

고객의 마음을 사로잡는 세일즈 전략

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 13시간

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

본 과정은 매장 운영의 핵심인 ‘공간’과 ‘대화’를 중심으로 성과를 극대화하는 실전 전략을 다룹니다.

고객의 경험을 결정짓는 매장 공간의 구성 원리와 동선 설계, 그리고 매출로 이어지는 효과적인 커뮤니케이션 스킬을 체계적으로 학습합니다.

이를 통해 단순한 판매를 넘어, 공간을 브랜드 가치로 전환하고 대화를 통해 고객 충성도를 높이는 매장 운영의 정석을 익히며, 지속 가능한 성과를 창출할 수 있는 능력을 갖추게 됩니다.

학습 목표

01 매장 경영과 판매의 핵심 원리를 이해하고 변화하는 시장 환경에 맞춰 경쟁력 있는 전략을 수립할 수 있다.

02 고객 중심의 사고를 바탕으로 고객의 행동과 심리를 분석하고, 이를 활용한 상품 설명 및 판매 기술을 효과적으로 적용할 수 있다.

03 공간, 분위기, 고객 경험 등 다양한 요소를 종합적으로 고려하여 매장의 매출 증대와 운영 효율성을 동시에 극대화할 수 있다.

학습 대상

01 체계적인 매장의 운영과 세일즈 성과 향상을 실현하고자 하는 모든 판매업 종사자

02 고객 중심의 사고와 판매 기술, 공간 기획 등 학습 내용을 현장에 적용하여 매장 경쟁력을 강화하고자 하는 매장 판매 실무자

03 영업, 기획 담당 종사자 및 마케팅 실무 담당자

차시	차시명	러닝타임
1	잘 되는 매장의 기본	00:23:09
2	고객이 찾아오는 공간 만들기	00:22:16
3	똑소리 나게! 상품 매입부터 재고 관리까지	00:26:31
4	프로페셔널한 이미지 메이킹의 기술	00:25:10
5	고객 행동을 읽는 심리적 접근	00:29:06
6	센스 있게 맞이하고, 매너 있게 소통하기	00:25:51
7	한 끗 차이로 통하는 비즈니스 스킬	00:24:56
8	고객 니즈를 제대로 읽는 사람이 이긴다!	00:26:02
9	팔리는 상품 설명의 결정적 포인트, 고객 리딩	00:25:16
10	팔리는 상품 설명의 숨은 공식, 가치 팔기	00:23:40
11	엣지(edge) 있는 상품 설명의 완성 1	00:26:16
12	엣지(edge) 있는 상품 설명의 완성 2	00:24:00
13	매장 분위기와 공간 심리 이해하기	00:26:03
14	디스플레이 점검이 매출을 바꾼다	00:27:57
15	매장 진열과 연출의 모든 것	00:24:40
16	디스플레이 관리가 매장 경쟁력을 높인다	00:26:14
17	세일즈를 움직이는 판매촉진 기획	00:25:19
18	판매촉진 타기팅과 효과적인 홍보 전략	00:24:48
19	마음 문을 두드리는 스토리 마케팅	00:24:19
20	망설임을 기회로! 판매를 확정하는 심리 기술	00:27:24
21	성과를 내는 조직 운영과 인사 관리	00:34:26
22	고객의 감각을 자극하는 매장 운영	00:23:17
23	고객의 마음을 움직이는 감동 서비스	00:31:16
24	고객 관리의 차이, 매장의 성과를 바꾼다	00:25:07
25	관계를 지속하는 우수고객 관리의 기술	00:22:31
26	성공을 부르는 세일즈 마인드셋	00:25:50
27	매출 흐름을 읽고 전략 세우기	00:22:09
28	보이지 않는 욕구를 충족시키는 판매 심리 전략	00:27:35
29	지속 가능한 매장 경영, 전략과 분석의 힘	00:29:58
30	효율적인 매장 경영, 프로세스로 완성하다	00:19:51