

커뮤니케이션 마스터의 세일즈 레시피

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

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

본 과정은 고객의 마음을 저격하고 변화를 읽는 트렌드에 따라 성공적인 세일즈 전략을 구축하는 비즈니스 성공 비법을 담고 있습니다. 현대 비즈니스 환경은 디지털 접촉과 고객 관리의 중요성이 더욱 강조되고 있으며, 이 과정을 통해 새로운 비즈니스 환경에서 이기는 전략을 확인할 수 있습니다.

학습 목표

01 (긍정적 마인드와 태도 함양) 긍정적인 사고방식을 형성하고, 이를 통해 상대방에게 신뢰와 좋은 인상을 심어줄 수 있다.

02 (상황별 커뮤니케이션 역량 강화) 다양한 비즈니스 상황에 맞는 커뮤니케이션 스킬을 익히고 활용할 수 있다.

03 (명확한 메시지 전달 및 설득력 제고) 자신의 의견과 정보를 정확하게 전달하고, 상대의 행동과 태도 변화를 유도할 수 있다.

학습 대상

01 판매서비스 업무 종사자

02 고객 불만 처리, 고객 관리, 고객 상담 등 고객 지원 업무를 수행하는 인력

03 고객 요구 분석, 시장 조사, 제품·서비스 기획 등 전략 수립 업무를 담당하는 임직원

차시	차시명	러닝타임
1	고객의 마음을 저격하는 트렌드 변화 읽기	00:23:49
2	커뮤니케이션 마스터가 비즈니스를 구하는 비법	00:24:42
3	고객을 감동시키는 7가지 대응법	00:23:27
4	자신감 있는 커뮤니케이션을 하려면 감정 척도를 파악하라	00:23:37
5	비즈니스 성공은 긍정적 사고가 반이다	00:24:41
6	식스센스만 있으면 당신도 세일즈 마스터가 될 수 있다	00:24:41
7	호감 접점 찾고 비즈니스 인기맨 등극하기	00:24:59
8	이미지 메이킹, 연예인만의 전유물이 아니다	00:25:59
9	자신만의 색깔로 빛나는 비즈니스맨 되기	00:25:04
10	디지털 접촉, 이젠 필수! 고객과 함께 성장하기	00:25:26
11	성공적인 디지털 마케팅을 위한 비밀 노하우	00:22:53
12	고객 특성에 맞는 커뮤니케이션 전략 찾기	00:26:33
13	감성을 터치하는 고객맞이와 공감대 형성	00:22:48
14	고객을 내 편으로 끌어들이는 고차원적 기술 ①	00:23:39
15	고객을 내 편으로 끌어들이는 고차원적 기술 ②	00:22:11
16	백전백매(責)! 유능한 제품 설명을 위한 4가지 요소	00:21:40
17	믿음을 줄 수 있는 고객 셀링포인트를 찾아라!	00:27:12
18	고객을 설득하는 효과적인 질문법	00:23:03
19	단계적으로 완성하는 설득의 기술	00:22:48
20	체계적인 고객 관리를 원한다면 CRM을 활용하라!	00:24:15
21	스캔들! 고객만족, 고객로열티, CRM의 삼각관계	00:25:06
22	판매 목표의 달성? PDCA 사이클이 답이다	00:21:23
23	똑! 소리 나는 영업직의 판매 손익관리	00:21:08
24	리더의 성장, 자기 성찰에서 시작된다	00:24:13
25	조직 커뮤니케이션의 핵심은 휴먼 스킬이다	00:22:28
26	변화를 주도하는 리더가 되어라	00:22:34
27	리더의 힘, 혁신적인 조직문화를 만든다	00:22:13
28	언택트 비즈니스 시대, 가치를 창출하는 센스메이커	00:22:54
29	성공적인 조직 경영을 위한 노하우 완벽 정리	00:23:33
30	경영자의 의사결정 스타일이 승패를 좌우한다	00:23:56