

FC 영업 전략

○ 교육기간 : 2017.05.23(화요일), 1일

○ 교육인원 : 최소 20명 이상

○ 훈련과정 시간표

시간	8H
09:00~09:30	등록 및 오리엔테이션
09:30~10:00	
10:00~12:00	표적고객상담 분석기법 • 고객 유형별 구매심리의 세분화 • 아이템별 구매소비성향분석 전문성을 탑재한 상담전략 • 고객 유형별 실무 상담기법 • 연령/성별에 따른 상담 실무
12:00~13:00	중식
13:00~16:00	체계적 영업전략 기획 실무 • 브랜드 영업을 위한 영업전략수립 • 영업활성화를 위한 진행 프로세스 경쟁력을 한 경쟁브랜드 비교분석 상담전략 • 경쟁브랜드와 비교우위자료전략 • 시각적 차별화와 경쟁력을 위한 운영실무 경쟁력있는 사업설명회/세미나운영전략 • 사업설명회의 기획전략 • 창업세미나의 전략 기획실무 • 운영의 체계화 실무전략
16:00~19:00	손자병법을 활용한 계약촉진 영업전략 • 손자병법을 활용한 설득실무 • 랜체스터의 운영실무를 활용한 상담기법 • 계약을 위한 대화기법실무 • MOT를 활용한 설득실무 • 팀플레이의 실전 사례체험

※ 훈련기관 사정에 따라 변경될 수 있음.

FC 가맹본부 브랜드 개발전략

- 교육기간 : 2017.07.11(화요일), 1일
- 교육인원 : 최소 20명 이상
- 훈련과정 시간표

시간	8H
09:00~09:30	등록 및 오리엔테이션
09:30~10:00	
10:00~11:00	브랜드Identity전략기획 .브랜드의 정체성 구성실무 .고객의 소비성향에 대한 분석기법경쟁력 있는 제품개발전략및 유통실무
11:00~12:00	.상품기획 프로세스 .경쟁상품의 분석기법 .차별적 유통실무
12:00~13:00	중식
13:00~15:00	브랜드의 차별화 전략수립 .차별적 브랜딩을 위한 준비 프로세스 .stp 전략을 위한 전략의 세분화 기법 상품구매실무 .경쟁력있는 제품구매실무 .패킹 및 OEM/ODM전략실무
15:00~17:00	가격전략 및 수익성 설계기법 .기획가격과 전략 가격기획 .원가율과 수익성 구조기획실무 .제품의 차별화 및 출고단위전략
17:00~19:00	브랜드 시각적 경쟁력 전략실무 .브랜드 설계와 구성요소 .경쟁력 있는 인테리어 전략실무 .차별적 익스테리어 전략

※ 훈련기관 사정에 따라 변경될 수 있음.

FC 가맹상담 스피치 노하우

○ 교육기간 : 2017.09.05(화요일)~2017.09.06(수요일), 2일

○ 교육인원 : 최소 20명 이상

○ 훈련과정 시간표

시간	8H	8H
09:00~09:30	등록 및 오리엔테이션	
09:30~10:00		
10:00~12:00	효과적인 보이스 트레이닝(발음, 리듬감) - 전달력 높이는 발음 훈련법 . 발음을 제대로 못하는 원인 분석 . 어려운 발음 연습 . 방송 멘트 및 다양한 원고 리딩 훈련 보이스에 리듬감을 살려주는 기법 이해하기 . 강약/속도/포즈/장단음 . 신뢰감과 따뜻함을 심어주는 어투 훈련	커뮤니케이션 유형 진단 및 분석 . 소통지수 체크리스트 작성을 통해, 자신의 커뮤니케이션 유형을 알아보고 분석하기 . 다양한 커뮤니케이션 기법을 알아보기 - Sit down communication vs Stand up communication . 상황 별 실습
12:00~13:00		
13:00~15:00	상대방을 신뢰감을 주는 보이스 트레이닝 - 신뢰감 가는 이미지 연출 . 생동감 넘치는 표정 훈련 . 스피치의 맛을 살리는 다양한 제스처 훈련 . 잘못된 자세와 제스처 교정	실전 가맹상담 기법 . 상담시 창업자들이 자주 하는 질의문 대처 법 . 상담시 주위 사항 . 가맹점 안내 방법 및 출점 점포 안내 방법 . 프랜차이즈 영업부 예비 창업자 응대
15:00~17:00	자연스러운 언어 구성 skill up - 스피치 내용 구성 기법_어떻게 스피치를 시작할 것인가? . 'A-B-A', PREP, 서론(오프닝)-본론-결론(클로징) 등에 따른 내용 배치 및 구상 . 상황에 맞는 내용 구상 및 작성 . 상황 별 실습	가맹점 개발 영업 기능 및 상담기법 . 오프라인 오더 창출기법 . 신문광고 일간지, 주간지, 무가지 등 . 박람회 참여방법 등 . 사업설명회 진행 방법 등 . 가맹점 상담 스킬
17:00~19:00	TA로 보는 유형별 고객(점주)알기 . TA의 이해 . Ego gram 성격 진단 . 자아 별 성격유형 이해 . 유형 별 특징 알기 . 고객의 유형에 따른 응대 방법 알기	

※ 훈련기관 사정에 따라 변경될 수 있음.