

고객의 성공을 이끄는 세일즈 전문가가 되어가는 여정

휴넷 세일즈 칼리지 11월 공개교육 소개서

Sales *College*

세일즈의 **성장**이 기업의 **성장**입니다.

세일즈의 **실력**이 조직의 **실력**입니다.

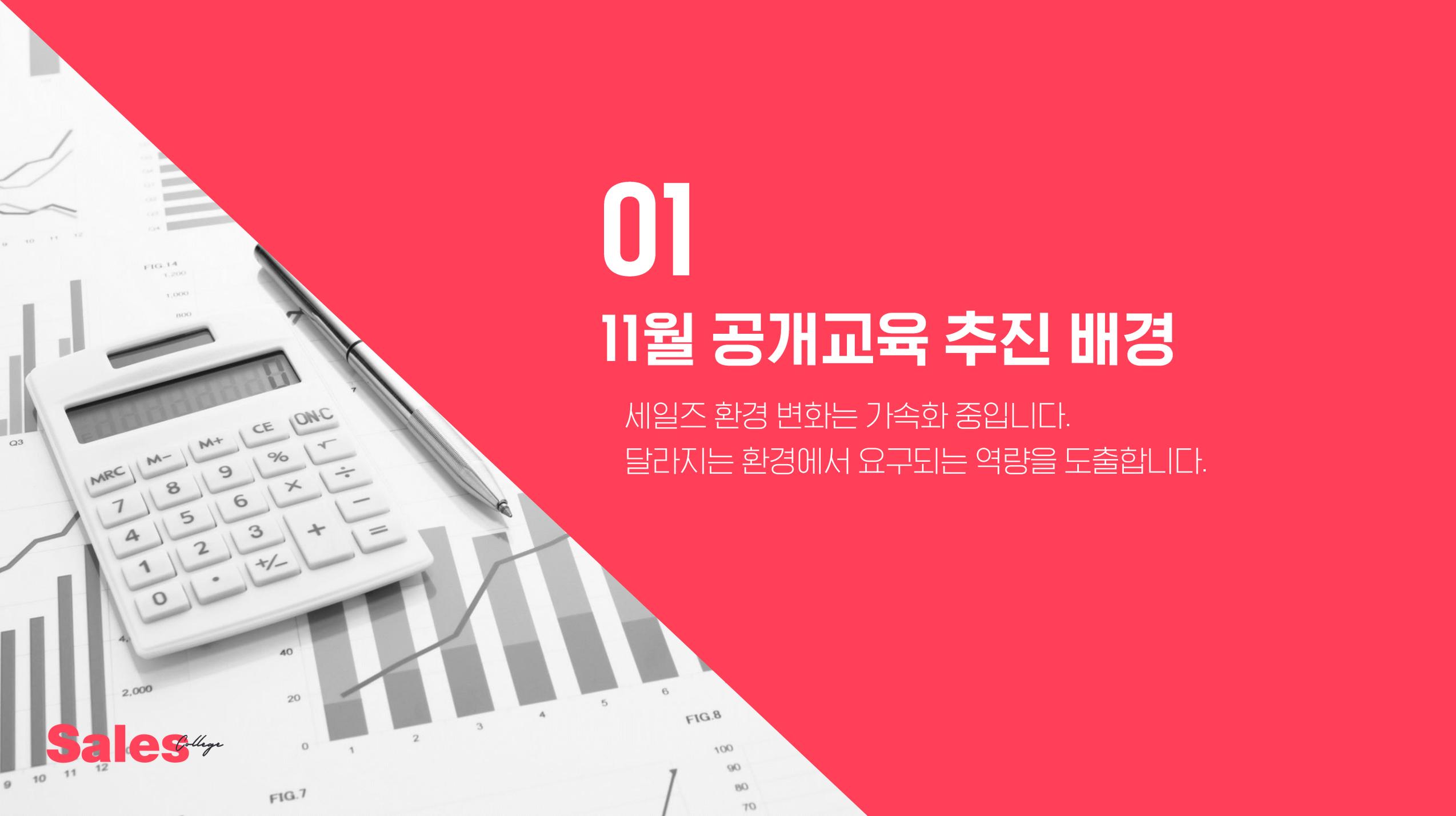




CONTENTS

Sales *College*

- 1 11월 공개교육 추진 배경
- 2 11월 공개교육 소개
- 3 11월 공개교육 세부내용
- 4 11월 공개교육 일정



이

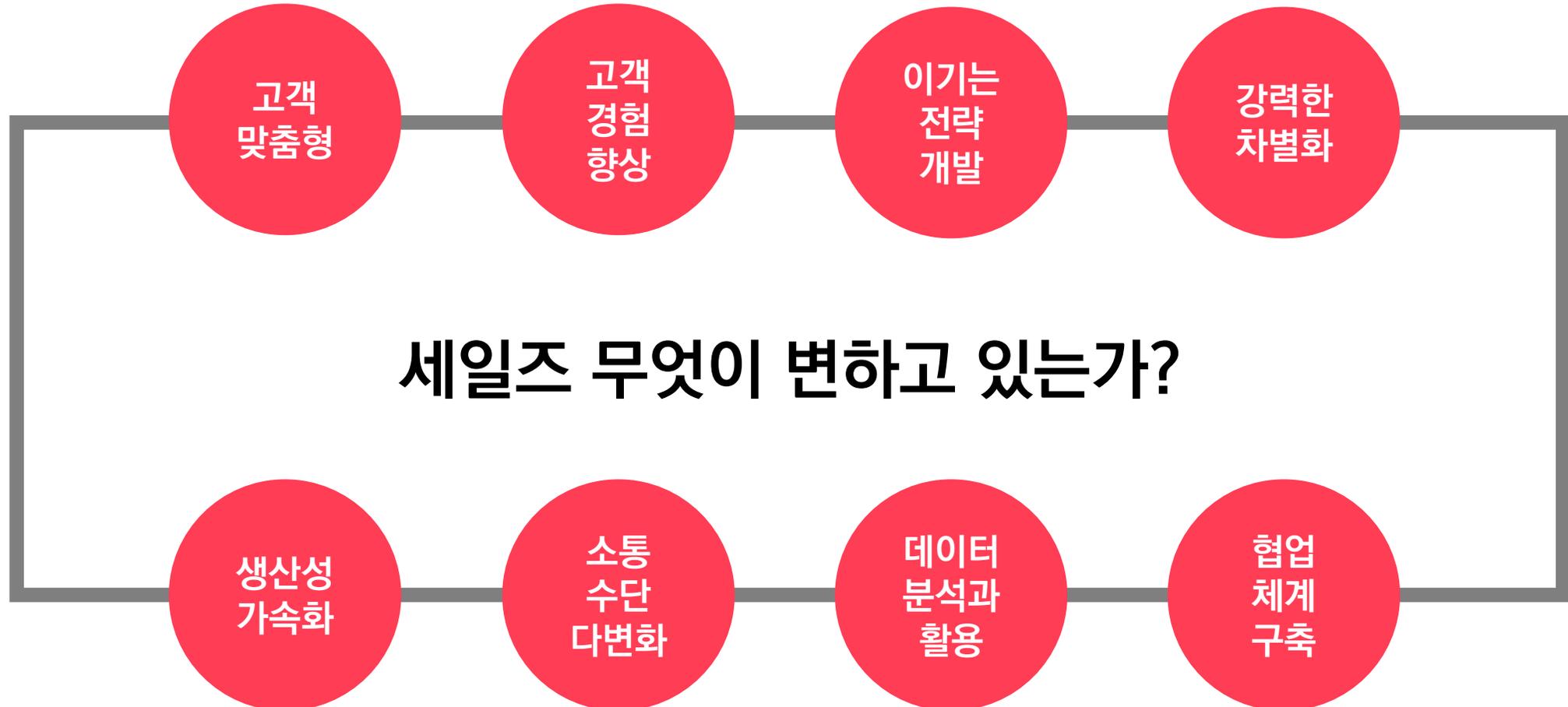
11월 공개교육 추진 배경

세일즈 환경 변화는 가속화 중입니다.

달라지는 환경에서 요구되는 역량을 도출합니다.

1. 11월 공개교육 추진 배경 (1/3)

세일즈 패러다임이 빠르게 변하고 있습니다.



1. 11월 공개교육 추진 배경 (2/3)

경쟁력을 갖추기 위한 새로운 스킬 셋을 필요합니다.



구매 여정에서 쌓인 데이터를 분석하고 활용하여 맞춤형 고객경험 제공

디지털 스킬



문제 상황을 면밀히 파악하고 해결에 대한 성과를 입증함으로써 안정감 제공

세일즈 스킬



비대면 상황에서 메시지의 핵심을 단순하고 정확하게 전달하여 높은 업무 효율성 제공

글쓰기 스킬

1. 11월 공개교육 추진 배경 (3/3)

세일즈의 기본부터 고객을 움직이는 세부 스킬까지 고객이 움직이는 영업 노하우를 얻습니다.

데이터 분석 기반 세일즈 강화

특수 직군을 위한 통계학 Tool 강의에서 벗어나 실제 데이터의 의미를 파악하여 고객 관점으로 해석하는 사고력을 키웁니다.

고객 중심 전략적 세일즈 강화

달라진 영업환경에서 고객 니즈를 파악하고 이를 해결하기 위한 솔루션을 제안함으로써 고객가치를 창출하는 영업 스킬을 익힙니다.

비대면 환경 세일즈 강화

비대면 커뮤니케이션에서 고객에게 정보를 제공하고 구매를 유도하는 세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높입니다.

02

11월 공개교육 소개

세일즈는 학습의 연속입니다.

지속적인 성장을 위한 러닝저니를 구현합니다.

2. 11월 공개교육 소개 (1/2)

세일즈 역량 향상을 위해 적합한 콘텐츠와 학습 방식을 적용합니다.

휴넷 세일즈 칼리지 11월 공개교육 (Basic 과정)

← 디지털 Skill → ← 세일즈 Skill → ← 글쓰기 Skill →

Leadership 과정

데이터 기반
의사결정

전략적
사고력

세일즈
조직관리

세일즈
코칭

입찰 제안

Professional 과정

데이터를
활용한 설득

신시장
개척

상담 스킬

가치
협상

텍스트
커뮤니케이션

Basic 과정

데이터
리터러시

세일즈
기본 원칙

고객가치
제안

가망거래처
발굴 전략

비즈니스
글쓰기

03

11월 공개교육 세부내용

세일즈는 문제해결입니다.

현재 겪고 있는 문제에 대한 솔루션을 제공합니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

각 과정별 연관성이 높은 마이크로 러닝을 사전에 학습합니다.

마이크로 러닝

데이터 이해

- 빅데이터, 결국 사람을 읽는 것이다
- 두꺼운 데이터를 모아야 성공의 기회도 커진다

고객가치 제안

- B2B 영업 고객이 가지고 있는 특징
- 영업상담 단계별 핵심 스킬

비즈니스 글쓰기

- 비즈니스 글쓰기 전략
- 육하원칙을 활용한 문서 작성 노하우

세일즈 원칙

- 위드코로나, 비대면 영업
- 영업 활동을 뉴딜 준비에 포함하라

신규고객 발굴

- 남들과는 다르게! 경쟁우위를 점령하라
- 가치 창출을 위한 영업제안

동기부여

- 행동의 방아쇠를 당기는 힘, 트리거
- 불안할수록 부딪쳐라

학습 플랫폼 LABS 연수원

마이크로러닝

전체 데이터 활용(4) 고객 발굴(4) 고객 상담(4) 협상(4) 텍스트 커뮤니케이션(4) 동기 부여(4)

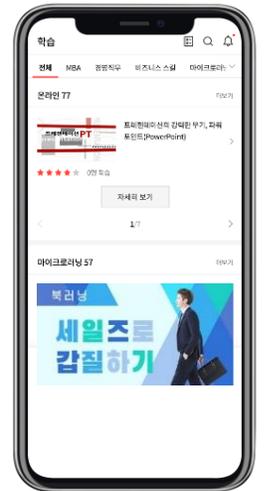
과정명을 입력하세요. Q 검색 전체보기

- 학습 많은순 ✓ 최신 과정순

20개

학습중

<p>빅데이터로 가치를 만드는 기업들</p> <p>데이터 활용 빅데이터로 가치를 만드는 기업들</p> <p>00:08:46</p> <p>학습 4명</p>	<p>행동의 방아쇠를 당기는 힘, 트리거</p> <p>동기부여 행동의 방아쇠를 당기는 힘, 트리거</p> <p>00:10:35</p> <p>학습 4명</p>	<p>모두가 이기는 '장소적 대안'을 만들어라</p> <p>협상 모두가 이기는 '장소적 대안'을 만들어라</p> <p>00:10:19</p> <p>학습 1명</p>	<p>동철을 방해하는 생각 습관</p> <p>데이터 활용 동철을 방해하는 생각 습관</p> <p>00:07:25</p> <p>학습 1명</p>
<p>상대방의 요구와 욕구를 협상의 무기로 만들어라</p> <p>협상 상대방의 요구와 욕구를 협상의 무기로 만들어라</p> <p>00:12:55</p> <p>학습 1명</p>	<p>가치의 법칙을 바꾸는 신사업을 찾아라</p> <p>고객 발굴 가치의 법칙을 바꾸는 신사업을 찾아라</p> <p>00:10:30</p> <p>학습 3명</p>	<p>목표와 질문으로 쓰기</p> <p>텍스트 커뮤니케이션 목표와 질문으로 쓰기</p> <p>00:11:45</p> <p>학습 0명</p>	<p>고객의 가치를 혁신하라</p> <p>고객 발굴 고객의 가치를 혁신하라</p> <p>00:08:05</p> <p>학습 2명</p>
<p>글쓰기는 쓰기가 아니다</p> <p>비즈니스 글쓰기 전략 글쓰기는 쓰기가 아니다</p> <p>00:12:16</p> <p>학습 1명</p>	<p>고객, 섬김의 전심</p> <p>고객 상담 고객, 섬김의 전심</p> <p>00:07:44</p> <p>학습 1명</p>	<p>불안할수록 부딪쳐라</p> <p>동기부여 불안할수록 부딪쳐라</p> <p>00:08:00</p> <p>학습 0명</p>	<p>1분 안에 핵심을 말하라</p> <p>고객 상담 1분 안에 핵심을 말하라</p> <p>00:09:14</p> <p>학습 2명</p>



*PC/모바일 간 연결된 학습 경험을 제공

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객 데이터를 통합하고 활용하여 더 나은 고객경험을 만들어 냅니다.

데이터 뷰로 고객을 움직여라 | 조호연 소장



- 現 딥스킬 연구소 소장
- 現 Health Policy 컨설팅사 Senior Data Scientist
- 前 Breville GTM & Data Analytics Manager
- 前 (주)LG전자 전략기획팀
- 학력) 호주 뉴사우스웨일스대
Health Data Science 석사 졸업
영국 캠브리지대 MBA 졸업
서울대학교 경영학과 학사 졸업

고객은 의구심을 가지고 있습니다. 잘못된 구매 결정에 대한 불안입니다.

의구심을 줄이고 최소화하기 위해서는 고객의 데이터 기반으로 관점을 설계하고 의미를 부여해서 스토리로 설득해야 합니다.

고객의 의구심이 전반적으로 해소되었을 때 설득이 일어나는 것입니다.

데이터 뷰로 바람직한 고객의 행동변화를 이끄시길 바랍니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객 데이터를 통합하고 활용하여 더 나은 고객경험을 만들어 냅니다.

데이터 뷰로 고객을 움직여라 | 특징점

1. 데이터 분석에 대한 실용 지식 함양

2. 생생한 사례를 통해 데이터 활용법 습득

3. 데이터 기반으로 설득하는 방법 제시

모듈	주요내용	학습방법	시간
M1. 데이터 이해	<ul style="list-style-type: none"> • 경험보다 데이터 기반 영업 - 정확한 차이를 알려주는 잣대 - 못 보던 것도 보게 하는 현미경 - 미래를 알려주는 미래학자 	강의 사례	2h
M2. 고객의 마음 들여다보기	<ul style="list-style-type: none"> • 고객 데이터 이해와 공감 - 영업상황에 따른 고객 정황 명확화 - 고객 니즈에 따른 데이터의 해석의 필요성 - 직관으로 포착하고 팩트로 파악하기 • 데이터 해석 비판 역량 - 사실성·연관성·충분성 비판 - 데이터와 설득의 관계 이해 - 설득을 위한 논거 주장에 필요한 데이터 감각 집중 훈련 	강의 실습	2h
M3. 고객 데이터 확보 방안	<ul style="list-style-type: none"> • 데이터 지목 역량 - 영업 목적 및 맥락에 맞는 데이터 확인 - 데이터와 데이터 간의 관계 본능적 파악 - 논리 강화·약화 데이터 지목 • 대체 데이터 생산 역량 - 적극적 영업을 위한 데이터 '조작적 정의' 훈련 	강의 실습	2h
M4. 데이터 커뮤니케이션	<ul style="list-style-type: none"> • 데이터 표현 역량 - 읽지 않아도 읽히게 전달되는 방법: 심리전+논리전 • 데이터 스토리텔링 - 데이터의 양과 설득력의 관계 그리고 스토리의 필요성 - 설득을 위한 데이터 스토리텔링 실습 - 정문일침형 데이터 탐색을 위한 메시지 피라미드 이해 	강의 실습	2h

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

뉴노멀 시대에 탁월한 성과를 내는 B2B 영업 전문가로 성장합니다.

품격 있는 전문가 영업을 하라 | 박응규 대표



- 現 인사이드리드 공동대표
- 現 국제 공인 Hogan 코치
- 現 국민대학교 경영대학원 겸임교수
- 前 LG CNS 전문교육팀장/LG인화원 전문위원
- 前 XEROX OA영업대표
- 학력) 서강대학교 경영대학원 MBA 석사



팬데믹이 불러온 환경 변화에서 전문가 영업을 하기 위해서는 갖춰야 할 기본 원칙이 있습니다.

첫째, 기업을 둘러싼 시장, 고객의 요구 변화로 인해 영업인에게 기대하는 역할은 무엇인지 이해한다.

둘째, 품격있는 전문영업인으로 성장하기 위한 나의 잠재역량을 탐색하고 강화 방안을 모색한다.

셋째, 뉴노멀 시대가 요구하는 영업방식에 맞추어 '영업마인드'를 점검하고 '나의 일 방식'을 Skill-up 한다.

고객의 성공을 이끌고 품격 있는 영업전문가로 성장하시길 바랍니다.

탁월한 성과를 내는 미래의 모습을 그려볼 수 있습니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

뉴노멀 시대에 탁월한 성과를 내는 B2B 영업 전문가로 성장합니다.

품격 있는 전문가 영업을 하라 | 특징점

1. 고객의 성공을 이끌고 성장하는
영업전문가로서의 미래를 설계함

2. 역량 진단, 사례 나눔, 역량발견
게임, 그룹 코칭 등을 통해 학습
몰입도 제고

3. 마인드 제고를 넘어
지속가능한 영업역량과 영업
방식 체득

모듈	주요내용	학습방법	시간
M1. 변화하는 영업 트렌드	<ul style="list-style-type: none"> • 철학이 있는 사업, 이를 가능케하는 영업 • 디지털 전환이 가져온 영업 패러다임의 변화 • 미래 변화에 대비하는 영업인의 자세 	강의 사례	1h
M2. 영업의 변하지 않는 기본 원칙	<ul style="list-style-type: none"> • 관계 맺기는 영업의 시작이다 [관계 맺기 기법] • 구매부서가 신뢰하는 영업직원은 따로 있다 [체크리스트] • 고객의 고객도 이해하라 [접근 방법] • 숨은 가치를 발견하라 [고객 가치 피라미드] 	강의 사례 실습	2.5h
M3. 프로 세일즈맨의 남다른 특성	<ul style="list-style-type: none"> • 불가능을 가능케하는, 긍정마인드 • 고객의 마음을 저격하는, 나만의 무기 <ul style="list-style-type: none"> - 성공하는 영업인으로서 나의 강점 발견 • 고객의 마음을 꿰뚫는, 질문과 경청 <ul style="list-style-type: none"> - 잠재된 고객의 니즈를 캐치하는 질문과 경청의 기법 	강의 사례 게임 실습	2.5h
M4. 영업전문가로서의 성장 로드맵	<ul style="list-style-type: none"> • 품격 있는 영업전문가의 3차원 역량 모델 <ul style="list-style-type: none"> - Customer Value 관점의 영업역량 진단 • 품격 있는 영업 전문가로서의 미래 설계 <ul style="list-style-type: none"> - 영역별 역량강화 방안수립 및 코칭 	진단 실습 코칭	2h

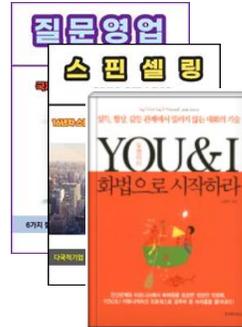
3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객 유형에 따른 효과적인 가치 제안을 합니다.

고객 분석으로 가치 제안을 하라 | 심재우 대표



- 現 에스비컨설팅 대표
- 前 미국/영국 허스웨이트 한국 파트너 및 B2B SPIN셀링 국제공인 마스터트레이너
- 前 현대자동차 연구소
- 前 General Electric (U.S.A.)
- 학) 아주대학교 대학원 기계공학과 석사
- 저서) YOU&I 화법으로 시작하라, 심플 퀘스천, 잭 웰치처럼 프레젠테이션 하라, GE처럼 커뮤니케이션 하라, GE 미팅기술 101 등 다수



고객에게 가치를 주는 것이 진정한 영업의 목표입니다.

고객의 문제를 면밀히 파악하고 구매를 이끄는 가치 중심의 영업으로 업무 성과와 관계 수준을 높여가시길 바랍니다.

고객에게 제품이 아닌 '가치'를 제공한다면 바람직한 결과를 얻을 수 있습니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객 유형에 따른 효과적인 가치 제안을 합니다.

고객 분석으로 가치 제안을 하라 | 특징점

1. 하이퍼포머가 사용하는 영업도구 제공

2. 고객 가치 커뮤니케이션 방법론 제시

3. 실무 활용도를 높인 입체적인 전략 수립

모듈	주요내용	학습방법	시간
M1. 가치제안을 하는 하이퍼포머	<ul style="list-style-type: none"> • 고객관점의 세일즈 포인트 • 하이퍼포머의 셀링 전략 • 고객상담 MRI 클리닉 	강의 실습	2h
M2. 고객의 요구와 욕구 파악	<ul style="list-style-type: none"> • 요구(Needs)와 욕구(Wants)의 차이 분석 • 고객의 문제를 니즈로 인식시키는 방법 	강의 실습	2h
M3. 고객 가치를 만드는 질문 스킬	<ul style="list-style-type: none"> • 질문 스타일 클리닉 • 가치 제안 질문 모델(CIPES) 활용 • 질문 리스트 개발 • 고객 상담 케이스 스터디 	강의 실습	2h
M4. 유형별 설득 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 이해관계자 3가지 유형별 분석 • 고객 설득전략(약점강화, 강점유지, 위협극복, 기회창출) 개발 • 가치 제안 계획 수립 	강의 실습	2h

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

시장 환경 변화에 따른 영업 전략으로 신규 고객을 적극 확보합니다.

신규고객 확보로 차별화하라 | 홍종혁 소장



- 現 세일즈 마스터 컨설팅 소장
- 前 현대해상화재 영업소장
- 前 계몽사 영업교육팀
- 前 한미파슨스 인사팀
- 前 SK브로드밴드 유통망기획팀
- 前 LG전자 인재육성팀
- 학력) 고려대학교 교육대학원 석사

비즈니스를 유지하고 성장시키려면 고객 확보가 매우 중요합니다.

신규 고객을 유입하는 것은 너무나도 어려운 과제지만 방법이 있습니다. 거래처 발굴 프로세스에 따라 초기 Approach 전술을 펼쳐보시길 바랍니다.

영업 기회를 획득하여 신규 고객을 확보할 수 있습니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

시장 환경 변화에 따른 영업 전략으로 신규 고객을 적극 확보합니다.

신규고객 확보로 차별화 하라 | 특징점

1. 시장조사 기반 거래처 파악 방법론 제시

2. 검증된 신규 거래처 확보 프로세스를 현업 적용

3. 신규 거래처 초도 방문을 가능케하는 어프로치 기법 학습

모듈	주요내용	학습방법	시간
M1. 신규 시장 분석	<ul style="list-style-type: none"> 기업 경영환경의 변화 BCG 매트릭스로 사업전략 분석 SWOT 분석으로 시장환경 조사 	강의 실습	2h
M2. 거래처의 파악	<ul style="list-style-type: none"> 영업 파이프라인 운영의 핵심 포인트 잠재 거래처와 가망 거래처 구분 방법 거래처의 14단계 분류를 통한 고객관리 	강의 실습	2h
M3. 잠재 거래처 발굴과 가망 거래처 선정	<ul style="list-style-type: none"> 잠재 거래처 발굴 기법 <ul style="list-style-type: none"> - 잠재 거래처 정보소스 개발 - 잠재 거래처 확보 전략 가망 거래처 선정 기법 <ul style="list-style-type: none"> - 가망 거래처 선정 기준 수립 - ABC 분석을 통한 가망 거래처 분류 	강의 실습	2h
M4. 신규 거래처 확보	<ul style="list-style-type: none"> 가망 거래처 초기 접근 <ul style="list-style-type: none"> - 콜드콜을 통해 꾸준히 공략하기 - DM과 TM 전술계획 수립 	강의 실습	2h

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객의 구매 전환율을 높이는 세일즈 글쓰기 실력을 강화합니다.

세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높여라 | 최효석 대표



- 現 서울비즈니스스쿨 대표
- 前 한국외국어대학교 외래교수
- 前 한국관광공사 자문위원
- 前 중소기업청 창업진흥원 멘토
- 前 서울시 인재개발원 자문위원
- 저서) 최소 비즈니스 라이팅
강의, 콘텐츠가 답이다



세일즈는 커뮤니케이션으로 완성됩니다.

물론 태도나 시스템도 중요하지만 그것을 어떻게 전달하느냐가 성과에 큰 영향을 미칩니다. 아무리 좋은 제안도 그것을 잘 전달하지 못한다면 고객의 마음을 움직일 수 없습니다.

고객의 마음을 움직이고 논리적으로 설득하는 세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높이시기 바랍니다.

고객의 마음을 움직여 영업 성과에 높일 수 있습니다.

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

고객의 구매 전환율을 높이는 세일즈 글쓰기 실력을 강화합니다.

세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높여라 | 특징

1. 고객 중심적인 세일즈 글쓰기 핵심 원칙 이해

2. Logical Thinking Tool을 익혀 문제해결 능력 향상

3. 세일즈 단계별로 필요한 글쓰기의 기술을 체계적으로 학습

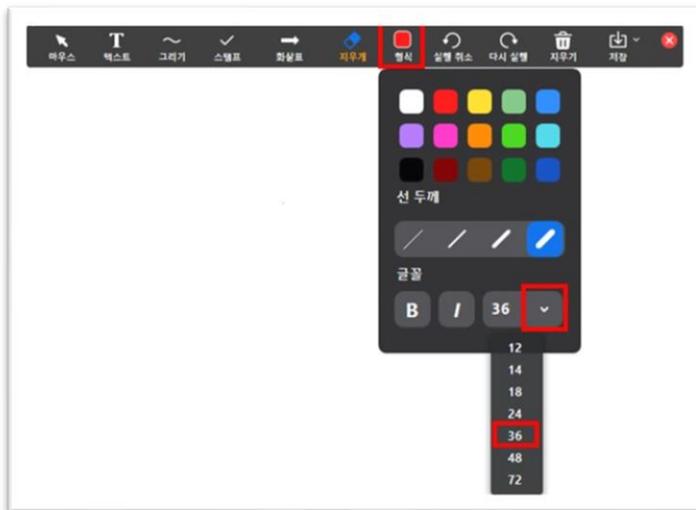
모듈	주요내용	학습방법	시간
M1. 고객을 움직이는 글의 특징	<ul style="list-style-type: none"> • 세일즈 글쓰기 실력을 높여야 하는 이유 • 고객을 마음을 움직이는 글의 특징 	강의 사례	1h
M2. 세일즈 글쓰기의 핵심 원칙	<ul style="list-style-type: none"> • 독자관점(Reader-centered) : 니즈를 파악하는 방법 • 두괄식(Deductive writing) : 글에 힘을 주는 방법 • 범주화(Categorization) : 생각을 정리하는 방법 • 구조화(Structuralization) : 논리 구조를 만드는 방법 • 핵심 요약(Summarization) : 핵심을 요약하는 방법 • 간결성(Conciseness) : 가장 짧은 문장을 쓰는 방법 • 직관성(Intuitiveness) : 전달력을 높이는 방법 	강의 실습	2h
M3. 논리적 구조의 글쓰기 방법론	<ul style="list-style-type: none"> • 문제해결을 위한 논리적 사고의 기초 • 논리를 바탕으로 논증하는 방법 	강의 실습	2h
M4. 세일즈 글쓰기 실전 연습	<ul style="list-style-type: none"> • 구매를 유도하는 이메일 쓰기 • 효과적인 미팅 회의록 작성하기 • 성공 가능성을 높이는 제안서 만들기 	강의 실습	3h

3. 11월 공개교육 세부내용_Basic 과정

현장에서 발굴한 지식을 바탕으로 서로의 인사이트를 공유합니다.

오프라인 워크숍에서 배운 지식을 2주간 현업에 적용하면서 레슨런을 발굴하고 서로의 인사이트를 공유하면서 레벨업(Level-up) 하는 '비대면 그룹 토의'를 진행합니다.

1. 현업 적용 경험을
줌 주석 기능을 사용하여 공유



2. 핵심 인터뷰를 통해
유사한 의견 그룹핑



3. 전체 인사이트 공유 및
전문가의 솔루션 제시



*비대면(Zoom Live)로 진행

3. 11월 공개교육 세부내용_오프라인 교육장

사람들이 만나고 배움으로 성장하고 모든 이들을 위해 열려있는 공간, 휴넷 캠퍼스입니다.



- 시설 : LED 전광판, 빔 프로젝터, 무선마이크, 이동식화이트보드, 아크릴화이트보드, 시스템 냉/난방기, 무선인터넷, 공기청정기



지하철 이용 시

2 구로디지털단지역 3번출구

- 구로디지털단지역 3번 출구에서 300m 직진
- 보광쉬움아파트에서 좌회전 후 500m 직진
- 벽산디지털밸리3차(한신IT타워 맞은 편) 앞 지하 계단 이용

7 남구로역 2번출구

- 남구로역 2번 출구에서 600m 직진
- 웰크론 건물에서 좌회전 후 100m 직진
- 벽산디지털밸리3차(한신IT타워 맞은 편) 앞 지하 계단 이용

버스 이용 시

G 5536,5615,5616

- 만민중앙교회 or 디지털산업1단지 정류장 하차 후 직진
- 벽산디지털밸리3차(한신IT타워 맞은 편) 앞 지하 계단 이용

*휴넷 캠퍼스 주소 : 서울시 구로구 디지털로 271 벽산디지털밸리3차 지하 2층

04

11월 공개교육 일정

세일즈는 적시성입니다.

현장에서 필요한 핵심 콘텐츠를 공개교육으로 오픈합니다.

4. 11월 공개교육 일정

	마이크로 러닝	오프라인 워크숍	비대면 그룹 토의
신청기간	2022.10.31(월)까지		
교육일정	2022.11.1(화) ~ 2022.11.11(금) ※2주간 12개 마이크로 러닝 학습 ※학습기간 종료 이후에도 무료 복습기간 11월 30일까지 운영	2022.11.14(월) 8H - 데이터 뷰로 고객을 움직여라 2022.11.15(화) 8H - 품격 있는 전문가 영업을 하라 2022.11.16(수) 8H - 고객 분석으로 가치 제안을 하라 2022.11.17(목) 8H - 신규고객 확보로 차별화하라 2022.11.18(금) 8H - 세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높여라	2022년 12월 중 각 과정마다 1회, 저녁 1H 내외 운영
교육장소	휴넷 Labs 연수원	휴넷 캠퍼스 교육장	비대면(Zoom Live)
교육비	데이터 뷰로 고객을 움직여라 : 300,000원 품격 있는 전문가 영업을 하라 : 300,000원 고객 분석으로 가치 제안을 하라 : 300,000원 신규고객 확보로 차별화하라 : 300,000원 세일즈 글쓰기로 구매 전환율을 높여라 : 300,000원	※VAT별도 ※얼리버드(~10/21까지) 신청시/3개 과정 이상 신청시 /3인 이상 단체 신청시 각 2만원 할인 적용, 중복 가능 ※온라인 카드결제 또는 전자세금계산서(청구) 발행	
교육대상	세일즈의 기본기를 체계적으로 익히고자 하는 세일즈 피플 고객 가치 중심으로 영업 활동을 수행하고 싶은 세일즈 피플 달라진 세일즈 환경 속에서 성과를 내고 싶은 세일즈 피플		
교육인원	각 과정별 모집 인원 최대 36명 (선착순 마감)		

고객의 성공을 이끄는 세일즈 전문가가 되어가는 여정
휴넷 세일즈 칼리지가 여러분들과 함께 합니다.

Sales *College*

담당자 연락처

세일즈솔루션R&D팀 조성실

E-mail : bridge@hunet.co.kr

