

# 고객을 사로잡는 세일즈의 모든 것

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 12시간

○ 재생시간은 퀴즈와 summary를 제외한 영상시간입니다. 하루8차시를 초과하여 수강할 수 없습니다.

본 과정은 고객 중심의 세일즈 전략을 기획부터 실행까지 한번에 완성할 수 있도록 구성된 실전형 교육입니다.

고객 응대의 기본부터 심리적 설득 기법, 그리고 매장 환경에서의 세일즈 전략 실행 과정까지 단계별로 학습하여, 현장에서 즉시 적용 가능한 실무 역량을 강화합니다.

이를 통해 수강생은 고객의 마음을 사로잡는 커뮤니케이션 능력과 매출 향상을 이끄는 전략적 사고력을 동시에 함양하며, 성공적인 영업 성과를 창출할 수 있는 전문 세일즈 인재로 성장할 수 있습니다.

## 학습 목표

01 세일즈 직무에 대한 긍정적인 인식과 자긍심을 바탕으로, 자기주도적 태도와 고객 중심의 마인드셋을 형성할 수 있다.

02 다양한 고객 접점에서 요구되는 응대 매너와 커뮤니케이션 스킬을 익히고, 상황에 맞는 실전형 대화 전략을 적용할 수 있다.

03 고객 니즈를 파악하고, 제품 제안부터 설득까지 이어지는 상담 과정을 체계적으로 구성하여 맞춤형 세일즈를 실천할 수 있다.

## 학습 대상

01 고객 응대, 제안, 설득 등 세일즈 전 과정을 체계적으로 학습하고자 하는  
매장 판매 실무자

02 고객의 구매 행동과 경험 흐름을 이해하고 실전 응대에 활용하고자 하는  
리테일 종사자

03 세일즈 과정에서 고객 만족과 재방문을 유도하는 실전 노하우를  
강화하고자 하는 매장 근무자

차시	차시명	러닝타임
1	세일즈 마인드셋 다지기	00:20:51
2	세일즈 자긍심과 목표의식 키우기	00:23:08
3	고객경험 중심 세일즈 전략 이해하기	00:26:30
4	고객경험 중심 세일즈 전략 실행하기	00:29:18
5	브랜드 차별화 전략 수립하기	00:22:07
6	고객응대 기본 익히기	00:22:48
7	전화 고객 응대 익히기	00:25:17
8	이미지와 매너 다듬기	00:22:29
9	고객 니즈 파악과 제품 설계하기	00:21:39
10	공감 대화법 실천하기	00:20:09
11	이점 중심으로 제안하기	00:22:48
12	설득이 필요한 고객 응대하기 ①	00:33:01
13	설득이 필요한 고객 응대하기 ②	00:29:54
14	세일즈 마무리와 사후관리하기	00:24:12
15	고객관리 전략 익히기	00:21:40
16	성과를 내는 세일즈 감각 키우기	00:23:32
17	판매촉진 전략 이해하기 ①	00:26:26
18	판매촉진 전략 이해하기 ②	00:27:29
19	디지털 채널 판매촉진 실행하기	00:22:57
20	SNS 활용 판매촉진 실행하기	00:26:39
21	세일즈 글쓰기 전략 익히기 ①	00:26:31
22	세일즈 글쓰기 전략 익히기 ②	00:24:28
23	세일즈 글쓰기 전략 익히기 ③	00:24:41
24	인사 운영 전략 세우기	00:21:00
25	매입·재고 관리 전략 세우기	00:23:11
26	상품 디스플레이 전략 세우기 ①	00:22:17
27	상품 디스플레이 전략 세우기 ②	00:24:28
28	상품 디스플레이 전략 세우기 ③	00:25:21
29	PDCA 실행 전략 세우기	00:20:57
30	판매성과 분석하기	00:21:00