

무조건 팔리는 세일즈 퍼포먼스 스킬

- 수강 차시 : 총 30차시
- 학습기간 : 30일
- 재생시간 : 11시간

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

디지털 대전환 시대에 맞춰 고객만족과 경험을 최적화하는 전략적 아이디어를 습득하고, 온택트와 AB 전략을 통한 고객 경험 프로세스 디자인에 대한 전문 지식을 확보합니다. 브랜드의 성공 비결과 매력적인 스토어 운영을 위한 첫 걸음을 함께 준비하며, 미래를 대비한 매입 전략과 재고 관리 방안을 효과적으로 파악합니다. 브랜드의 성장과 함께 직원 관리 시스템을 향상시키는 방법을 습득하고, 고객을 유혹하는 첫인상의 중요성과 고객의 취향을 저장하는 소통 전략을 체득합니다. 친밀감 조성을 통한 고객 감동과 호감의 구매로 이어지는 세일즈 마법의 비밀을 파헤치며, 고객만족 극대화와 고객감동 실현을 위한 실용적인 기술을 습득합니다. 세일즈의 핵심을 이루는 고객 캐치와 대응 솔루션, 고객 지향성과 유능성 강화, 그리고 설득의 커뮤니케이션과 특별한 세일즈력을 키우는 방법을 효과적으로 숙지합니다.

학습 목표

01

상품의 특성과 스토어를 분석하여 고객 니즈에 대한 상품 설명을 효과적으로 할 수 있다..

02

첫 고객 만남 전부터 사후관리까지의 프로세스를 체계화하여 고객 경험과 만족도를 높일 수 있다

03

매출을 증대 시키기 위해 상품 및 서비스의 판매촉진 활동을 계획하고 실행할 수 있다.

학습 대상

01

세일즈 퍼포먼스 역량 강화를 통해 고객 경험 차별화 및 매출 증대를 목표로 하는 전 사원

차시	차시명	러닝타임
1	디지털 대전환 시대의 고객만족과 고객경험	00:26:28
2	고객 경험 프로세스 디자인 : 온택트와 AB 전략	00:29:07
3	사랑받는 고-투 브랜드는 무엇이 다른가	00:22:00
4	매력적인 스토어로의 첫 걸음	00:23:01
5	미래로 가는 매입 전략과 재고 관리	00:25:11
6	브랜드 성장을 위한 직원 관리 시스템	00:20:40
7	세일즈 퍼포먼스에 전문성 입히기	00:24:39
8	고객을 유혹하는 첫인상 임팩트	00:21:40
9	고객의 취향을 저격하는 소통 전략	00:20:07
10	공감에서 시작하는 친밀감 조성 전략	00:20:22
11	호감이 구매로 연결되는 세일즈 마법	00:21:58
12	고객만족 극대화를 위한 일반 고객 관리	00:26:30
13	고객감동 실현을 위한 우수 고객 관리	00:25:05
14	고객의 지갑을 열게 하는 상품의 가치화	00:22:31
15	현장에서 바로 써먹는 상품 설명 매뉴얼 part 1. 기능, 특성, 경쟁력	00:23:51
16	현장에서 바로 써먹는 상품 설명 매뉴얼 part 2. 사용법, 고객 체험	00:25:11
17	세일즈 고수의 고객 캐치와 대응 솔루션	00:32:38
18	세일즈 성공의 접점 : 고객지향성 & 유능성	00:20:14
19	고급 화술 전략 - 설득의 커뮤니케이션	00:28:11
20	세일즈력(力)을 끌어 올리는 특별한 비결	00:26:50
21	세일즈 비전을 담은 판매촉진 기획 과정	00:23:23
22	빛나는 성과로 보답하는 판매촉진 수행 과정	00:23:18
23	세일즈 시크릿 도구 : 긍정의 카피	00:22:10
24	주목받는 세일즈맨의 프레젠테이션 승부수	00:20:16
25	신뢰받는 세일즈맨의 구매 제안 승부수	00:20:28
26	세일즈의 끝은 또 다른 영업의 시작이다!	00:24:08
27	The 나은 고객 경험을 위한 매장 연출 기법	00:22:39
28	매력도 수직 상승! 분위기 연출 노하우	00:24:25
29	구매율 수직 상승! 공간 연출 노하우	00:20:28
30	스토어 아이덴티티로 만드는 브랜딩 파워	00:26:20