



Global Car Brand
Sales Competency Program

SALES MANAGER
SALES CONSULTANT
SERVICE ADVISOR
RECEPTIONIST

Global Car Sales Trend

국내외 자동차 회사의 세일즈 퍼포먼스 향상 교육의 풍부한 경험과 노하우를 축적해온 자동차 세일즈에 특화된 드림업 컨설팅이 4차 산업 혁명 속 수입자동차 세일즈 역량 향상을 위한 <교육 프로그램>을 강화하였습니다.



	역할	필수 역량
<p>LEADER OF SALES</p>	<p>Sales Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> - 인사담당자 - 수익관리자 - 세일즈 코치 	<p>Sales Manager</p> <ul style="list-style-type: none"> - 직무가 아닌 사람 분석 역량 - 체계적인 수익/비용 관리 역량 - 밀레니얼 세대 코칭 역량
	<p>Sales Consultant</p> <ul style="list-style-type: none"> - 브랜드 홍보 대사 - 세일즈 전문가 - 고객 전문가 	<p>Sales Consultant</p> <ul style="list-style-type: none"> - 브랜드 가치 전달 역량 - 차별화된 세일즈 역량 - 개개인에 맞는 고객 응대 역량
	<p>Service Advisor</p> <ul style="list-style-type: none"> - 서비스 전문가 - 고객 전문가 	<p>Service Advisor</p> <ul style="list-style-type: none"> - After Sales 전문 역량 - 개개인에 맞는 고객응대 역량
	<p>Receptionist</p> <ul style="list-style-type: none"> - 고객 전문가 - 서비스 리더 	<p>Receptionist</p> <ul style="list-style-type: none"> - 개개인에 맞는 고객응대 역량 - 전시장 서비스 코칭 역량

Executive Summary

국내외 자동차 회사의 세일즈 퍼포먼스 향상 교육의 풍부한 경험과 노하우를 축적해온 자동차 세일즈에 특화된 드림업이 수입자동차 세일즈 역량 향상을 위한 <교육 프로그램>을 강화하였습니다.

이를 통해 딜러사는 일방적이고 주입식이 아닌 각각의 전시장 상황과 영업 인력의 특성에 맞는 행동 훈련을 실행 할 수 있으며, 타 사와의 차별화를 통한 고객경험을 전달 할 수 있습니다.

대상	과정 모듈	내용	
지점장	<ul style="list-style-type: none"> 인사관리자 과정(4~8 시간) 수익관리자 과정(8 시간) 육성책임자 과정(8~16시간) 	<ul style="list-style-type: none"> 선발, 채용, 배치 수익/비용 관리 세일즈 코칭/리더십 	지점장 통합과정 (16시간) 가능
세일즈 컨설턴트	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈 전문가 과정 (8~16시간) 고객 전문가 과정(8~16시간) 팀리더 과정(8~16 시간) 	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈 프로세스 성향별 고객 대응 조직내 커뮤니케이션 	
서비스 어드바이저	<ul style="list-style-type: none"> 서비스 프로세스 과정 고객전문가 과정 	<ul style="list-style-type: none"> 서비스 프로세스 성향별 고객 대응 	공통 과정 (고객 전문가 과정)
리셉셔니스트	<ul style="list-style-type: none"> 고객전문가 과정 CS 리더 과정 	<ul style="list-style-type: none"> 성향별 고객 대응 CS 전문가 과정 	
현장 코칭	<ul style="list-style-type: none"> 대상 별 현장 1:1 코칭 과정 	<ul style="list-style-type: none"> 직무 수행에 따른 현장 확인 및 원포인트 코칭 	지점장 세일즈컨설턴트 서비스 어드바이저 리셉셔니스트