



수원상공회의소

수신자 기업체 대표(장)
(경유)

제 목 현장에서 통하는 마케팅 전략 기본과 B2B 세일즈 교육 개최 안내

1. 귀 사의 무궁한 발전을 기원합니다.

2. 수원상공회의소에서는 관내 중소기업 재직 근로자의 직무능력 향상교육의 일환으로 “현장에서 통하는 마케팅 전략 기본과 B2B 세일즈교육”을 개최하오니 많은 참여바랍니다.

가. 교육개요

- 과정명 : 현장에서 통하는 마케팅 전략 기본과 B2B 세일즈교육
- 일 정 : 2017년 11월2일(목) - 3일(금) 2일간(16시간)
- 장 소 : 수원상공회의소 5층 회의실
- 주요내용

구분	Moduless	Contents	time(h)
1Day	마케팅 패러다임	<ul style="list-style-type: none"> . 변화의 시대와 마케팅 패러다임 . 마케팅의 의미와 성공하는 기업 상품의 특징 . 마케팅 전략 수립 프로세스 . B2B 마케팅과 B2C 마케팅의 차별화 포인트 	2h
	마케팅 환경분석	<ul style="list-style-type: none"> . 외부 환경 분석 . 내부 역량 분석 	4h
	STP 기업	<ul style="list-style-type: none"> . B2B 마케터의 시장 세분화 . 고객정의/고객의 SOW와 B2B마케팅 . 고객의 인식 4단계와 우리기업 & 상품 	2h
2Day	마케팅 믹스 전략	<ul style="list-style-type: none"> . Product / Price / Placement / Promotion . Physical Evidence . B2B마케팅과 Process / People . 마케팅 자원의 배분 전략(선택과 집중) 	2h
	B2B 세일즈 리더십	<ul style="list-style-type: none"> . B2B 세일즈의 프로세스 . 타겟선정/접근/프리젠테이션/협상/사후관리 	1h
	B2B세일즈를 위한 고객 Research	<ul style="list-style-type: none"> . 성과 창출을 위한 고객사 선정 기법 . 고객사 접근 전략수립 . 사전 Research 작업 (Profile/Objective/Strategy/Issue/Trend) 	1.5h
	B2B 마케팅의 Research Meeting전략	<ul style="list-style-type: none"> . 고객사 접근 전략 수립 . 고객사의 비즈니스 파악 . 협력사 구축/Gatekeeper 극복전략 	1.5h
	세일즈 프리젠테이션	<ul style="list-style-type: none"> . 세일즈 프리젠테이션 준비, 실습 	2.0h

나. 교육대상: 관내 중소기업 재직자

다. 수 강 료: 전액 무료

라. 교육신청: 선착순 50명으로 한정 진행합니다.

(Fax. 031-244-3477, Email. uj@korcham.net)

마. 기 타 : 문의사항은 수원상공회의소 기업지원센터(T.031-244-3454/
박유정 과장)으로 연락주시기 바랍니다.

일반 현황	회 사 명		대 표 자	
	주 소			
	사업자등록번호		전화/FAX	/
신청 자	성 명		부 서	
	주민번호		직 위	
	이 메 일		휴 대 폰	
신청 자	성 명		부 서	
	주민번호		직 위	
	이 메 일		휴 대 폰	

※ 본 교육은 “수원시”와 공동으로 진행하는 과정으로 필수가입 항목이오니 양해바랍니다.

수원상공회의소 회 장 최 신 원



과 장 박 유 정

기업지원센터장 함 중 학

사무처장 최 운 주

협조자

시행 수상지 제250호 (2017. 9. 28.)

접수 (2017. 9. .)

우 16313 경기도 수원시 장안구 수성로 311

<http://www.suwoncci.or.kr>

전화 031-244-3454 전송 031-244-3477

/ uj@korcham.net

/ 공개