

매출을 올리는 패션샵 운영스킬

- 수강 차시 : 총 16차시
- 학습 기간 : 30일
- 학습 시간 : 8시간

※ 총 학습시간은 퀴즈 및 Summary 학습을 포함한 자기주도 학습시간입니다.

※ 1일 학습시간은 최대 8시간까지 가능하며, 초과하여 수강할 수 없습니다.

이 과정은 패션산업의 변화와 트렌드를 이해하고, 매장 운영에 효과적으로 적용하는 방법을 학습하는 과정입니다. 매출 활성화를 위한 매장관리 및 운영 전략을 실무 중심으로 익히고, 온·오프라인 프로모션 기획과 실행 역량을 강화하여 매장 경쟁력을 높이며, 판매직 종사자 및 관련 업계 임직원의 실질적인 매출 향상을 목표로 합니다.

학습 목표

01

패션산업의 변화와 트렌드를 읽고 매장에 적용할 수 있다.

02

매출 활성화 및 매장관리 실무방안을 연구하여 매장 매출을 끌어올릴 수 있다.

03

온·오프라인 프로모션을 이해하고 적절한 프로모션을 실시할 수 있다.

학습 대상

01

판매직 종사자

02

판매 관련 업체 임직원

차시	차시명	학습시간
1	4차 산업혁명과 패션리테일의 변화 I	00:34:25
2	4차 산업혁명과 패션리테일의 변화 II	00:36:02
3	패션매장구조와 매장운영	00:35:52
4	매출공식과 매장진단	00:31:50
5	오프라인 프로모션 I . 매장프로모션(ISP)	00:30:12
6	오프라인 프로모션 II . 아웃바운드 영업	00:28:05
7	온라인 프로모션 I .온라인몰과 SNS마케팅의 활용	00:33:19
8	온라인 프로모션 II .라이브커머스의 활용	00:37:49
9	매장의 인력채용과 직원관리	00:35:35
10	효과적 매장운영을 위한 관계관리	00:28:22
11	매출 달성을 위한 내부관리	00:31:03
12	VMD 매장관리 I .효과적인 VMD연출기법	00:26:44
13	VMD 매장관리 II .디스플레이연출과 고객동선 구성	00:29:36
14	VMD 매장관리III.매장적용과 운영가이드	00:29:47
15	일반 고객관리-신규고객창출과 관리	00:36:36
16	우수 고객관리-고정고객 활성화	00:28:17