

YOU NEED
AN EDGE
IF YOU'RE
GOING TO
SUCCEED.
SHIPLEY HAS
JUST WHAT
YOU'RE
LOOKING
FOR.
WE HELP
COMPANIES
WIN BUSINESS.

건승, 고객의 건강한 성공을 이룹니다.

**YOU
WIN**

우리의 서비스는 다양하지만
우리가 추구하는 가치는 하나입니다.

**YOU
WIN**

누적 수주율

86%

누적 수주금액

42조 5834억원

세일즈부터 제안까지
수주를 위한 사업 개발의 전 영역을 다룹니다.

컨설팅부터 교육까지
지속적인 성과를 위한 이기는 DNA를 이식합니다.



비대면 세일즈를 위한 효과적인 회사소개서
기회 발굴을 위한 선제안 PT
중요한 사업 수주를 위한 제안서와 PT

현장 적용도가 높은 B2B 세일즈 교육과 코칭
지속적인 성과를 위한 수주 역량강화 교육
회사소개, 경쟁 PT를 위한 발표 코칭



MISSION

건승! 고객의 건강한 성공을 이끕니다.



쉬플리는 세계
최초/최고의
수주 컨설팅
전문기업입니다.



- 82% 제안 성공률 (Earst & Young)
- 1972년도 설립. 본사는 미국 유타주에 위치
- 17개국에 걸친 글로벌 네트워크
- 1,200명의 컨설턴트가 전 세계적으로 활동
- Fortune 500대 기업 중, 상위 50개 가운데 43개 기업이 주요 고객사

쉬플리코리아는
2008년 설립 후
한국시장을
선도하고 있습니다.

누적 수주율
(2021.12)

86%

누적 수주액
(2021.12)

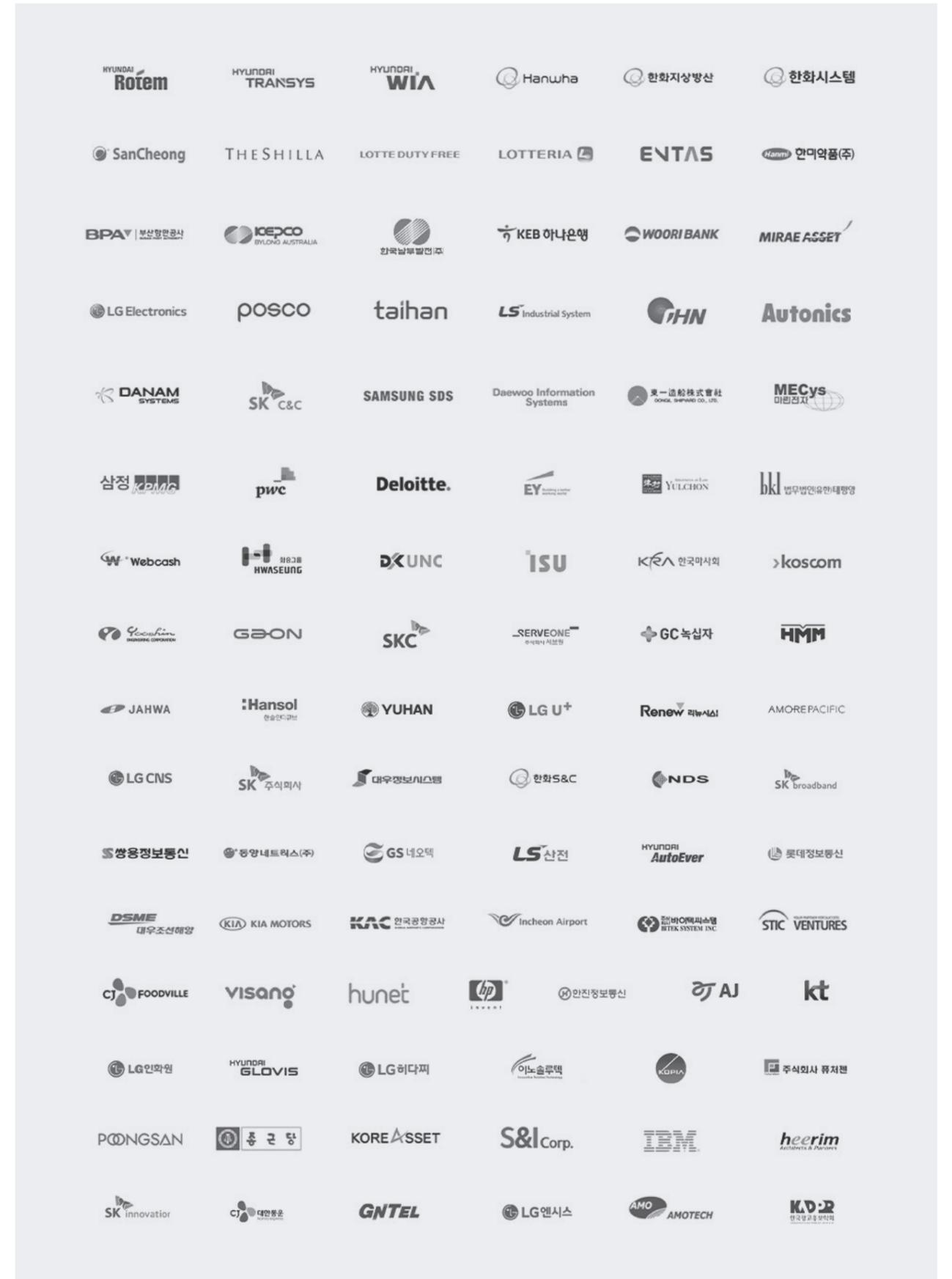
42조 5834억원

컨설팅 / 교육 수행(건)

1,000+

기업교육(명)

10,000+



Consulting

경쟁사 모두를 압도하는 강력한 제안이었다!

The strongest and the most compelling proposal

It is aligned with our vision to offer new initiatives leveraging smart technologies. They also demonstrated a keen understanding of the market environment with a sound business plan by a competitive financial bid and backed up by solid business fundamentals.

- Lim Pack Hoon

Changi Airport Group, Executive Vice President (Commercial)

Reference

경쟁입찰 제안서/제안 PT (국내/해외)

~ 2018

- 대우조선해양/ 제안서
- 현대로템/ 제안서와 PT (국내, 해외)
- 한화테크윈/ 제안서
- 마린전자/ 제안서와 PT
- 동일조선/ 제안서

2019

- 기아자동차/ 제안서
- 현대로템/ 제안서와 PT (해외)
- 롯데면세점/ 제안서와 PT (해외)
- 탑시티면세점/ 제안서와 PT (해외)
- 비상교육/ PT
- 현대중합설계/ PT
- 대우조선해양/ 제안서 리뷰
- 화인베스틸/ 제안서
- 휴넷/ 제안서

2020

- 롯데정보통신/ 제안서와 PT
- 현대로템/ 제안서와 PT
- LG유플러스/ 제안서와 PT
- 케이비엘러먼트/ 사업계획서와 PT
- DB Inc/ PT
- SK C&C/ PT

2021

- KT/ 제안서와 PT
- KAI/ 디자인
- 롯데면세점/ 디자인
- SKT/ 제안서와 PT
- 한화디펜스/ 디자인
- 한컴라이프케어/ 제안서와 PT
- 한진중공업/ 제안서

해외세일즈

- 방산 H사: 사우디 정부를 위한 선제안서
- 제조 L사: 00광역시, 스마트시티 선제안 PT
- 통신 A그룹: 계열사에 대한 세일즈 메시지 및 템플릿
- 공항 H사: 00국가 공항운영권사업 선제안 PT
- 자동차 부품 T사: 해외 OEM 역량기술서
- 자동차 부품 T사: 중국 OEM 선제안 PT
- 자동차 부품 N사: 해외 세일즈 PT
- 건설 기자재 R사
- 주차시설 S사: 표준 세일즈 PT
- 법률 H사: 회사소개 세일즈 PT
- 사회적기업 H사: 회사소개 세일즈 PT

IR PT

- 한미약품, JP Morgan Conference
- 종근당
- YD 생명과학
- 케이비 엘러먼트
- (주)노을
- 토마토 프로덕션
- 카티스
- 애니젠

수주영업 프로세스

- 요꼬가와 전기
- LG 전자
- 오토닉스
- PK 밸브
- THN
- 휴넷
- 가온전선

경쟁입찰 제안서 (국문/영문)

쉬플리의 컨설팅을 통해 구체적인 사업전략을 수립하고 제안서의 품질을 높여 평가사상 유례없는 큰 기술점수차로 경쟁사를 압도하였습니다.

침체되어 있던 회사 분위기에 사기진작과 승리의 DNA를 심는 효과를 거두었다고 봅니다.



수주율 86%가 증명하는 실적. 수주 영업부터 전략 개발, 제안서 개발까지 진행합니다.



효용 • 주요사업 수주 • 평가자 관점의 제안서 개발 • 조직의 제안역량향상

프로세스

- 제안 사전 영업 (필요 시) → 전략 개발 → 제안서 기획과 작성내용 리뷰
- 디자인 → 영문 감수 (해외 사업)

기간 최소 3개월

경쟁입찰 제안 PT (국문/영문)

명확한 메시지와 공감할 수 있는 스토리로 평가자를 설득합니다.



효용 • 주요사업 수주 • 차별화된 슬라이드 개발 • 전략 메시지의 일관적인 전달

프로세스

- 전략 개발 → 스토리라인 개발 → PT 기획과 작성내용 리뷰
- 디자인 → 발표자 코칭과 Q&A 준비

기간 최소 3개월

역량 기술서

*사용처
해외전시회 세일즈대행사 총판

Step 1. 전시회 등 다수의 잠재고객에게 자사의 스펙이 아닌 역량을 보여줘야 합니다.



효용 제품 스펙만 보여주는 것이 아닌 솔루션 개발을 위한 역량을 보여주는 브로슈어

기간 3~6개월

선 제안 세일즈 PT

오랜 시간 단일 고객 영업형태의 비즈니스 운영으로 영업수주에 대한 기본개념과 이해도가 상대적으로 매우 빈약한 상태였으나 쉬플리코리아의 전문성으로 좋은 산출물이 나왔습니다. 이를 통해 최근 브라질 모터쇼 및 신규 바이어들에게 자사에 대한 관심도를 올리는데 효과적으로 작용했습니다. 정말 감사합니다!



Step 2. 고객과의 미팅에서 눈길을 사로잡기 위해 맞춤형 세일즈자료를 준비하세요.



효용 기술 중심의 설명이 담긴 내용이 아닌 고객 이슈 중심의 설득을 위한 선 제안 PT

기간 3~6개월

Why Shipley



사업개발, 영문 번역, 감수, 리뷰 등 17개국 쉬플리 글로벌 오피스와 협력



531개 기업 중 단 3곳 (일반컨설팅) 2018-9 수출바우처 우수기관 선정



중견기업 해외시장진출 역량강화 해외수주 전달 컨설팅기업

투자유치 PT

공모와 사모, 국내와 해외 등 목적에 따라 차별화된 투자유치 PT를 개발합니다.



30분이라는 짧은 발표시간 동안 어떻게 하면 전 세계 투자자와 바이어에게 자사 신약의 차별성을 잘 전달할 수 있을지 기획함에 있어서 큰 도움을 주셨습니다.



효용 • 기술 중심의 PT가 아닌 투자자 설득 중심의 PT 개발
• 투자의향을 불러일으키는 스토리라인

프로세스 전략과 스토리 라인 개발 → 제안서 기획과 작성내용 리뷰 → 영문 감수 (해외사업) → 디자인 → 발표자 코칭과 Q&A 준비

기간 최소 3개월

수주영업 프로세스

한 건의 수주가 아닌 지속적인 수주를 위해 프로세스를 개선하고 역량강화 교육을 진행합니다.

| 고객의 주요활동 | 잠재적 요구 | 요구사항 수집 | 요구사항 구체화 | 획득계획 수립 | 최종 요구 사항 정리 | 최종 제안요청 | 선정 |
|------------|----------|-----------|----------|------------------|-------------|------------------------------------|------------|
| Phase (단계) | 0 시장 세분화 | 1 장기 포지셔닝 | 2 기회평가 | 3 수주기획 | 4 제안 기획 | 5 제안서 개발 | 6 최종 제안 |
| 의사결정 | 마케팅 여부 | 관심여부 | 수주추진 | 입찰준비 | 입찰참여 | 제안서 제출 | 최종 제안 |
| 컬러팀 리뷰 | | | | 블루팀(전략) 블랙챗(경쟁사) | | 핑크팀(제안목적) 레드팀(제안서) 그린팀(가격) 골드팀(종합) | 화이트햇 (레슨런) |

쉬플리는 입찰 사업뿐 아니라 대형B2B사업의 선 제안과 Business Relation Management 개선의 영역에서도 많은 인사이트를 주었습니다.



효용 • 고객의 구매 프로세스에 따른 최적의 영업프로세스 정리
• 세일즈 마일스톤에 필요한 전문적인 영업 Tool 맞춤 제공
• 영업, 수행, R&D 등 전사적 영업 이해도 상향 평준화

프로세스 프로세스 진단 → 프로세스 설계 및 기본 교육 → 프로세스 적용 (Tsystem 현업적용) → 프로세스 내재화 (활용 교육 포함)

기간 최소 6개월 이상(협의 필요)

제안 사전영업 (Capturing)

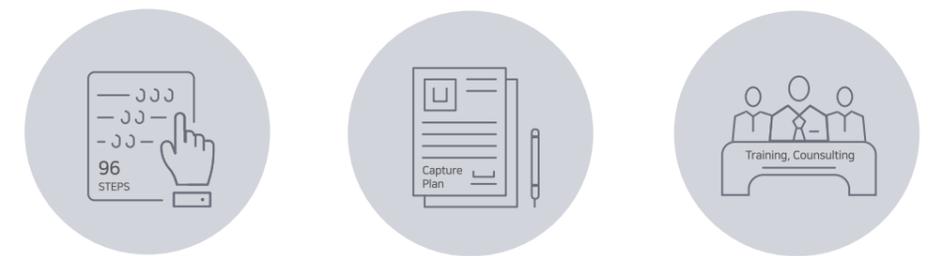
수주 성패는 제안요청서 발행 전에 얼마만큼 유리한 업체로 자리매김 하는가에 달려있습니다.



효용 • 수주 가능성 UP • 지속적인 포지셔닝 UP • 조직의 사전영업 역량 UP

프로세스 전략 개발 → 스토리라인 개발 → 캡처 워크샵 반복 수행 → 현장 적용

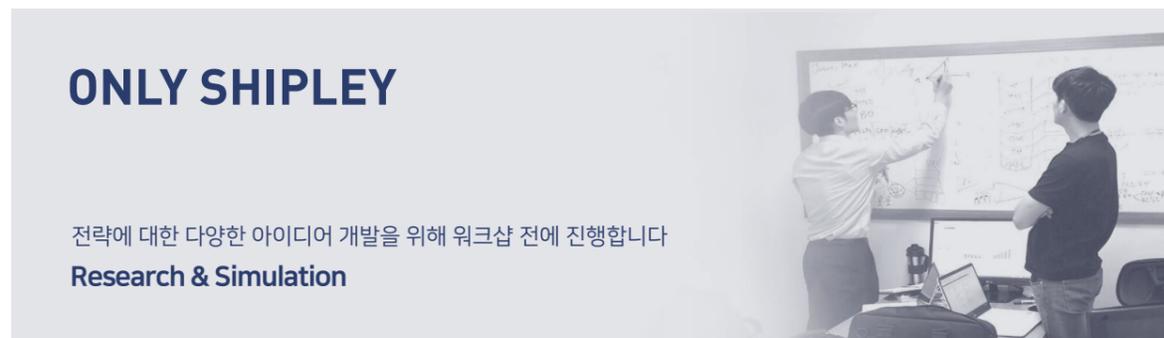
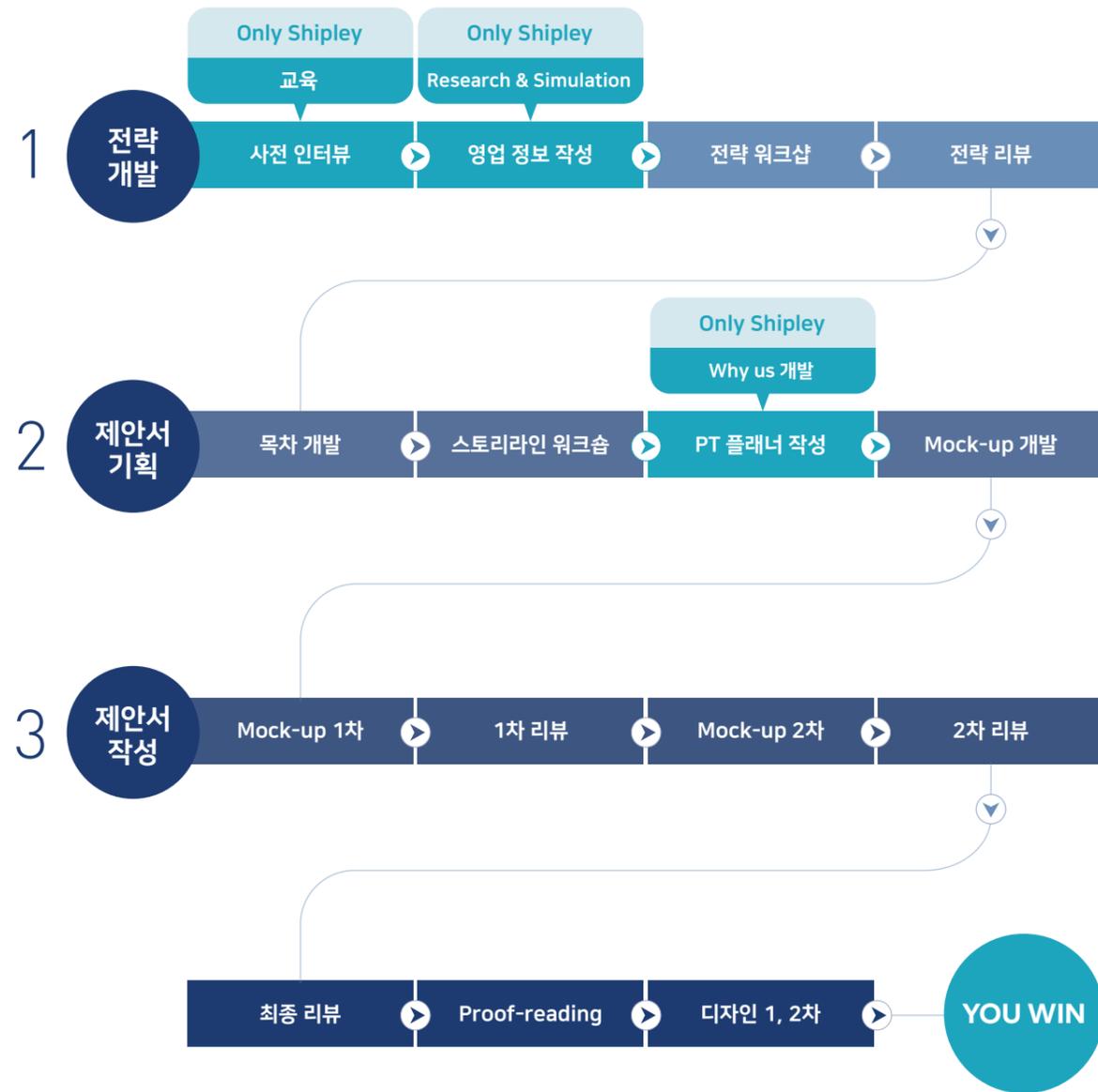
기간 최소 6개월 전



Process 96단계 수주 영업 프로세스로 집중할 사업에 집중하세요

Tool 사업 정보를 체계적으로 담아 사내 공유하는 캡처 플랜

People 전문가 영업 방법과 스피릿 강화를 위한 교육, 컨설팅



1. 전략 개발

영업 정보 작성

수주전략 개발을 위해 사전 영업에서 모인 정보를 프레임에 맞춰 정리합니다.

| | | |
|-----------------------|--|--|
| 1. 사업이해 1.1. 기본 정보 | | |
| 기본정보 | | |
| 발주처 | | |
| 사업명 | | |
| 사업규모 | | |
| 사업 일정 | | |
| 사업공고 | | |
| RFP 발행 | | |
| 제안서 제출 | | |
| PT 발표 | | |
| 제안 분량 | | |
| 제안서 분량 (예상/확정) | | |
| PT 시간 (예상/확정) | | |
| 참여 경쟁사 | | |
| 평가 | | |
| 평가위원 | | |
| 평가항목 | | |
| 평가방식 | | |
| 제안된 구성 | | |
| 회사명명차 | | |
| 제안서 작성자 | | |
| PT 작성자 | | |
| 발표자 | | |
| 간사 | | |

- 제안** 캡처 플랜 - 사업의 기회 포착을 위해 고객 이슈별 자사, 경쟁사의 경쟁우위 비교
- 선제안, IR등** 고객 프로파일링 - 고객 페르소나 정의, 프리젠테이션 환경, 자사의 경쟁우위 확인

전략 워크샵

컨설팅의 핵심 단계로서 핵심 이슈를 도출하고 이에 대한 차별화 요소/전략을 개발합니다.

- 주요활동**
 - 고객/발주처 핵심이슈 정의
 - 핵심 이슈에 따른 자사와 경쟁사의 경쟁우위 비교
 - 차별화 요소(What) 도출
 - 제안 논리와 표현 방식 논의

공식적 요구사항



비공식적 요구사항

| | | | | |
|--------------------------------------|-----------------------|--|-------------------|------------------|
| 발주처, 잠재고객 주요 요구 사항 (정부부처, 소규모, 민간기업) | 고객/제안사/ 경쟁사 이슈 및 강-약점 | 시간(비전)/ 공간(해외)/ 사용자(관리자, 기술자, End-User) 관점 | 기존 사업자 업무 수행 중 이슈 | 국외 조달환경/ 트렌드/ 정책 |
|--------------------------------------|-----------------------|--|-------------------|------------------|

유리하다고 이기고 불리하다고 지는 것이 아니다.
이기고 지는 것을 결정하는 것은 전략(戰略)이다.

2. 제안서 기획

목차 개발/섹션 기획

제안서의 전체 구조를 개발하고 섹션별 핵심 메시지와 콘텐츠를 기획합니다.

▲ 산출물 예시 [PT Planner/Mock-up]

Why us 기획

스토리텔링 기법을 통해 발주처 핵심 이슈에 대한 제안사의 차별화된 솔루션을 강렬하게 전달합니다.

"Fact tells but story sells"

제안요약에 스토리를 입혀
고객/평가자가 자사의 차별점을
이해하기 쉽게 만듭니다.

3. 제안서 작성

단계별 제안서 리뷰

수주전략 개발을 위해 사전 영업에서 모인 정보를 프레임에 맞춰 정리합니다.

01 블루팀 리뷰
전략
영업정보 검토와
제안전략 승인

02 핑크팀 리뷰
섹션기획서
고객 요구조건과 개발된
전략의 반영여부

03 레드팀 리뷰
제안서 최종 품질
템플릿, 제목, 주제문,
요약, 비주얼 검토

디자인

전략적 메시지가 강조될 수 있게 컨설턴트와 디자이너와 한 팀으로 협업합니다.

일반적 방식
고객 → 디자이너

- 사업, 상황 설명 페이지별 기획
- 페이지별 핵심 메시지 설명

디자이너 위주의 디자인 VS 컨설턴트와 협업하는 쉬플리

전략적 메시지가 강조될 수 있게
컨설턴트가 개입하여 장표 설계
및 메시지 리뷰

쉬플리 방식
고객 → 컨설턴트 → 디자이너

- 전략 토의 구조기획
- 디자인 기획 구조기획

Training

제안서 제출이 3주 정도 남았을 때 였던 것 같습니다.
 당시 정량점수에서 감점이 되어 그야말로 불리한 상황이었습니다.
 그 때 쉬플리의 교육을 참석하였고 이기는 방법에 대한
 관점을 갖게 되니 이길 수 있겠다는 자신이 생겼습니다.
 결과적으로 평가자 전원 만장일치로 경쟁사를 이겼습니다.
 쉬플리 교육은 단순 교육이 아닙니다.
 적극 추천합니다!
 - H사 -

전문가 영업의 정의와 신규 미팅에서 활용하는 미팅플래너 작성이
 큰 도움 되었습니다. 평소 고객을 만나기 전에 간략하게 다이어리에
 적어갔는데 구체적으로 고민하며 작성하니 좋더군요.
 효과가 기대됩니다. 영업은 영웅이 필요하다!
 - 김OO 담당자, 자동차 제조 H사 -

Why change

2008년 이후의 변화, 구매는 더 스마트해지고 있습니다.

- 01 정보의 수준이 달라졌다.
 고객은 오픈 된 정보(스마트폰, 인터넷 활용)를 통해 구매정보를 손쉽게 확보하고 있습니다. 비슷한 스펙의 제품이 이미 시장에 많고 경쟁사에 의해 쉽게 대체될 수 있는 환경입니다.
- 02 전문성의 수준이 달라졌다.
 글로벌 CRM기업 H사의 전 세계 B2B 영업전문가 대상의 리서치 결과에 따르면, 2~3년 전에 비해 고객의 전문성은 더 높아졌고 고객의 79%이상은 영업대표에 대한 의존도가 낮아졌다고 응답했다 합니다.
- 03 구매 방식이 달라졌다.
 정보의 양과 전문성 수준의 증가에 따라 고객은 영업 대표의 대면 미팅을 하기 이전에 스스로 정보를 수집하고, 구매를 결정하는 Z-MOT(Zero Moment of Truth)로 진화했습니다.

Why us

리드가 강한 전문가 영업을 위해, B2B세일즈부터 수주까지!

성과가 다르다
 WIN RATE

86%

42 조원

솔루션이 다르다
 컨설팅과 교육의 시너지



컨설팅



교육

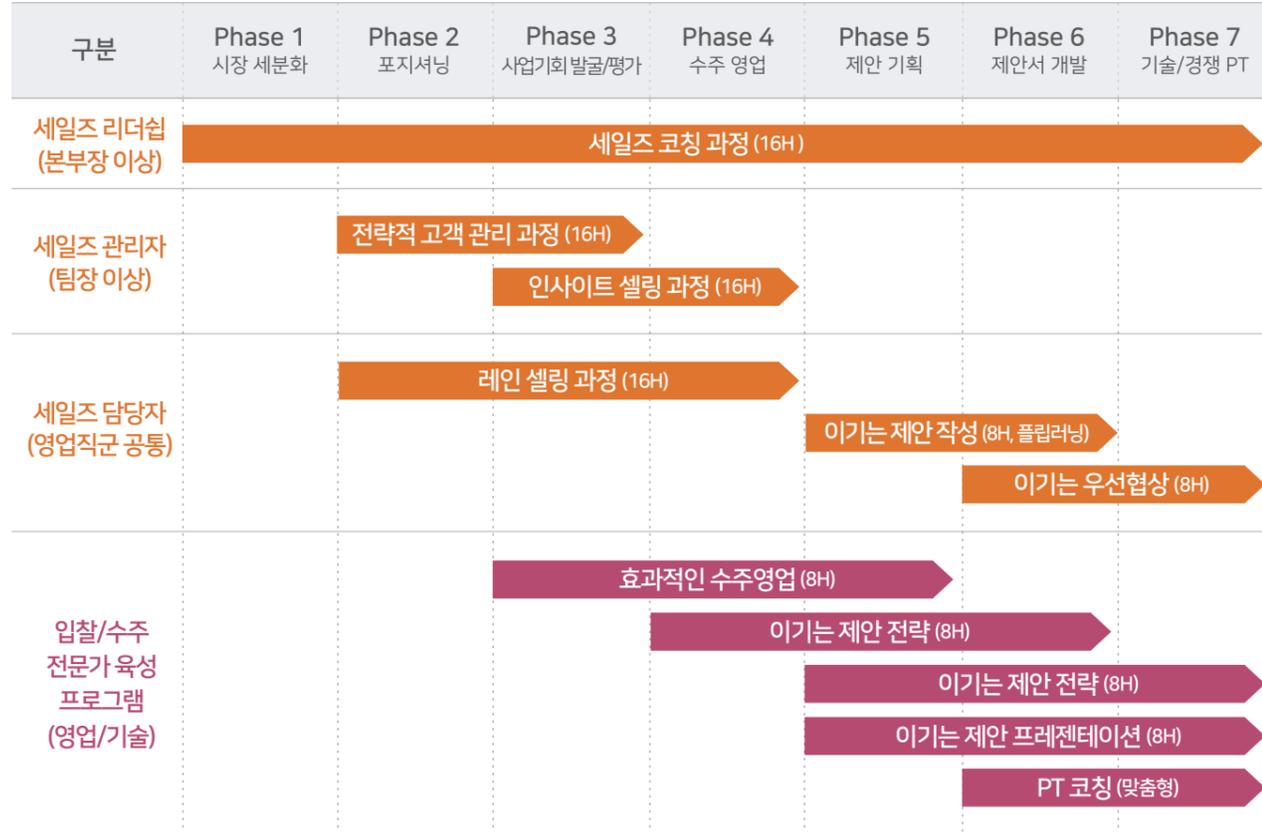
업력이 다르다
 B2B세일즈, 수주 제안 특화



RAIN Group

교육 체계

세일즈부터 수주까지 아우르는 교육으로, 사업개발 단계에 맞춤형한 과정 개발이 가능합니다.



세일즈

RAIN Group



Research

구매자 인터뷰· 설문 기반의 효과적 세일즈 방법론 개발



World class sales method

3년 연속 글로벌 TOP 20 세일즈 트레이닝 기관 선정



Global thought reader

베스트 셀러 '인사이트 셀링' 등 집필

입찰/수주



86%

Success partner that will make you win

제안 성공률 86%에 빛나는 성공 파트너



17 Countries 1,200 proposal consultants

1972년에 설립되어 지난 50년 동안 축적된 제안에 관한 노하우와 경험 축적



Know-how accumulated for 50 years

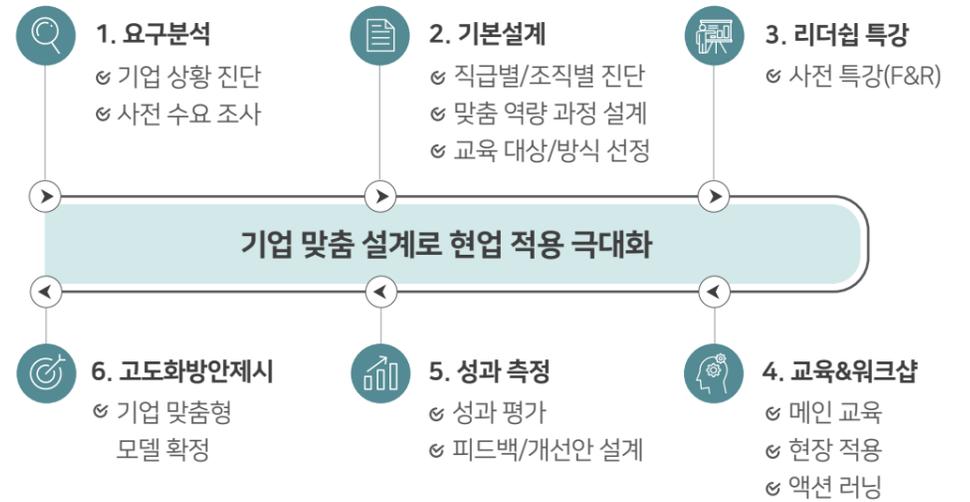
17개국 네트워크를 활용해 글로벌 진출을 돕는 국내 유일의 제안 전문기업

기업 맞춤 교육

프로세스

산업과 세일즈 방식을 고려하여 Tool & 사례 맞춤화

전담팀이 교육 설계부터 적용워크샵까지 안정적으로 프로그램을 운영합니다.



진단/적용워크샵

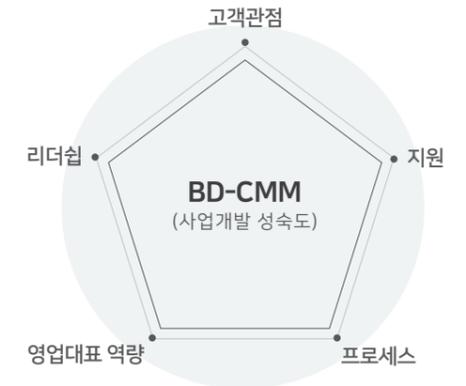


원데이 적용워크샵

학습자 사전수요 조사 후 교육체계를 수립하고, 현업 적용도를 높이기 위해 적용워크샵을 진행합니다.



▲ 사전 조사 질문지



▲ 진단 관점

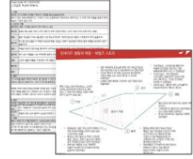
공개 세미나

교육대상자가 소규모이거나 일정 조율하기 힘들 때는 공개 세미나를 추천드립니다.



공개 세미나 일정확인하기 >

인사이트 셀링



주요 실습과정

- 인사이트 경연대회, 세일즈 스토리, 롤플레잉(산업 맞춤형 사례)

학습 내용

- 인사이트 활용한 세일즈스토리
- 신규 사업기회 형성 방법 학습 실습과 시뮬레이션 진행

수강 대상

- B2B 영업 직군
- 사원 3년 차 이상 ~ 대리 신사업 기획

21세기는 고객을 이끄는 영업 대표만 살아남습니다. 고객과 협력하여 가치를 창출하고, 새로운 아이디어로 인사이트를 도출하는 방법을 학습합니다.

| 구분 | 세부내용 | |
|-----------------|--------------------------|--|
| 기획 인사이트 (1일차) | 인사이트 셀링 이해 | 전문가 영업 & 인사이트 셀링 기회/상호작용 인사이트 셀링 |
| | Lv. 1 연결 | 고객유형 분석 |
| | Lv. 2 확신 고객 가치 극대화 | 가치제안의 구성요소 |
| | 세일즈 스토리(1) | 인사이트 셀링의 여정 세일즈 스토리 목적 |
| 상호작용 인사이트 (2일차) | 세일즈 스토리(2) | [실습] 세일즈스토리 활용 및 적용 (5단계 Step: 연결, 열망/ 불만족, 돌파, 결과, 행동) |
| | Lv. 3 협력 고객 가치 창출 대화법 | 협력의 힘 새로운 관점 제시 |
| | 상호작용 인사이트 | 설득과 질문의 균형 |
| | | [실습] 상호작용 인사이트(Case Study) 인사이트 셀링 과정 활용(Action Plane) |

레인셀링

주요 실습과정

- 레인 세일즈 대화법, 세일즈 대화 플래너, 롤플레잉(산업 맞춤형 사례)

학습 내용

- 고객 유대 신뢰감 형성 스킬
- 현장에서 바로 활용 가능한 세일즈스토리

수강 대상

- B2B 영업 직군
- 신사업 기획
- 신입사원 ~ 사원 3년 차

고객의 숨겨진 니즈를 발굴하고 가치 제안을 하기 위한 세일즈 대화법을 내재화하는 과정입니다.

| 구분 | 세부내용 | |
|--------------------|---------------|--|
| 전문가영업 & 가치제안 (1일차) | 레인 셀링 이해 | 관계 영업 vs 전문가 영업 가격 경쟁 넘어서기 |
| | 가치 제안 | 가치 제안 3대 요소 수주하는 영업대표는 어떻게 다른가? |
| | 레인 세일즈 대화법(1) | (R) 공감대 형성 (고객유형 분석) (A) 고객의 열망과 고통 자극하기 |
| 레인 세일즈 대화법 (2일차) | 레인 세일즈 대화법(2) | (I) 가치제안의 결과 유형, 전달방법 (N) 고객과 새로운 세계/관계 구축 [실습] 레인 세일즈 대화법 적용 |
| | 거절 | 거절 4요소, 대응 전략 |
| | 세일즈 대화 플래너 | [실습] 세일즈 대화 플래너 활용 Case Study(롤플레잉) 레인 셀링 과정 활용(Action Plane) |

효과적인 수주영업

학습 내용

- 신규 영업을 위한 기본기 "콜드콜"실습
- 고객 컨택을 위한 사전 준비
- SPIN 질문법

아직도 귀사의 영업조직은 조화와 균형을 이야기 하고 있나요? 이기는 영업 조직을 위해선 영웅이 필요합니다.

| 항목 | 주요내용 | |
|------------|--|---|
| B2B세일즈의 이해 | •영업조직에는 영웅이 있다 •신규영업은 고슴도치 전략이다 | •Cold call 시뮬레이션 |
| 고객 접근 전략 | •고객 컨택을 위한 사전준비 및 후속 팔로업 •SPIN질문 / 핵심 이슈 파악 | •[실습] Capture Plan 작성 •[실습] 미팅플래너 작성 |
| 커뮤니케이션 전략 | •효과적인 가치제안 (Value proposition) •설득적인 커뮤니케이션 | •[실습] 4Box 구조와 세일즈 문서 작성 |

이기는 제안 전략

학습 내용

- 고객 조직 내 의사결정자와 영향자의 니즈 분석
- 전략 개발을 위한 톨과 프레임

제안은 평가자의 '인식'을 바꾸는 싸움입니다. 경쟁사가 아니라 왜 자사인지에 대한 전략적 메시지가 일관성 있게 전달 되어야 합니다.

| 항목 | 주요내용 | |
|----------|------------------------------------|-------------------------|
| 전략 개발 | •의사결정자, 영향자의 니즈 분석 | •[실습] 경쟁사 비교표 개발 |
| 제안 계획 수립 | •전략 수립과 문서화 •세일즈 전략을 제안 전략으로 연계 | •[실습] 전략기술서 작성 |

이기는 제안서 작성

학습 내용

- 평가자 중심의 제안서 찾기
- 4-Box 제안서 작성법
- 효과적인 주제문 작성

경쟁사가 아닌 우리를 선택해야 하는지에 대한 답이 명확하고 평가하기 쉽게 작성된 제안서라면, 불리한 사업도 극적으로 뒤집을 수 있습니다.

| 항목 | 주요내용 | |
|--------|---|--|
| 제안 기획 | •효과적인 가치제안 •목차 및 충실도 체크리스트 작성 | •제안 템플릿 결정 •[실습] 고객 중심의 제안서 찾기 |
| 제안서 작성 | •제안서 형식의 구조화 •[실습] 4-Box 작성법 •효과적인 주제문과 콜아웃 작성 | •그래픽과 액션캡션의 활용 •[실습] 성공스토리 개발 실습 |
| 제안서 수정 | •제출하기 전 검토 •제안서 평가 체크리스트 활용 | •5가지 종류의 리뷰 방식 이해 |

이기는 제안 프레젠테이션

학습 내용

- 고객/평가자 설득을 위한 스토리 개발
- PT 스타일 진단 및 코칭

일반 프리젠테이션이 아닌 제안/세일즈 현장을 이해한 컨설턴트가 발표전략부터 평가자별 맞춤대응, Q&A 기법까지 코칭합니다.

| 항목 | 주요내용 | |
|---------|---|--|
| 내용 개발 | <ul style="list-style-type: none"> • 성공하는 PT의 요건 이해 • [실습] 자신의 PT 스타일 진단 • PT 전략 개발 방법 • 전략에 맞는 스토리라인 개발 | <ul style="list-style-type: none"> • 청중을 설득하는 논리 개발 원리 • [실습] 평가자 유형 분석, 차별화 요소 도출 • [실습] 본론-서론/결론 콘텐츠 작성 |
| 슬라이드 개발 | <ul style="list-style-type: none"> • 고객, 의사결정자, 영향자의 니즈 분석 • 전달력 높은 스크립트 작성 방법 | <ul style="list-style-type: none"> • 질문과 답변 준비 • [실습] PT 키노트 작성 |
| 리허설 | <ul style="list-style-type: none"> • 효과적인 프레젠테이션 플랫폼 스킬 (비언어적 행동 훈련, 효과적인 질의응답 스킬) | <ul style="list-style-type: none"> • [실습] 발표 리허설 후 감사 피드백 |

세일즈 협상

학습 내용

- 개인 협상력 진단하여 문제점 확인, 협상 시뮬레이션을 통해 실전 노하우 학습

사업을 수주했지만 적자를 면치 못한다면, 세일즈 협상력을 높여야 합니다.

| 항목 | 주요내용 | |
|--------|---|---|
| 협상의 기본 | <ul style="list-style-type: none"> • 협상구조를 계획할 때 확인해야 할 사항 • 우선협상대상자의 협상 준비 방법 • [실습] 협상력 진단 및 평가 | <ul style="list-style-type: none"> • 원칙1. 요구보다는 욕구 찾기 • 원칙2. 이해관계 탐색 • 원칙3. Chain cause 기법 • 원칙4. BATNA |
| 가격협상 | <ul style="list-style-type: none"> • 가격협상을 준비할 때 확인해야 할 사항 • 가격 또는 가치제안, 협상의 방향성 설정 • [실습] 실전협상실습-WDP(Winning Deal Point) | <ul style="list-style-type: none"> • 원칙1. 앵커링 프레이밍 • 원칙2. 양보의 법칙 • 원칙3. 덤으로 끝내기 |
| 기술협상 | <ul style="list-style-type: none"> • 우선협상 대상자 선정부터 협상까지의 절차 • 기술협상의 준비 방법 | <ul style="list-style-type: none"> • 선호도 교환으로 가치 창조하기 • 니만의 자원 활용하기 |
| 협상의 응용 | <ul style="list-style-type: none"> • 협상의 실전 팁 (실전 전략) • [실습] 실전 우선 협상-완소병원 우선 협상 | <ul style="list-style-type: none"> • 협상 레버리지 높이기 • 대응할 힘 확보하기 |

제안/세일즈 발표역량강화

학습 내용

- 고객/평가자 설득을 위한 스토리 개발
- PT 스타일 진단 및 코칭

일반 프리젠테이션이 아닌 제안/세일즈 현장을 이해한 컨설턴트가 발표전략부터 평가자별 맞춤대응, Q&A 기법까지 코칭합니다.

| 항목 | 주제 | 진행/과제 |
|----|---|---|
| 1회 | <ul style="list-style-type: none"> • 세일즈/제안 프레젠테이션의 이해 • 개별 PT 능력분석 | <ul style="list-style-type: none"> • 이론설명 • 체크리스트 진단 • 동영상 촬영 및 평가 |
| 2회 | <ul style="list-style-type: none"> • 스토리라인 구성 | |
| 3회 | <ul style="list-style-type: none"> • 보이스 트레이닝 | <ul style="list-style-type: none"> • 동영상 촬영 및 평가 |
| 4회 | <ul style="list-style-type: none"> • 이미지 메이킹 | <ul style="list-style-type: none"> • 동영상 촬영 및 평가 |
| 5회 | <ul style="list-style-type: none"> • 커뮤니케이션 스킬 | <ul style="list-style-type: none"> • 동영상 촬영 및 평가 • 시나리오 작성 |
| 6회 | <ul style="list-style-type: none"> • 질의/응답 | |
| 7회 | <ul style="list-style-type: none"> • 리허설 | <ul style="list-style-type: none"> • 개인별 PT 자료준비 • 동영상 촬영 및 평가 |
| 8회 | <ul style="list-style-type: none"> • 실전 프레젠테이션 | <ul style="list-style-type: none"> • 동영상 촬영 및 평가 |

휴넷 세일즈 칼리지

세일즈를 위한 특화된 과정 보유

세일즈의 성장이 기업의 성장입니다. 세일즈의 성장을 위한 전문 역량을 체계적으로 제공합니다.

실무자 역량 향상

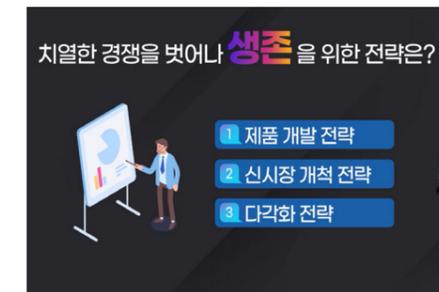
| 핵심역량 | 주요과정 |
|------|--|
| 고객발굴 | <ul style="list-style-type: none"> • 어쩌다 고성과자, 세일즈 마케팅을 통한 신시장 개척 • 신규고객 확보를 위한 필승 기술, 콜드콜링 |
| 상담 | <ul style="list-style-type: none"> • 주도권을 갖는 고수의 상담 전략, 영업상담 프로세스 • 고객에게 가치를 제안하는 Insight Selling Skill • 고객의 감성을 자극하는 세일즈 화법 |
| 제안 | <ul style="list-style-type: none"> • 쉬플리의 이기는 제안전략 • 고객이 PICK하는 영업의 기술, 세일즈 프레젠테이션 • 차이를 결정짓는 협상의 디테일 |
| 고객관리 | <ul style="list-style-type: none"> • 언택트 시대의 고객 관리, 전략적 영업관리 • Value Selling을 통한 거래 확대, 핵심거래처 관리 전략 |

관리자 역량 향상

| 핵심역량 | 주요과정 |
|------|--|
| 영업전략 | <ul style="list-style-type: none"> • 영업조직 전략개발 |
| 리더십 | <ul style="list-style-type: none"> • 데일 카네기의 성과를 이끄는 세일즈 리더십 |
| 코칭 | <ul style="list-style-type: none"> • 영업의 신을 만드는 실전 세일즈 코칭 |

온라인&모바일, 오프라인 등 다양한 학습방법 활용

자유로운 시간활용이 가능한 온라인&모바일 학습



토론과 실습으로 협업역량까지 높이는 오프라인 학습



홈페이지 hbs.hunet.co.kr/salescollege

교육문의 ss@hunet.co.kr

Design

수주 확정되는 날,
모두들 고생한 날들이 스쳐가더군요
특히, 디자인! 깔끔한 마무리로 제안서를 차별화한 것은 탁월한 선택이었습니다.
단순히 보기 좋은 디자인을 뛰어 넘어서 제안서 디자인을
해주신 쉬플리 디자인팀에 깊은 감사를 드립니다.
앞으로 해외사업에서도 쉬플리 디자인의 전문성은
수주에 분명히 일조할 것이라고 감히 확신합니다.
- 김OO 부장, 현대로템 기술연구소 -

"Thank you. These are excellent!"
If a proposal I am working on needs appropriate graphics,
I will work with Shipley Korea design team again.
- Lindsay Costelloe, Shipley Asia Pacific Consultant -

Why us

차별화된 디자인 기획으로 커뮤니케이션 효과를 극대화 합니다.



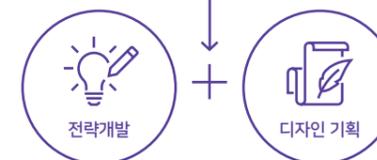
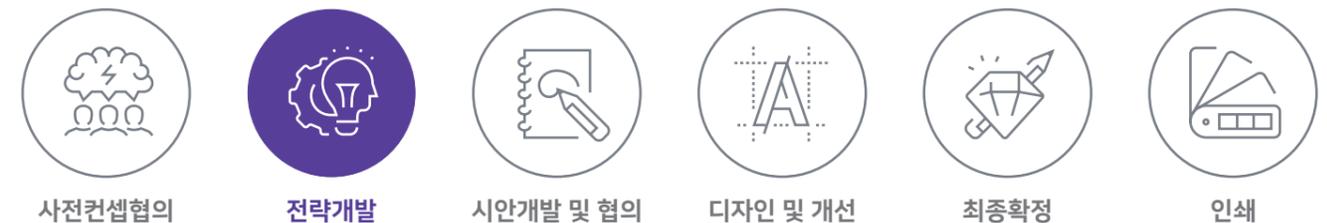
Message
전달하고자 하는 메시지 도출

Story
설득력 높은 스토리

Visualization
전달하고자 하는 메시지 도출

What we do

전략과 솔루션이 제대로 전달되는 디자인을 추구합니다.



해외 컨퍼런스 영어 프레젠테이션 기획
비즈니스 성공을 위한 프레젠테이션 기획
국내, 해외 입찰 사업의 수주 컨설팅 + 디자인 기획

17개국, 1,200명. 검증된 글로벌
네트워크 활용 프로세스

PT 디자인

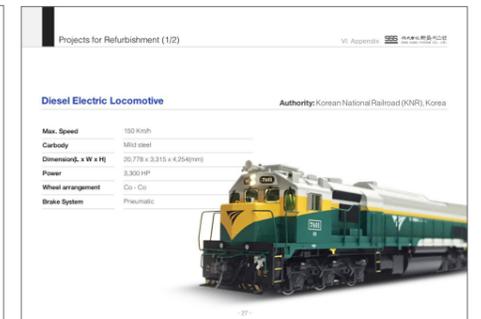
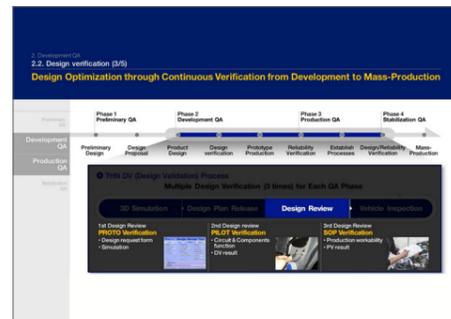
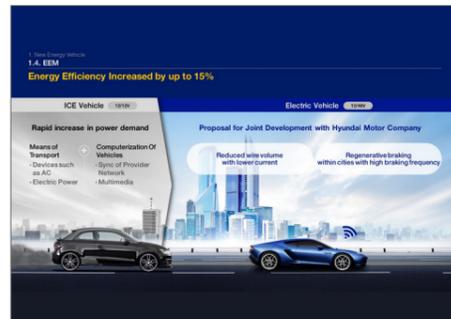
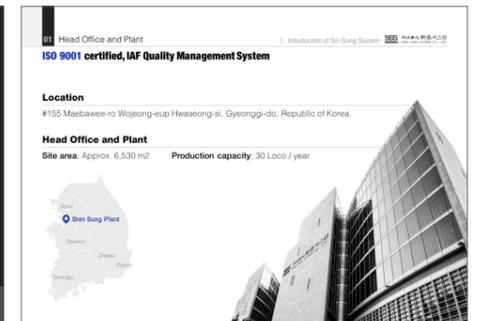
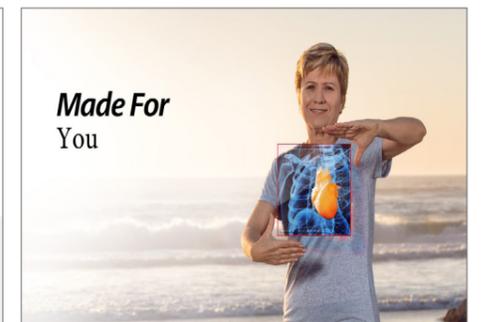
제안 요약이 담긴 스토리의 효과적인 전달을 위한 시각화를 고민합니다.

제안서 디자인 (세로형)

화려한 디자인을 추구하지 않습니다. 평가하기 쉽고 메시지가 명확하게 전달되는 디자인을 추구합니다.

제안서 디자인 (가로형)

화려한 디자인을 추구하지 않습니다. 평가하기 쉽고 메시지가 명확하게 전달되는 디자인을 추구합니다.



브로슈어
디자인
(세로형)

전략 메시지가 눈에 잘 띄도록 4-Box 형태의 디자인을 지향합니다.



WHAT ARE THE **MOST IMPORTANT THINGS** ABOUT INTERNAL COMBUSTION ENGINE VEHICLES?

WE BELIEVE THEY ARE
**THE BEST VALUE FOR MONEY,
THE HIGHEST QUALITY,
AND THE MOST RELIABLE TIME MANAGEMENT.**

AT THN, WE MAKE THAT HAPPEN.

THE BEST VALUE FOR MONEY

01 Weight and cost reduction through technical development.

- 30% weight / cost reduction with aluminum alloy terminals
- Integrated control unit based on high-speed communications

THE HIGHEST QUALITY

02 Delivered a variety of wiring systems

- Small, Mid-size, Full-size
- SUV, sedan, premium vehicles, etc.

THE MOST RELIABLE TIME MANAGEMENT

03 Competitive advantage via skilled production personnel and consistent quality management

- 60% of personnel staying for three years or more

KAEMS 한국항공서비스(주)

Becoming the 'Hub of ASIA'

Global aviation **MRO Company**
MRO Total Solution provider

KAEMS
Korea Aviation Engineering & Maintenance Service, Ltd.

The Only MRO Company designated by the Government in Republic of Korea

Contact Info

TEL : +82-55-850-2113
FAX : +82-55-850-2102
E-MAIL : sales@kaems.com
WEBSITE : www.kaems.com
ADD : 64, Hwanggong-ro, Sacheon-eup, Sacheon-si, Gyeongsangnam-do

1: Shareholder condition

Our technology and business capabilities developed by obtaining stable quality certification as **government designated aviation MRO company.**

4.7% Jap Air and 3 other coops
9.0% BNK, BNK Financial Group
19.9% KAC Korea Airport Corporation
66.4% KAI Korea Aerospace Industries

125M in capital stock (9 Shareholders)

The only in KOREA

MOLIT selected aviation MRO company / Holding a stake in a government (KAC) / Aircraft manufacturing company (KAI) established

2021
2020
2019
2018
2017

Facilities and capacity expansion

- 2021.4Q AMO certification (Emergency equipment parts repair)
- 2021.4Q AMO certification (AW139, AW159)
- 2021.05 FAA certification (parts maintenance and A320F aircraft maintenance)
- 2020.11 Completed new maintenance building for commercial aircraft
- 2020.04 Performed Marine Utility Helicopter (MUH) maintenance project
- 2020.02 AMO certification (EC-225)

Acquisition of certification and business expansion

- 2018.10 AMO certification (UH-1 series)
- 2018.09 FAA certification (B737 Heavy maintenance/Painting)
- 2018.02 Initial maintenance system certification (Jeju Air B737)
- Quality management system certification (AS9100/9110/9120)
- 2018.12 Performed in the US F-16 depot maintenance project
- 2018.11 AMO (B737 heavy maintenance/Painting)/SMS certification

Establishment and securing technology base

- 2018.07 Granted for corporation establishment and business registration
- 2017.12 MOLIT selected KAI for "Government designated MRO company"

FAA Maintenance Organization Certificate
MOLIT Maintenance Organization Certificate
Aviation Safety Management System Certificate

HISTORY & AWARD-WINNING

브로슈어 디자인 (가로형)

전략 메시지가 눈에 잘 띄도록 4-Box 형태의 디자인을 지향합니다.



3D 디자인

자사의 솔루션을 더욱 효과적으로 나타내는 방법, 3D 디자인까지 쉬플리에서 진행하세요.



Address 주소: 서울특별시 구로구 디지털로 26길 5,
에이스하이엔드타워 1차 8층
Web <http://www.shipleywins.co.kr/>

Tel 02-862-8450
Fax 02-6220-2581
Email shipleywins@hunet.co.kr

