

# XOR Program

## Go-To-Market Strategies and Activities

Track	Theme	Main Topic
<b>GTM</b> <b>영업</b>	<p><b>어디서 어떻게 고객을 찾을 것인가?</b>  <b>실패 없는 거래선 개척. 발굴 영업 활동 효율 극대화 방안</b></p>	<p><b><u>Numbers Game</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 기회와 자원을 배분해서 확률을 높인다.</li> <li>• 연간 통합 활동 계획. 타율을 높이는 현장 실전 기법</li> <li>• Outbound Sales, Cold calling</li> </ul>
	Program	Deliverable
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 통합 시장 개척 활동 계획, 예산, KPI 수립</li> <li>• 바이어 조사, 발굴, 현장 응대 기법과 툴</li> <li>• 맹탕인 전시회. 대안과 복안</li> </ul>	<p>연간 GTM 자원 · 예산 편성 Matrix, KPI · OKR, 바이어 조사 · 발굴 기법, 지원 사업, Partner Questionnaires, Supply Chain 설계, Floor Sales Tactics, Elevator Pitch, Cold calling</p>	