

교육 과정 소개서.

[오프라인] B2B 영업 수주 성과 극대화를 위한 AI 실전 활용
원데이 클래스



코스요약

코스명	[오프라인] B2B 영업 수주 성과 극대화를 위한 AI 실전 활용 원데이 클래스
기간	2026.02.06 (금)
일정	13:00 ~ 18:00 (회 당 5시간, 총 5시간)
장소	패스트캠퍼스 강남 강의장 (강남역 4번 출구, 미왕빌딩)
준비물	<ul style="list-style-type: none">- 개별 노트북을 지참해야 합니다.- 다음 프로그램들을 준비해야 합니다.· ChatGPT Plus 플랜 (유료구독 / 월 \$22)· Claude (무료)· Perplexity (무료)· Gamma (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

AI 툴을 활용해 고객의 니즈를 정확하게 정의하고, 제안과 협상 과정에서 일관된 논리와 기준으로 설득할 수 있는 B2B 세일즈 역량을 확보합니다.

코스정보

실제 B2B 워크플로우를 바탕으로 한 실습 중심 프로그램으로, AI를 활용한 고객 데이터 분석, 제안 구조 설계, 협상 시뮬레이션을 단계적으로 진행하며 AI 활용 역량뿐만 아니라 현업에 바로 적용 가능한 실전 방법론을 익힐 수 있도록 구성되어 있습니다.

강사소개



김재성

- 現) JS 비즈니스 컨설팅 대표
- 前) 지멘스디지털인더스트리소프트웨어, 멘딕스한국지사장
- 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** ● **숨은 니즈를 찾아내는 ‘고객사 핵심 정보 구조화’**
 - 재무 데이터와 뉴스, 채용 공고 등 교차 리서치를 통해 자사 솔루션 도입 필요성 도출
 - 고객사 담당자의 개인 성향(인터뷰, SNS 등) 분석 및 아이스브레이킹 소재 발굴
 - 고객사의 상황에 기반한 최적의 세일즈 메시지 작성을 위한 프롬프트 설계 노하우

- Part 2** ● **데이터에 기반한 ‘제안 스토리텔링 설계’**
 - 문제(Problem)과 해결(Solving)을 잇는 논리적 구조화 기법 이해
 - 의사결정권자 (임원/팀장/실무자) 별 맞춤형 설득 메시지 설계
 - AI를 활용한 제안서 스토리보드 기획 및 목차 구성

- Part 3** ● **설득력을 높이는 텍스트 기반 ‘제안서 장표 자동화’**
 - 텍스트 to 슬라이드 (Text-to-Slide) 자동화 실습
 - 자사 브랜드 톤앤매너(컬러/폰트)가 반영된 템플릿 활용 및 편집 노하우
 - 제안서 설득력을 높이는 시각 자료 및 다이어그램 자동 생성 팁

- Part 4** ● **까다로운 AI 고객과의 ‘실전 협상 시뮬레이션’**
 - 특정 기업/직급/성향(ex. 보수적, 깐깐함)의 페르소나 설정 프롬프트 작성법
 - 가격 방어, 레퍼런스 요구, 타사 비교 등 주요 거절 상황에 대한 논리적 대응 구조 설계
 - AI의 분석을 바탕으로 논리 구조 평가 및 태도 개선점 도출



수강환경

미왕빌딩 10층 (강남역 4번 출구 앞)

서울 강남구 강남대로 364

