

교육 과정 소개서.

[오프라인] B2B 세일즈 실무자를 위한 AI 어시스턴트 활용
원데이 클래스



코스요약

코스명	[오프라인] B2B 세일즈 실무자를 위한 AI 어시스턴트 활용 원데이 클래스
기간	다음 일정 중 택1하여 수강 가능 : 2025.9.18 (목) / 2025.9.23 (화) / 2025.10.24 (금) / 2025.10.28 (화)
일정	선택한 요일에 맞춰 13:00 ~ 18:00 (회 당 5시간, 총 5시간)
장소	09.18 (목) / 09.23 (화) - 패스트캠퍼스 강남 강의장 (강남역 4번 출구, 미왕빌딩) 10.24 (금) / 10.28 (화) - YBM the Biz 강남교육연수센터
준비물	- 개별 노트북을 지참해야 합니다. - 다음 프로그램들을 준비해야 합니다. · ChatGPT Plus 플랜 (유료구독 / 월 \$22) · Google NotebookLM (무료) · Lilys AI (무료)
수강료	정가 350,000원
문의	고객센터

수강신청안내

결제가 완료된 뒤, 패스트캠퍼스 홈페이지 내 마이페이지 > 내 강의 보기를 통해 강의의 등록현황을 확인하실 수 있습니다.

결제를 완료하신 수강생 분들께는 강의에 대한 자세한 사항을 개강 일주일전, 3일전, 1일전 각각 메일과 문자를 통해 별도로 안내드립니다.



코스목표

생성형 AI를 활용해 영업 반복 업무(검색·요약·문서 작성 등)의 시간을 평균 30% 이상 단축하고, B2B 세일즈 업무 맞춤형 자동화 챗봇을 직접 설계·제작·활용하여 생산성을 극대화합니다. 즉시 업무에 적용 가능한 프롬프트 템플릿과 단계별 가이드를 전수 받을 수 있습니다.

코스정보

B2B 세일즈 실무 프로세스에 대한 전반적인 이해를 바탕으로, AI 어시스턴트를 활용하는 법을 학습합니다.

강사소개



김재성

- 現) JS 비즈니스 컨설팅 대표
- 前) 지멘스디지털인더스트리소프트웨어, 멘덱스한국지사장
- 前) FIS코리아, CLM 한국사업 총괄
- 前) Elastic코리아, 한국지사장
- 前) SAP코리아, Concur 한국지사장
- 前) AWS코리아, 그룹 영업 담당
- 前) Oracle코리아, 영업 담당

[자격]

- ICF / KAC 인증 코치
- AI 활용 지도사 1급

[저서]

- B2B 세일즈 코칭으로 날아오르다 (2025)
- 선생님도 AI인가요? (2025)
- AI 시대의 New 경영학 개론 (2025)



커리큘럼

Part 1 ● 생산성 200% 올리는 B2B 세일즈의 AI 활용 중요성

Ch 01. 실제 사례 기반 B2B 세일즈 단계별 AI 적용

- 시장 조사 및 요약 : 타겟 제품에 대한 시장 조사 및 정리 (점유율, 경쟁 현황 등)
- 제품 장점 분석 및 영업 메시지 작성 : 제품 소개서 및 기술 문서 분석 후 메시지 초안 작성
- 고객 대응 메일 초안 작성 : 고객의 이메일 or 공문에 대한 답변 초안 메일 작성

Ch 02. 실무 단계별 프롬프트 작성 및 실습

- [실습1] 업무 단계별 예시 프롬프트 분석 및 결과물 확인
- [실습2] 나의 비즈니스 상황에 맞는 프롬프트 작성 및 결과물 도출

Part 2 ● B2B 세일즈 실무에 바로 쓰는 AI : 4가지 대표 케이스 실습

Ch 01. 검색 : 고객 관련 시장 및 경쟁사 조사

- 미팅 전 고객 및 관련 산업에 대한 프로파일링 프롬프트 작성
- 타겟 시장 및 기술 트렌드 분석에 필요한 리서치 프롬프트 작성
- [실습] 나의 비즈니스 상황에 맞는 프롬프트 작성 및 결과물 도출

Ch 02. 요약 : 고객 미팅 내용 분석 및 내부 기술 문서 정리

- 미팅 및 회의 녹취파일 요약 (Voice to Text 기반 키워드 및 결론 요약)
- AI 오케스트레이션 기반 기술 문서 및 대용량 자료 분석 & 요약
- [실습] ChatGPT를 활용한 샘플 음성 파일 및 기술 문서 분석 & 요약

Ch 03. 글쓰기 : 이메일 및 내부 보고서 작성

- ChatGPT로 영업 이메일-메시지 톤 & 구조 개선
- 피라미드 원칙(Pyramid Principle)을 적용한 내부 보고서 초안 작성
- [실습] 민감한 고객 이메일에 대한 답변 초안 작성
- [실습] 중요 사안에 대한 내부 보고서 초안 작성

Ch 04. 인사이트 : 경쟁력 있는 제안서 작성

- ChatGPT로 SPIN 프레임워크에 맞춘 제안서 내용 구성
- 우리 회사만의 차별화 포인트를 반영한 제안서 및 설명회 구조 구성
- [실습] ChatGPT를 활용해 기존 영업 제안서를 SPIN 프레임워크 기반으로 재구성

Part 3 ● 내 업무에 딱 맞는 나만의 GPTs Agent 설계 및 활용 실습

Ch 01. GPTs Builder 개요 및 구조 이해

- 남들과 다른 나만의 GPTs를 위한 7가지 핵심 요소 이해
- B2B 세일즈 업무에서의 GPTs 적용 사례 공유

Ch 02. 나만의 GPTs 만들기 : 보고서 작성, 제안서 기획

- 업무 우선순위에 맞는 GPTs 적용 영역 선정
- 7가지 핵심 요소에 맞게 정리하여 GPTs 설계 및 생성



수강환경

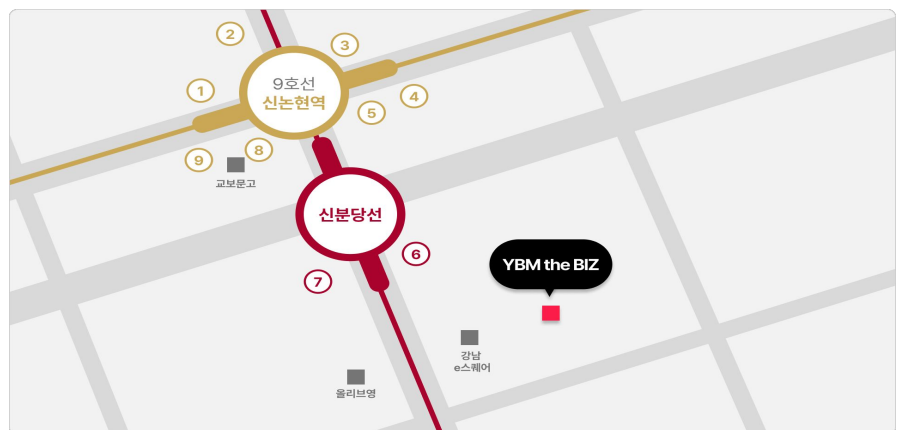
패스트캠퍼스 강남강의장

서울시 강남구 강남대로 364 미왕빌딩



YBM the BIZ 강남교육연수센터

서울 강남구 테헤란로1길 48



❖ 강의에 따라 강의장이 변경될 수 있습니다.