

세일즈는 파는것이다? No! 고객의 마음을 사는 것이다

고객을 대화에 몰입 시키는 방법

HSG 세일즈 교육, 왜 들어야 할까요?

많은 영업 교육에서 '말하기' 스킬을 강조합니다. 그래서 오픈닝 멘트로는 무슨 말을 하고, 클로징 할 때는 어떻게 하는지 등을 가르치죠. 그런데 어떤 말을 해야 할까를 고민하기 전에 "왜" 그 말을 해야 하는가에 대한 답을 찾아야 하지 않을까요?

HSG는 그 해답을 심리에 기반한 접근에서 찾았습니다. 단순히 "이런 심리학 원칙이 있으니 이렇게 하세요." 와 같은 공식을 말하는 것이 아닙니다. 이는 실전에서 효과를 발휘하기 어렵거든요. 대신 HSG는 세일즈 프로세스 전반에서 고객이 느끼는 '마음'에 집중합니다. 그래야 영업사원의 일방적인 전달이 아닌 고객의 마음을 사는, 즉 고객이 몰입할 수 있는 대화가 가능해지기 때문입니다.

인간 행동 이면에 숨은 복잡한 심리를 꿰뚫어 다양한 상황과 형태의 고객에 유연하고 효과적으로 대응하고, 더불어 고객에게 특별한 인상을 남기는 방법, HSG 고객몰입 커뮤니케이션을 통해 여러 영업 조직의 역량을 점프업 시켜보시기 바랍니다.



어떤 내용으로 교육하나요?

1 part 1. 세일즈커뮤니케이션의 원칙

영업담당자와 대화를 하면서 고객의 진짜 속 마음은 어떻게 변화하고 있을까?

- 닫혀있는 고객의 마음을 무장해제 시키기
- 호감을 얻고, 고객의 본심까지 파악하는 대화의 기술
- 망설이는 고객을 공략하는 설득의 3단계

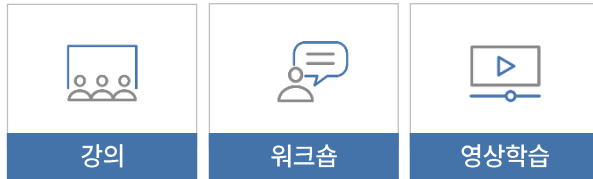
2 part 2. 치트키 (셀프 브랜딩)

One of them이 아닌 Special One으로 기억되려면 어떻게 브랜딩 해야 할까?

- 나만이 가지고 있는 특별한 경험과 역량, 소통의 강점 파악하기
- 내가 만나는 고객이 가지고 있는 특성은 무엇인지 파악하기
- 특별한 한명으로 기억되기 위한 이미지 만들기 플래닝

※ 위의 구성은 1일(2~6시간) 기본 모듈이며, 교육 내용과 시간은 기업의 요청에 따라 다르게 구성 가능합니다.

어떤
방법으로
교육하나요?



※ 원하시는 교육 방식(형태)을 선택할 수 있습니다

누구에게
필요한
교육일까요?



점프업 하고 싶은
3년차 이상 경력의
영업담당자



관계 유지는 되는데
클로징이 어려운
영업담당자



고객이 만나고 싶어하는
세일즈맨이 되고 싶은
영업담당자

HSG 교육기획실

T. 02-730-3500 E. hsg@hsg.or.kr

문의하기 >