


강의계획서

과정명	고객의 심리를 꿰뚫는 감성 세일즈		
강의이미지		내용전문가 소개	[배재금] - 심리학 학사 - 에듀인포 컨설팅 부설 감성비즈니스 연구원
학습시간	9시간	1일 수강 제한	1일 8차시만 수강 가능
과정개요	감성에 기초한 고객 커뮤니케이션 전략을 습득하고, 이를 통해 고객이 진정으로 원하는 게 무엇인지, 고객의 감성을 어떻게 공략할 수 있을지 파악하여 탁월한 세일즈맨, 세일즈 우먼으로서의 기본역량을 갖추는데 도움을 주기위한 과정이다.		
학습목표	<ul style="list-style-type: none"> * 감성 세일즈의 의미와 그 위력을 오히려 이해하고, 보다 효과적으로 고객을 설득할 수 있습니다. * 감성에 기초한 고객 커뮤니케이션 전략을 습득하고, 이를 통해 고객이 진정으로 원하는 게 무엇인지, 고객의 감성을 어떻게 공략할 수 있을지 파악할 수 있습니다. * 영업의 달인으로 거듭나기 위한 마음가짐과 세일즈 DNA를 함양하고, 이를 바탕으로 탁월한 세일즈맨/세일즈우먼으로서의 기본 역량을 갖출 수 있습니다. 		
학습대상	<ul style="list-style-type: none"> * 자사의 제품·서비스를 고객에게 판매하고자 하는 영업 사원 및 영업 관리자 * 고객을 효과적으로 공략하여 탁월한 실적을 내고 싶은 세일즈맨/세일즈우먼 * 신입 영업 사원 혹은 영업 직무에 관심을 가지고 있는 직장인 		

평가기준

평가항목	진도율	중간평가	최종평가	과제	총점
평가비율	80%이상	30%	70%	-	100
응시조건	-	강의 4강 이후	진도율 80% 이상	-	-
수료조건	80%이상	중간평가+최종평가점수 합산		-	60점이상

중간평가 문항수

문항	배점	총점
5문제	20점	100점

최종평가 문항수

객관식	객관식배점	단답형	단답형배점	서술형	서술형배점	총점
15개	4점	5개	4점	1점	20점	100점

학습내용

차시	내용	총 페이지 수
1차시	고객의 지갑 이전에 고객의 마음을 열기	9 페이지
2차시	성공을 위한 세일즈 DNA 함양하기	9 페이지
3차시	고객의 감성을 읽어내고 숨겨진 니즈를 파악하기	9 페이지
4차시	고객의 마음을 사로잡는 커뮤니케이션 스킬 익히기 I	9 페이지
5차시	고객의 마음을 사로잡는 커뮤니케이션 스킬 익히기 II	9 페이지
6차시	고객의 감성을 공략하기	9 페이지
7차시	감성의 힘으로 고객을 설득하기	9 페이지
8차시	고객을 내편으로 만들기	9 페이지