마지막 단계로, 이를 모두 마치어야 교육 수료증을 득할 수 있음

- 프로그램 혜택: 14개 클래스 100% 수강 및 시험 통과 교육생 대상 KFDA Sales Level I 수료증 수여. 이 중, 우수 교육생 대상 강사 후보 발탁 등

- 상반기 교육 일정

- KFDA Sales Level I 4기 : 2024년 3월 4일 (월) ~ 4월 26일 (금)
- KFDA Sales Level I 5기 : 2024년 4월 1일 (월) ~ 5월 24일 (금)

□ 교육 프로그램 신청 안내

○ 신청 방법

- KFDA 사무국으로 신청 (kfda@ikfda.or.kr / 02-566-0720)
- * 이메일 신청시, 대상자 성명 / 직급 및 부서 / 이메일 / 연락처 / 시작 일정 명기
- * 신청기한: 2월 5일(월)까지

○ 유의사항

- 신청 시, 'KFDA Sales LevelI' 기수 및 일정 선택 필요
- 회원사 할인을 받기 위해, 사무국으로 문의 및 신청 필요
- * 할인 쿠폰 수령 후 등록해야 할인이 적용됨 (<https://kfda.liveklass.com/>)

○ 문의처

- 영업 교육 프로그램 관련 문의사항이나 필요한 정보가 있을 경우 KFDA 사무국으로 문의(kfda@ikfda.or.kr / 02-566-0720)

끝.

#첨부: 1. KFDA Sales Level I 영업인력 프로그램 소개(상세)

<첨부 1>

KFDA Sales Level I 영업인력 대상 교육 프로그램

- 1강: 001 오리엔테이션
 - 내용: 강의 / 워크샵 / 논의 / 수강생 소개
- 2 강: 101 효과적인 듣기 습관 Effective listening habits (1 시간; 강의+과제)
 - 효과적 듣기 의미 Understand the Advantages of Listening Effectively
 - 듣기 학습 및 연습 Learn and practice a process of listening to understand others
- 3 강: 102 탁월한 질문하기 Asking great questions(1 시간; 강의+과제)
 - 올바른 질문하기 Understanding the power of asking the right questions
 - 다양한 질문유형의 적재적소 활용 Understanding when and how to use various types of questions
 - 개인별 탁월한 질문리스트 작성 Creating a plan to use a personalized list of great questions
- 4 강: 103 커뮤니케이션 스타일 Communication Styles (1 시간; 강의 +과제)
 - 다양한 커뮤니케이션 유형 파악 Understand different styles of communicating and how to identify each one
 - 자신만의 스타일 파악 및 활용방안 Discover your own style, it's strengths and opportunities for growth
 - 커뮤니케이션 유형별 대응방안 Learn how to adapt to all styles to communicate most effectively, building relationships, and growing sales
- 5 강: 104 관계탄력성 개발 Building Resiliency (1 시간; 강의 +과제)
 - 개인 관계탄력성 파악 Understand personal resiliency level
 - 관계탄력성 개발 전략 수립 및 게임 계획 수립 Develop strategy for resiliency and game plan
- 6 강: 201 고객 니즈 파악하기 Determining the Needs of Your Customers (1 시간; 강의 +과제)
 - 고객 니즈 해결 유형 To look at proven methods for uncovering Customer needs
 - 영업성공을 위한 방법 점검 Explore the tools and benefits that will be the key to your selling success
 - 고객 기대 관리 및 충성고객 개발 To exceed your customer's expectations and earn loyal customers

- 7 강: 202 잠재고객 관리하기 Prospecting for a purpose
(1 시간; 강의 +과제)
 - 효과적인 고객 발굴 프로세스 Effectively shorten the average time it takes to open an account by following a proven process
 - 고객 발굴 프로세스 Learn the steps of the process as well as how each one sets up the next to develop a solid game plan for success
 - 나의 프로세스 만들기 Practice the steps until you have made them a natural part of your sales approach
- 8 강: 203 점당 매출 증대 Increasing Sales (1 시간; 강의 +과제)
 - 구매 동인 이해 To look at why customers buy from you
 - 매출 증대 전략 점검 To show how having a plan and process, good questions, and solid relationships has on increasing sales in your territory.
 - 게임 플랜 Develop a GAME PLAN for increasing 10 cases/week
- 9 강: 204 문제 해결 역량 확보 Taking Accountability for Solving Problems
(1 시간; 강의 +과제)
 - 문제해결 접근방법 Explore different approaches to problem solving
 - 문제해결 모델 논의 Discuss and evaluate a model for solving problems
 - 실습 Practice the process and increase your confidence
- 10 강: 301 시간관리 Time Management (1 시간; 강의 +과제)
 - 시간 관리 Discuss the key components of time management
 - 실행 방안 Learn a proven method of organizing time and efforts
- 11 강: 302 식품 유통 협상 스킬 Food Distribution(1 시간; 강의+과제)
 - 협상전략 Acquire the skills in order to negotiate a solution that satisfies both the customer and your needs
- 12 강: 303 문제 상황 해결하기 Dealing with Difficult Situations
(1 시간; 강의 +과제)
 - 문제 및 갈등상황 유형 이해하기 Understand common objections and conflicts
 - 문제상황 대응방안 Understand how to handle angry customers and conflict situations
- 13 강: 304 고객 로열티 관리 Building Customer Loyalty
(1 시간; 강의 +과제)
 - 고객 로열티 How loyalty and trust benefit you
 - 고객 기대 수준 관리 How we discover and exceed customer

expectations

- 실행 방안 Develop a Game Plan to build Customer loyalty

○ 14 강: 401 집합 교육

- 내용: 특강 / 시험 / 간단한 식사&교제

*집합 교육은 매 기수 종료 후 진행되며, 집합교육 및 시험 수행이 본 교육의 마지막 단계임. 이를 모두 마치어야 교육 수료증을 득할 수 있음