

교육 과정 소개서.

[오프라인] 고객이 먼저 찾아오게 만드는 AI 올라운드 세일즈
원데이 클래스



코스요약

코스명	[오프라인] 고객이 먼저 찾아오게 만드는AI 올라운드 세일즈 원데이 클래스
기간	2026년 4월 17일 (금)
일정	13:00 ~ 18:00 (회 당 5시간, 총 5시간)
장소	패스트캠퍼스 강남 강의장 (강남역 4번 출구, 미왕빌딩)
준비물	- 개별 노트북을 지참해야 합니다. - 다음 프로그램들을 준비해야 합니다. · ChatGPT Plus 플랜 (유료구독 / 월 \$22) · Gemini (무료) · Google Form (무료) · Google Sheet (무료)
수강료	정가 350,000원 (프로모션 적용가는 페이지에서 확인 부탁드립니다.)
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

AI로 타겟 발굴부터 제안·팔로우업까지 영업 전 과정을 자동화해 실질적인 매출 성과로 연결합니다.

강사소개



공지연

現) 패스트캠퍼스 생성형 AI 활용 분야 전임 강사
· 상품기획 MD, 스타트업 PM 등 15년차 경력 MD

[주요 경력]

- 한국오지케이 - PB 브랜드 기획 및 상품 개발
- 핫츠온 - 판매 분석 및 매출 증진을 위한 프로모션 전략 수립
- 홈쇼핑 벤더 MD - 브랜드 관리 및 신규 상품 기획 개발
- 셀루셀러 - SaaS 플랫폼 운영
- 네모파트너스 외 - 글로벌 커머스 & IP 굿즈

“

인바운드 세일즈의 핵심은 유입 자체뿐만 아니라, 유입 이후의 전한 구조에 있습니다. 아무리 많은 리드가 들어와도, 우선순위를 판단하지 못하고, 적절한 메시지와 타이밍을 놓치면 성과로 이어지지 않습니다.

이번 과정에서는 AI를 활용해 고객 선별부터 콘텐츠 제작, 후속 대응까지 연결할 수 있는 방법을 다룹니다. 단순히 업무를 줄이는 것이 아니라, 인바운드가 실제 매출로 연결되는 구조를 만드는 데 집중하겠습니다.



커리큘럼

- **Part 1. 돈 되는 고객 찾기 : AI를 활용한 시장 분석 및 타겟 발굴**
 - AI 검색 엔진을 활용해 우리 솔루션이 필요한 산업군과 경쟁사 동향 분석
 - 재무 데이터와 채용 공고를 분석해 의사결정 가능성이 높은 'A급 기업' 리스트 추출
 - 고객사의 페인포인트를 미리 파악하고, 설득력 있는 페르소나 설정
 - [산출물] 우선순위 공략 기업 리스트, 고객사 맞춤형 설득 포인트 분석 리포트
- **Part 2. 인바운드 리드 확보 : 신뢰를 쌓고 고객을 불러오는 AI 뉴스레터 제작**
 - 타겟 고객의 페인포인트를 해결할 수 있는 뉴스레터 선정 및 콘텐츠 자동 생성
 - 구글 폼으로 받은 구독자 정보를 기반으로 이메일 자동 발송 세팅
 - 뉴스레터 클릭률을 분석해 실질적인 잠재 리드로 연결하는 인바운드 전략 설계
 - [산출물] 한달치 뉴스레터 기획안, 즉시 발송 가능한 뉴스레터 템플릿 초안
- **Part 3. 초개인화 콜드 메일 작성 : 오픈률·클릭률 10배 높일 수 있는 맞춤형**
 - 고객사의 최신 뉴스, 공시 자료 등을 AI로 분석해 메일 상단에 배치할 '개인화 트리거' 추출
 - 구글 시트와 연동해 수백 통의 메일을 이름·직함·이슈별로 자동 변환하여 발송
 - 메일 수신 여부에 따라 2차, 3차 팔로우업 시나리오 세팅
 - [산출물] 고객사별 비즈니스 시나리오에 맞춘 초개인화 메일 리스트
- **Part 4. 제안서 작성 자동화 : ROI를 기반으로 설득력을 높이는 제안서 초안**
 - 미팅 로그·요청서 분석을 통한 핵심 니즈 도출 및 제안 로직 설계
 - 텍스트 기반의 기획안 → 슬라이드로 변환 및 디자인 최적화
 - AI 기반 ROI (투자 효과) 수치 분석을 통해 제안서 설득력 향상
 - [산출물] 시각화 제안서 초안, C-Level 보고용 요약 슬라이드 장표
- **Part 5. AI 워크플로우 자동화 : 영업 데이터 자동 분류 및 팔로업을 위한**
 - 리드 자동 정리 : 박람회·웨비나·웹사이트를 통해 확보한 고객 정보 및 상담 로그를 AI에 입력해 BANT (예산, 권한, 니즈, 시기) 기준으로 잠재 고객 자동 분류
 - 멀티 채널 팔로업 : 콜드콜 이후 고객과의 대화 내용이 후속 메일에 반영될 수 있도록 나만의 영업 자동화 워크플로우 세팅



커리큘럼

● Part 4. [제안서] 타겟을 공략하는 스토리텔링 및 시각화

- 좋은 제안서의 기준 : 정보 전달이 아닌, 의사결정을 유도하는 구조
- 설득을 위한 스토리텔링 설계 방법 이해
- 장표 시각화에 특화된 AI 도구 활용 (Genspark, Gamma, Napkin AI, NotebookLM 등)

[실습] 상사 지시를 맥락·의도·판단 포인트의 3단계로 분석하고, 핵심 질문 도출

[실습] 피라미드 구조와 Why-What-How-If 프레임을 적용해 1-page 보고서 구조 설계

[산출물] 상사가 5분 안에 판단할 수 있는 1-page 요약 보고서 및 이메일 초안

● Part 5. [고도화] 비즈니스 문서 200% 고도화

- AI 특유의 어투 제거를 통한 문서 완성도 향상
- 경영진 보고 이후 발생 가능한 질문과 대응 전략 수립

[실습] AI 기반 문서 표현 경계

[실습] AI를 활용한 Q&A 시뮬레이션 진행 및 대응 노트 작성

[산출물] 업무에서 실제로 활용하는 문서를 200% 고도화하여 최종 보고서 확정



수강환경

강남역 인근 미왕빌딩 10층, 11층

[도로명] 서울 강남구 강남대로 364

[지번] 역삼동 826-21



❖ 강의에 따라 강의장이 변경될 수 있습니다.