

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
마 케 팅	1	시장조사 및 상품개발	시장 분석 및 상품기획 역량	12	마케팅 리서치 소비자조사 상품기획 시장 트렌드
	1	마케팅 프로모션 전략	전략 기반 프로모션 운영 역량	16	프로모션 믹스 마케팅 상황분석 STP 전략 판촉전략
	1	B2B 마케팅 이해	B2B 마케팅 기초 이해	16	Market Sensing STP &4P Mix B2B 시장조사 B2B vs. B2C
	1	SNS 커뮤니케이션	디지털 커뮤니케이션 활용 역량	16	AI 콘텐츠 트렌드 분석 숏폼전략 퍼포먼스 마케팅
	1	디지털 마케팅 Basic	기본 디지털 마케팅 운용 능력	16	AI 마케팅 소셜 트렌드 데이터기반 전략 자동화 툴
	1	스토리로 배우는 세일즈마케팅	스토리텔링 기반 마케팅 설계 역량	8	B2B 스토리 AI 세일즈 툴 공감 세일즈 고객 여정
	1	브랜드마케팅 전략과 실무	브랜딩 전략 수립 능력	16	소비자 행동 브랜드 전략 브랜드 개발 브랜드 평가
	1	하루 만에 끝내는 브랜드&브랜 딩 활용	브랜딩 개념 및 실무 활용 역량	8	BIS 시스템 브랜드 자산 타깃 프로파일 브랜드 이미지
	1	마케팅 빅데이터 분석 및 활용	빅데이터 분석 및 활용 역량	12	빅데이터 소비자조사 마케팅 고객관리
	1	엑셀을 이용한 연구조사방법 이해 및 실습	엑셀 활용 역량	16	설문지작성 추정과 검정 조사기획 엑셀 분석
	1	유튜브 크리에이터	콘텐츠 마케팅 실행 역량	16	유튜브 콘텐츠 크리에이터 SNS
	1	하루 만에 끝내는 마케팅	마케팅 개념 이해 역량	8	마케팅 Vs. 영업 STP 전략 Market Sensing MKT'G Mix (4P)

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
마 케 팅	1	B2B 마케팅 전략 실무 입문	B2B 마케팅 기획 역량	16	B2B 마케팅 마인드셋 환경분석 전략수립
	2	Category Manager Marketing Academy	마케팅 기획 역량	64	마케팅 전략 상표법 브랜드 매니지먼트 사업수익성 관리
	2	It Makers	마케팅 실행 역량	8	VPD Value Map 비즈니스 캔버스 상품 디자인
	2	B2B 마케팅 성공 전략	B2B 세일즈 및 전략적 기획 능력	16	디지털 마케팅 B2B 브랜딩 CX 전략 AI 활용
	2	홍보마케팅 커뮤니케이션 실무	홍보/커뮤니케이션 실행 역량	16	홍보 커뮤니케이션 브랜딩 디지털 미디어
	2	CRM 마케팅 기획과 실행	고객관계관리(CRM) 기획 역량	16	고객 충성도 OLAP 캠페인기획 멤버십 프로그램
	2	하루 만에 끝내는 히트상품 개발 이해와 활용	상품 개발 성공요인 분석 역량	8	히트상품 리서치 전략적 콜라보 커뮤니케이션
	2	연구조사(Research) 기획 및 분석 실무	마케팅 조사 기획 및 분석 역량	16	연구조사 CSI 조사 표본조사 데이터 검증
	2	마케팅 실무 사례 중심의 데이터 통계 및 회귀상관분석	마케팅 데이터 분석 역량	16	머신러닝 회귀분석 상관분석 예측분석
	2	마케팅 플랜 및 전략수립	마케팅 전략 수립 역량	16	전략적 사고 STP&4P 환경분석 실행계획 설계
	3	마케팅 MBA	전략적 마케팅 리더십 역량	80	Market Sensing Smart 4P STP 사례 분석
	3	신시장 신사업 발굴 마케팅 전략	신사업 기획 및 마케팅 전략 수립 역량	16	마케팅 Vs. 영업 STP 전략 Market Sensing MKT'G Mix (4P)

## 시장조사 및 상품개발

소비자 인사이트 기반의 리서치 기획부터 히트상품 개발까지 전 과정을 학습

### 🕒 교육시간

10:00~17:00[2일/12시간]

### 💡 교육키워드

마케팅 리서치	소비자 조사
상품기획	히트상품 전략
리서치 설계	시장 트렌드

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 시장 고객중심의 마케팅 마인드와 기본개념/용어를 알 수 있다.
- 마케팅 목표와 전략 틀을 이해하고, 문제를 해결해 나갈 수 있다.
- 마케팅 관점에서 인포그래픽 스킬을 이해하고, 이를 업무에 적용할 수 있다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례 연구

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정			
기업환경변화와 마케팅 리서치	• 마케팅 컨셉 도입과 기업활동 성격 변화	6H	1 일차		
	• 소비자 니즈 파악 중요성과 리서치 활용				
	• 소비자 니즈기반 마케팅 전략 수립				
마케팅 리서치 Overview	• 리서치의 정의와 유형				
	• 마케팅 정보의 원천				
	• 마케팅 리서치의 역할				
	• 마케팅 리서치 오류/타당성 개선, 신뢰성 개선				
리서치 기획 및 분석 실행	• 조사목적 정의 및 필요정보 파악	6H	2 일차		
	• 조사기획 및 설계				
	• 조사의 실시				
	• 데이터 분석 및 피드백				
리서치 실무 실습	• 조사기획서 작성			6H	2 일차
	• 설문지 작성 산출물 피드백				
	• 사례공유				
히트상품 개발 워크샵	• 창조적 혁신을 위한 사고방식	6H	2 일차		
	• 소비자, 사람 중심적 사고				
	• 디자인적 사고, 논리 및 창의적 사고				
	• 창의성과 전략적 사고				
	• 신상품, 서비스 및 신컨셉발굴을 위한 전략적 사고				
	• [도구] 6 Path & 6 Lens				
	• 신상품, 서비스 및 컨셉발굴을 위한 아이디어 발상법				
• [방법] : QFD, FAST, MST 등 [도구] : Laddering, PPC, Vicious Circle 등					

## 마케팅 프로모션 전략

다양한 프로모션 전략과 도구로 고객 반응을 이끌고 목표를 달성하는 실전형 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

프로모션 믹스	고객 세분화
STP 전략	마케팅 상황분석
판촉 전략	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 마케팅 전략을 기반으로 프로모션을 계획하고 실행할 수 있다.
- 비즈니스상황에 맞는 프로모션 기법을 사용하여 전략적 목표를 달성할 수 있다.
- 다양한 프로모션 툴과 실사례를 학습하여 지시에 맞게 도입 또는 개선할 수 있다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
마케팅 프로모션 트렌드	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 판촉수단 선정</li> <li>• 효과별 판촉수단 선정               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 마케팅 프로모션 사례:활용전략, 진행시 고려사항, 진행방식</li> </ul> </li> <li>• 쿠폰 / 가격할인 / 샘플링 / 스페셜팩(Special Packs)/ 연속모의기 특징 및 장단점 / 로열티 프로그램 / 포인트 / 제휴사 / 추첨 / 콘테스트</li> <li>• 최근 동향 및 주요트렌드 등</li> </ul>	8H
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자 행동에 근거한 고객분류</li> <li>• 가격형 구매자/비사용자</li> <li>• 프로모션 믹스 (촉진믹스)</li> </ul>	
마케팅 프로모션의 기본 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자 구매 의사 결정 단계별 프로모션 전략</li> <li>• 프로모션의 고려 : 소비자 / 브랜드 관점 / 판매량에 의한 관점</li> <li>• 프로모션 목표 : 채널별 / 고객유형별 / 전략별</li> <li>• 제품 수명주기별 프로모션 전략</li> </ul>	8H
프로모션 계획 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로모션 계획 프로세스와 구성</li> <li>• 마케팅 상황분석</li> <li>• 시장규모 예측</li> <li>• 시장 환경 분석시 주요체크 사항</li> <li>• STP 전략수립 과정</li> <li>• 시장 세분화 요건과 방법, 평가요인</li> <li>• 시장 포지셔닝 요소</li> <li>• 마케팅 목표와 전략도출</li> </ul>	
프로모션 사례기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FCB 그리드 프로모션 반응</li> <li>• 성별과 연령별 프로모션 반응</li> <li>• B2B 지원 주요 프로모션</li> <li>• 기업 이벤트 전개영역과 유형</li> </ul>	8H
마케팅 프로모션 성과평가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략적 목표와 실행 계획 연계</li> <li>• 마케팅 프로모션계획/실행/통제</li> <li>• 마케팅 프로모션 성과측정(ROI)</li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

# B2B 마케팅 이해

B2B 마케팅 비즈니스의 핵심 활동 이해와 추진 실무

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

B2B vs. B2C	Market Sensing
기업고객	STP & 4P Mix
B2B 시장조사	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 마케팅 전략 수립 process와 핵심이론의 체계적 설명
- 신시장 신사업 발굴을 위한 환경변화 및 트렌드의 이해
- 실제 사례와 실습을 통한 실전적인 현업 적용

## 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
마케팅 Overview	• 마케팅과 영업의 차이점	8H	1 일차
	• B2C 마케팅 vs. B2B 마케팅		
	• 마케팅 전략 수립 Process		
	• 마케팅 팀은 무엇을 해야 하는가?		
Market Sensing	• 메가트렌드의 이해와 유망사업	8H	1 일차
	• 21C 마케팅 트렌드의 이해		
	• PEST Analysis & 5 Forces Analysis		
	• 간단한 실습/발표/피드백		
STP를 통한 시장 공략	• 효과적인 Segment 방법론과 사례	8H	2 일차
	• 매력적인 목표시장 선정 방법		
	• 고객 Profiling의 중요성		
	• 효과적인 포지셔닝 전략 수립 방법론		
MKT'G Mix(4P) 전략 수립	• 핵심/유형/무형/포괄제품 개념의 이해	8H	2 일차
	• 바람직한 Pricing 방법론		
	• 다양한 유통채널의 이해		
	• Promotion의 종류와 활용법		
비즈니스 모델링	• 비즈니스 모델의 개념 및 중요성	8H	2 일차
	• 비즈니스 모델 캔버스(The 9 Building Blocks)		
	• 각 Block의 의미와 세부 내용		
	• 간단한 실습/발표/피드백		
마케팅 전략 사례 분석	• S사의 실제 마케팅 전략 사례	8H	2 일차
	• H사의 실제 마케팅 전략 사례		

# SNS 커뮤니케이션

SNS를 활용하여 마케터가 될 수 있다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI콘텐츠	숏폼전략
챗GPT활용	퍼포먼스마케팅
트렌드 분석	UGC활성화
데이터 광고	브랜드 스토리

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 퍼포먼스 중심의 SNS 전략을 통해 성과 연계형 콘텐츠 운영이 가능하다.
- AI 기반 콘텐츠 제작을 통해 콘텐츠 생산성과 효율을 높일 수 있다.
- 트렌드 흐름을 반영한 숏폼 전략과 브랜드 팬덤 구축 방법을 습득할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
SNS 트렌드와 브랜드 전략의 진화	• 2025 SNS 주요 트렌드 분석 및 적용	8H	1 일차
	• 숏폼 콘텐츠 흐름과 알고리즘 이해		
	• 브랜드 팬덤 구축을 위한 전략 프레임		
	• UGC 중심의 브랜드 스토리 확장 전략		
	• 실습: 트렌드 기반 콘텐츠 기획서 작성		
생성형 AI 기반 콘텐츠 전략	• 챗GPT와 AI툴을 활용한 콘텐츠 기획	8H	2 일차
	• AI 이미지·카피 생성 프로세스 실습		
	• AI 콘텐츠와 브랜드 메시지 정렬 방법		
	• 다채널 활용을 위한 콘텐츠 변환 전략		
	• 실습: AI 도구로 콘텐츠 3종 제작하기		
SNS 퍼포먼스 마케팅 실전 전략	• SNS 채널별 퍼포먼스 전략 수립 방법	8H	2 일차
	• 타겟 세분화 및 메시지 A/B 테스트 기법		
	• 광고 성과분석과 리타겟팅 전략 실습		
	• 트래픽 유입부터 전환까지 흐름 설계		
	• 실습: 캠페인 구조도 및 KPI 설계		
콘텐츠 확산과 브랜드 팬덤 만들기	• 공감 콘텐츠의 핵심 감정 키워드 설계	8H	2 일차
	• 팬과 함께 만드는 참여형 콘텐츠 전략		
	• 인터랙션 기반 팬덤 커뮤니케이션 기법		
	• 크리에이터 협업 콘텐츠 운영 사례 분석		
	• 실습: 팬심 자극 콘텐츠 시리즈 기획		

# 디지털 마케팅 Basic

디지털 마케팅의 새로운 시장 접근 실무

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

시마케팅	옴니채널
리타게팅	데이터기반 전략
고객 세분화	고객 세분화
소셜 트렌드	브랜드 퍼포먼스
지표분석	자동화 툴

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 데이터 기반 퍼포먼스 마케팅을 위한 실질적 전략 수립이 가능하다.
- AI 기반의 마케팅 자동화 흐름과 실전 운영 전략을 이해할 수 있다.
- 고객 여정 중심의 옴니채널 콘텐츠 운영 방식을 습득할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
디지털 마케팅 기본 구조와 흐름	• 디지털 채널의 최신 역할 변화 소개	8H	1 일차
	• AI 마케팅 자동화 흐름 구조 이해		
	• 퍼널 중심의 콘텐츠 전략 수립법 습득		
	• 채널 믹스 전략과 KPI 연결법 실습		
	• 실습: 마케팅 퍼널 기반 채널 설계		
고객 여정 기반 콘텐츠 전략	• 고객 세그먼트 분석 및 페르소나 정의	8H	2 일차
	• 콘텐츠 유형별 목적과 메시지 구성법		
	• 고객 여정 맵에 따른 콘텐츠 매핑법		
	• 디지털 전환 관점의 CX 흐름 이해		
	• 실습: 여정맵 기반 콘텐츠 기획안 작성		
퍼포먼스 중심 마케팅 전략 수립	• 검색광고와 리타겟팅 전략 비교 분석	8H	2 일차
	• 성과지표(KPI) 설정 및 A/B 테스트 설계		
	• 미디어별 효율성과 예산 배분 전략 학습		
	• 크리에이티브의 퍼포먼스 영향 분석		
	• 실습: 광고 목표 기반 캠페인 플랜 수립		
AI·데이터 기반 실행 전략과 분석	• AI 마케팅 툴별 기능과 사용 사례	8H	2 일차
	• 소개데이터 기반 의사결정과 대시보드 해석법		
	• 실시간 피드백 기반 최적화 전략 도출		
	• 마케팅 자동화 툴 연계 실행 전략 구성		
	• 실습: 데이터 분석 + 개선 시나리오 설계		

# 스토리로 배우는 세일즈마케팅

스테디셀러를 통해 쉽게 이해하는 다양한 B2B 세일즈 기법

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

B2B스토리	공감 세일즈
페르소나	고객 여정
AI세일즈 툴	감성 프레임
정성 데이터	디지털 피치
제안 시나리오	세일즈 콘텐츠

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- B2B 세일즈에서 공감 기반 디지털 스토리텔링을 실전 적용할 수 있다.
- 고객 여정 중심의 문제 정의와 설득 시나리오 작성 역량을 기를 수 있다.
- AI 세일즈 툴을 활용한 정량+정성 기반 제안 전략을 설계할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
공감 기반 세일즈 스토리 기획	• B2B 구매자 인식 변화 트렌드 이해	8H
	• 공감 유발형 스토리 구성 요소 분석	
	• 고객 페르소나별 상황 공감 전략 설계	
	• 감정 중심 메시지 프레임워크 활용법	
	• 실습: 고객공감 기반 세일즈 스토리 기획	
고객 여정 맞춤형 설득 시나리오	• 고객 여정 5단계별 설득 포인트 도출	8H
	• FA-BE 프레임으로 스토리 논리 강화	
	• 통합 가치 제안 시나리오 플로우 구성	
	• 고객 유형별 맞춤 표현 기법 실습	
	• 실습: 고객 여정 맞춤 제안 시나리오 제작	
세일즈 콘텐츠의 전략적 구성	• 세일즈 자료의 시각적 구성 원칙 이해	8H
	• 디지털 제안서에 적합한 메시지 구조 설계 슬라이드 구성 전 스토리보드 작성 기법데이터 기반 설득 콘텐츠 표현 전략실습: 핵심 제안 슬라이드 구조 설계	
AI 세일즈툴 활용한 실전 대응	• AI 기반 세일즈 분석 툴 활용 예시 소개	8H
	• 영업 상황별 자동화 시나리오 생성 실습	
	• 고객 반응 데이터 기반 응대 전략 수립	
	• AI 피드백을 통한 제안서 수정 학습	
	• 실습: AI툴로 작성한 제안서 발표 리허설	

1  
일  
차

# 브랜드마케팅 전략과 실무

브랜드개발부터 전략과 활용까지 브랜드 실무의 A to Z

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

소비자행동	브랜드 개발
브랜드전략	커뮤니케이션
브랜드평가	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 소셜 미디어 환경에 맞춰 브랜드 개발 및 커뮤니케이션 전략을 수립할 수 있습니다.
- 우리 기업의 브랜드 포트폴리오를 효과적으로 구축할 수 있습니다.
- 다양한 커뮤니케이션 도구를 활용한 브랜드 관리 방안을 마련할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
소비자 구매행동의 이해와 변화	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인간의 심리와 행동               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 심리와 인간 행동의 이해</li> <li>- 행동 경제학과 프레이밍</li> </ul> </li> <li>• 소비자 구매행동의 변화               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 새로운 구매행동 프로세스</li> <li>- 브랜딩의 6가지 미신</li> </ul> </li> </ul>	8H 1 일차
브랜드의 구성요소의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드의 의미와 종류/역할</li> <li>• 브랜드 이슈의 변화 4단계</li> <li>• 브랜드 구성요소</li> <li>• 브랜드 개발               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 네이밍 및 디자인 개발의 이해</li> <li>- 브랜드 스토리 및 컨셉 개발의 이해</li> </ul> </li> </ul>	
브랜드 전략과 브랜드 아이덴티티	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 전략 수립               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 강화/확장 전략</li> <li>- 브랜드 활성화/리포지셔닝 전략</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 아이덴티티 시스템 및 포트폴리오               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 강화/확장 전략</li> <li>- 브랜드 활성화/리포지셔닝 전략</li> </ul> </li> </ul>	
브랜드 커뮤니케이션	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 커뮤니케이션 도구의 변화</li> <li>• 브랜드 커뮤니케이션 계획 수립               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 새로운 커뮤니케이션 믹스</li> <li>- 소셜 미디어 시대의 커뮤니케이션 전략</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 커뮤니케이션 사례</li> </ul>	8H 2 일차
브랜드 진단과 가치평가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 가치평가</li> <li>• 브랜드 진단 : KMAC BSM Model</li> <li>• 고객관점 새로운 평가 방법 소개</li> </ul>	

# 하루 만에 끝내는 브랜드&브랜딩 활용

브랜드 이해와 브랜드 진단 및 포트폴리오 구축 방법론 학습을 위한 브랜드 Toolkit

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

브랜드	BIS 시스템
타깃 프로파일	브랜드 자산
브랜드 이미지	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 브랜드 구성 요소의 학습을 통해 우리기업의 브랜드 구성요소를 명확히 설명할 수 있습니다.
- 우리기업의 브랜드 포트폴리오를 구축할 수 있습니다.
- 우리기업의 브랜드 진단을 통한 브랜드 전략을 수립할 수 있습니다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 퀴즈, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
브랜드 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 개념 및 역할               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 개념</li> <li>- 브랜드 구성 요소</li> <li>- 브랜드 플랫폼</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 아이덴티티시스템</li> </ul>	8H 1일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 유형               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 선진 브랜드 유형별 성공 사례 분석</li> </ul> </li> </ul>	
브랜드 체계 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 체계 구축 프로세스               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 전략 단계별 포인트</li> </ul> </li> <li>• Target Market 선정과 정교화               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 표적시장 선정을 위한 타깃 프로파일</li> <li>- 사례분석</li> </ul> </li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 진단               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 진단과 전략적 방향 설정</li> <li>- 브랜드 진단</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 개성               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 개성 정의</li> <li>- 브랜드 개성 척도 및 사용과 사례분석</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 전략               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 강화 및 활성화</li> <li>- 브랜드 리포지셔닝 및 확장</li> </ul> </li> <li>• 사례분석</li> </ul>	
1등 브랜드 만들기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 포트폴리오 전략               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 포트폴리오의 필요성</li> <li>- 브랜드 계층 및 사례분석</li> </ul> </li> <li>• 브랜드 포트폴리오 관리               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 간의 전략적 역할</li> <li>- 사례분석</li> </ul> </li> </ul>	

# 마케팅 빅데이터 분석 및 활용

마케팅 관점의 내/외부 데이터 수집 및 분석을 통한 활용 기법 학습

## 🕒 교육시간

10:00~17:00[2일/12시간]

## 💡 교육키워드

마케팅	빅데이터
데이터	소비자조사
고객관리	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 빅데이터의 개념적 이해와 마케팅 분야에서의 활용 방안을 파악할 수 있습니다.
- 기업 내부의 고객 및 매출 데이터를 관리하고 분석하여 활용할 수 있습니다.
- 기업 외부의 소비자 의견을 수집 및 활용하는 방안에 대하여 학습할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 영상, 사례분석, 토론, 퀴즈, 엑셀실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
마케팅 관점에서의 빅데이터 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 마케팅관점에서의 빅데이터 활용 가치</li> <li>• 빅데이터 활용 마케팅 사례와 시사점</li> </ul>	6H	1 일 차
빅데이터 분석과 해석 실전 part1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 데이터분석 설계</li> <li>• 검색데이터 분석/해석</li> <li>• 데이터 분석관점 설계</li> <li>• 데이터해석 접근법</li> </ul>		
빅데이터 분석과 해석 실전 part2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 광고성과 데이터 다차원 분석/해석</li> <li>• 웹데이터 Scraping 수집 및 텍스트 분석</li> </ul>		
데이터 시각화와 데이터 리터러시 강화 part1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 데이터 해석 오류와 실수</li> <li>• 통찰을 보는 눈, 데이터 시각화</li> </ul>		
데이터 시각화와 데이터 리터러시 강화 part2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 효과적인 차트 작성법 및 해독력</li> <li>• 비즈니스 유형별 데이터 해석</li> </ul>	6H	2 일 차
데이터 시각화와 데이터 리터러시 강화 part3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 구글 데이터 스튜디오를 활용한 시각화 보고서 제작</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지도 데이터를 활용한 시각화 방법 및 활용</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 데이터 과학의 영역과 데이터 활용 역량</li> <li>• 빅데이터 도입 및 활용 체크 포인트</li> </ul>		

# 엑셀을 이용한 연구조사방법 이해 및 실습

연구조사방법 실무와 엑셀을 이용한 조사 데이터 분석의 이론과 실습

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

조사기획	제안서작성
설문지작성	조사방법
정성조사	정량조사
추정과 검정	표본오차
표본크기	표본조사
엑셀 분석	T-검정
F-검정	Chi-square검정

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 학술논문 작성 또는 현업에서 필요한 연구조사 방법론에 대한 기본 개념 숙지
- 조사대상자 선정, 표본추출 및 표본크기, 조사방법 등의 조사설계에 대한 이해
- 설문지 작성, 자료처리, 데이터 분석 등 실무적 관점에서 조사 방법 숙지
- 엑셀을 이용한 조사결과 데이터 분석, 유의성 검정의 개념 이해 및 실습

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례, 설명, 데이터분석(엑셀) 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
표본조사와 표본설계	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표본조사 정의</li> <li>• 표집모집단(조사대상자) 선정 방법</li> <li>• 표본오차와 표본크기 관계</li> <li>• 표본추출 방법</li> <li>• 표본오차와 비표본오차</li> </ul>	8H 1 일 차
조사진행방법의 유형 및 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 정량조사 유형 및 특징</li> <li>• 정성조사 유형 및 특징</li> <li>• 온라인 조사 VS 오프라인 조사 유형 및 특징</li> </ul>	
설문지 작성 및 유의 사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설문지 작성 순서</li> <li>• 설문지 구성상의 유의사항</li> <li>• 설문지 워딩(Wording) 유의사항</li> </ul>	
자료처리 및 신뢰성 확보관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 오프라인 조사의 한계 및 검정 방법</li> <li>• 코딩, 에디팅, 편칭, 데이터 클리닝 등</li> <li>• 자료처리의 실무 과정</li> </ul>	
추정과 검정	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표본조사의 한계 및 추정과 검정 개념</li> <li>• 엑셀을 활용한 점추정과 구간추정</li> <li>• 연구가설 수립 및 검정 단계</li> <li>• 조사(실험)설계 유형별 유의성 검정 방법</li> </ul>	8H 2 일 차
평균값 검정 (T-test / ANOVA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 엑셀을 이용하여 분석하는</li> <li>• 단일모집단 평균값 검정</li> <li>• 2개 집단의 평균값 차이 검정</li> <li>• 3개 이상 집단의 평균값 차이 검정</li> </ul>	
비율값 검정 (chi-square test)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 단일모집단 비율값 검정</li> <li>• 2개 집단의 비율값 차이 검정</li> <li>• 3개 이상 집단의 비율값 차이 검정</li> </ul>	
상관분석과 회귀분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상관계수 개념 및 활용 사례</li> <li>• 회귀분석의 개념 이해</li> <li>• 회귀 계수 추정 및 유의성 검정</li> <li>• 다중공선성 진단</li> </ul>	

# 유튜브 크리에이터

홍보 베테랑과 함께하는 온·오프라인 PR 기획과 실무과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

유튜브	크리에이터
콘텐츠	홍보
SNS	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 유튜브 콘텐츠에 대한 막연한 관심에서 직접 운영할 수 있습니다.
- 쉽게 영상제작 방법과 유튜브 채널 운영 노하우를 습득할 수 있습니다.
- 나만의 콘텐츠로 1인 크리에이터로 활동할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 영상, 사례분석, 토론, 퀴즈, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정		
유튜브 채널 컨셉	• 유튜브 파악하기	8H 1 일 차		
	• 선호하는 아이템 만들기			
	• 유튜브 영상 링크 가져오기			
[실습&공유 I]	• 채널 컨셉 정하기			
	• 콘텐츠 아이템 만들기			
	• 채널 컨셉과 콘텐츠 공유하기			
유튜브 채널 만들기	• 채널 세팅하기		8H 2 일 차	
	• 촬영 & 편집 도구 알아보기			
	• 카테고리 별 영상 제작 방법			
[실습&공유II]	• 유튜브 채널 개설해 보기			
	• 채널 소개 영상 만들어 보기			
	• 유튜브 채널로 업로드 하기			
위기관리 커뮤니케이션 이해와 대처 방안	• 영상 제작 3단계 방법론	8H 2 일 차		
	• 콘텐츠 기획의 코드			
	• 콘텐츠 기획의 노하우			
온라인 홍보 전략 (1) : 검색과 바이럴	• 실내 촬영 / 야외촬영		8H 2 일 차	
	• 편집 스킬 속성 배우기			
	• 자막 만들기			
온라인 홍보 전략 (2) : 스토리텔링과 콘텐츠	• 영상을 편집하기			8H 2 일 차
	• 인코딩해 출력하기			
	• 썸네일 제작하기			

# 하루 만에 끝내는 마케팅

신시장 신사업 발굴과 추진을 위한 효과적인 마케팅 전략 수립

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

마케팅 Vs. 영업	Market Sensing
STP 전략	MKT'G Mix (4P)
소비자 의사결정	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 마케팅 전략 수립 process와 핵심이론의 체계적 설명
- 신시장 신사업 발굴을 위한 환경변화 및 트렌드의 이해
- 실제 사례를 통한 실전적인 현업 적용

## 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 사례분석, 토론, Q&A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
마케팅 Overview	• 마케팅과 영업의 차이점	8H 1 일 차
	• B2C 마케팅 vs. B2B 마케팅	
	• 마케팅 전략 수립 Process	
	• 마케팅 팀은 무엇을 해야 하는가?	
Market Sensing	• 메가트렌드의 이해와 유망사업	
	• 21C 마케팅 트렌드의 이해	
	• PEST Analysis	
	• 5 Forces Analysis	
STP를 통한 시장 공략	• 효과적인 Segment 방법론과 사례	
	• 매력적인 목표시장 선정 방법	
	• 고객 Profiling의 중요성	
	• 효과적인 포지셔닝 전략 수립 방법론	
MKT'G Mix(4P) 전략 수립	• 핵심/유형/무형/포괄제품 개념의 이해	
	• 바람직한 Pricing 방법론	
	• 다양한 유통채널의 이해	
	• Promotion의 종류와 활용법	
비즈니스 모델링	• 비즈니스 모델의 개념 및 중요성	
	• 비즈니스 모델 캔버스(The 9 Building Blocks)	
	• 각 Block의 의미와 세부 내용	

## B2B 마케팅 전략 실무 입문

B2B 고객의 구매 구조 이해부터 시장 분석, 전략 수립, 실행 계획까지 실무 중심으로 익히는  
실전형 마케팅 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

B2B 마케팅	환경분석
전략수립	마인드셋
Market Sensing	STP

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- B2B마케팅의 개념 및 특징과 마케팅 전략 Tool을 이해하고 활용할 수 있다.
- B2B 마케팅의 구조와 고객 중심 사고를 이해하고, 실무에 바로 적용 가능한 전략 수립 역량을 기를 수 있다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
B2B 마케팅 마인드셋 전환	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 마케팅의 본질과 고객관계 중심의 사고 전환</li> <li>• B2C vs. B2B: 고객 여정과 의사결정 구조의 차이</li> <li>• B2B 고객 구매 프로세스 이해 (Buying Center, DMU)</li> <li>• 마케팅과 영업의 협업 포인트 탐색</li> </ul>	8H	1 일차
시장센싱 기반 환경 분석 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 마켓센싱 관점에서 거시/미시 환경 분석</li> <li>• 고객/경쟁사/자사 분석 Tool 실습 (Futures Wheel, Customer profiling, Radar Screen, 원가우위 등)</li> <li>• 분석 결과로 기획 요인 도출하기</li> <li>• [실습] 실제 사례를 활용한 거시/미시 환경 분석</li> </ul>		
B2B 고객 세분화 및 STP 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B 세분시장 정의 및 타겟 설정 기준</li> <li>• [실습] 우리 상품에 적용하는 STP 전략 수립</li> <li>• 시장 매력도 평가표와 포지셔닝 맵 작성</li> <li>• [토론] 각 조의 전략 발표 및 피드백</li> </ul>	8H	2 일차
업무 연계 및 실행전략 설계	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 담당 제품/서비스의 마케팅 R&amp;R 점검</li> <li>• 마케팅-영업 연결 전략: 실제 과업 중심 실행 포인트 정리</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• [실습] 본인의 상품에 대한 실행 전략 도출</li> <li>• 마무리 Reflection: “나의 실행 리스트 3가지”</li> </ul>		

# Category Manager Marketing Academy

카테고리 매니저의 전략 수립부터 브랜드·사업관리까지 마케팅 실행력을 높이는 통합 교육

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[8일/64시간]

## 💡 교육키워드

마케팅 전략	브랜드 매니지먼트
네이밍	상표법
사업수익성 관리	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 카테고리 매니저의 마케팅 활동 활성화를 위한 플래닝, 브랜드 관리 등에 대한 총체적 마케팅 역량 강화
- 마케팅 전략 수립, 브랜드 매니지먼트, 네이밍/상표법, 사업관리 등 프로세스 실행력 강화

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, 토의

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
마케팅 전략 프로세스	• 마케팅 리서치 기획 및 설계	8H	1 일차
	• 시장수요 예측		
	• 마케팅 플래닝 전략 : 신제품 기획, 유통 전략, Pricing, 광고/홍보 Promotion	8H	2 일차
	• 신제품 발매 프로세스		
브랜드 매니지먼트	• Brand Identity	8H	3 일차
	• Brand Architecture System		
	• Brand Communication 전략	8H	4 일차
	• Brand Fortification/ Revitalization		
네이밍/상표법	• 브랜드 네이밍 기법	8H	5 일차
	• 특허법의 이해		
	• 상표법의 이해		
사업관리	• 목표수립 및 성과관리	8H	6 일차
	• 손익분석 및 원가관리		
	• 중장기 마케팅 전략 수립		
워크숍	• 마케팅 플래닝 실습 결과 조별 발표	8H	7 일차
	• 브랜드 매니지먼트 실습 결과 조별 발표	8H	8 일차

# It Makers

고객이 원하는 가치를 전사 협업으로 실현하고, 내 업무를 상품화하는 역량을 키우는 교육

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

VPD	비즈니스 캔버스
상품개발	고객 인사이트
Value Map	상품 디자인

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 고객의 근본적인 욕망을 충족시킬 수 있도록 내가 하는 일(서비스 혹은 상품)을 디자인하여 業에 대한 경쟁력을 확보할 수 있다
- 고객 만족과 고객가치 창출을 통한 고객과의 돈독한 관계증진이라는 마케팅 목표달성을 위해 전사 차원의 협업과 공조를 실행할 수 있다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, 토의

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
Value Proposition	• 비즈니스 캔버스와 Value Proposition Design	8H	1 일 차
	• 상품개발 프로세스의 진단		
	• 고객의욕망을 충족하는 혁신 상품 제안법 (Value Proposition Design)		
상품기획	• 고객 프로파일링		
	• Value Map		
	• Fit		
상품디자인 Tools & Techniques	• 실습		
	• 업무 가치생산성과업무 혁신		
	• 창의적 사고와 문제해결		
	• 관점의 전환을 통한 가치생산성 높이기		

## B2B 마케팅 성공 전략

차별화된 경쟁 전략/고객에게 답을 주는 전략적 마케팅 전략 도출

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

디지털 마케팅	AI 활용
타깃 세분화	CX 전략
콘텐츠 마케팅	리드 육성
고객 여정	시장 세분화
B2B브랜딩	세일즈퍼널

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 최신 B2B 마케팅 기술과 AI 도구를 접목한 전략 수립이 가능하다.
- 고객 경험 중심의 디지털 퍼스트 마케팅을 설계할 수 있다.
- B2B 시장 특성에 맞는 맞춤형 콘텐츠 전략을 실행할 수 있다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
디지털 기반 B2B 마케팅 전략	• 최신 B2B 마케팅 트렌드 개요 소개	8H	1 일차
	• 디지털 환경에서의 고객 행동 변화 이해		
	• 디지털 채널별 마케팅 전략 비교 분석		
	• AI 기반 세분화 및 타깃 설정 방법 습득		
	• 실습: 자사 디지털 B2B 전략 캔버스 작성		
	• 고객 여정 기반 세분화 전략 설계		
고객 중심 시장 세분화와 포지셔닝	• 고객 여정 기반 세분화 전략 설계	8H	2 일차
	• 문제 중심 포지셔닝 관점 수립 연습		
	• 업종별 구매의사 결정 프로세스 분석		
	• 세그먼트별 메시지 차별화 전략 실습		
	• 실습: 고객 페르소나 및 포지셔닝맵 작성		
	• B2B 콘텐츠 흐름과 핵심 포인트 도출		
B2B 콘텐츠 마케팅 실전 설계	• 고객 단계별 콘텐츠 전략 매핑 방법	8H	2 일차
	• 신뢰 기반 콘텐츠의 설득 구조 설계법		
	• 생성형 AI를 활용한 콘텐츠 아이디어 실습		
	• 실습: AI 활용 B2B 콘텐츠 기획안 제작		
	• 마케팅-영업 연계 세일즈 퍼널 설계		
세일즈 퍼널과 리드 육성 전략	• 리드 전환율을 높이는 유입 시나리오 구성	8H	2 일차
	• CRM 및 마케팅 자동화 툴 적용 예시 분석		
	• 고객 접점별 리드 육성 콘텐츠 기획 실습		
	• 실습: 세일즈 퍼널 + 리드 플로우 설계		

# 홍보마케팅 커뮤니케이션 실무

고객과 효과적으로 소통하기 위한 커뮤니케이션 전략 수립

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

홍보	브랜딩
커뮤니케이션	콘텐츠
디지털 미디어	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 기업이나 기관의 홍보, 마케팅, 브랜딩 등 커뮤니케이션 활동 전반을 이해합니다.
- 변화하는 미디어 환경에서 매체 활용과 계획 수립 방법을 이해합니다.
- 커뮤니케이션의 핵심인 콘텐츠 개발과 실행프로그램에 대해 알아봅니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
홍보마케팅 업무와 브랜드전략의 이해	• 홍보마케팅 업무의 이해	8H 1 일 차
	• 브랜드관리와 커뮤니케이션 이해	
	• 커뮤니케이션 전략과 목표	
	• 성공적인 브랜드캠페인 사례	
커뮤니케이션 매체 이해	• 커뮤니케이션 매체의 유형과 분류	
	• 고전적 광고 매체의 집행	
	• SNS 등 디지털 미디어 매체의 트렌드	
커뮤니케이션 계획 수립	• 커뮤니케이션 개념과 도구의 변화	
	• 커뮤니케이션 계획 수립	
	- 새로운 커뮤니케이션 믹스	
	- 소셜 미디어 시대의 커뮤니케이션 전략	
홍보마케팅 콘텐츠 개발 및 실행	• 효율적인 커뮤니케이션 위한 매체계획	
	• 언론홍보와 보도자료 작성	
	• 영상 및 디지털 콘텐츠 제작	
	• SNS 및 홈페이지 관리	
	• 이벤트 프로모션의 이해	

# CRM 마케팅 기획과 실행

성공/실패 사례를 통한 진정한 고객가치 창출형 CRM의 기획과 실행

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

고객충성도	캠페인기획
고객세분화	OLAP
멤버십 프로그램	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 고객중심 마케팅을 실천하는 Know-how를 알 수 있습니다.
- 고객 로열티와 관계관리를 위한 전략 및 운영방안을 수립할 수 있습니다.
- 고객가치를 높이는 마케팅/세일즈/서비스 등의 실행방안을 기획할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, 실습, Q&A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
CRM 실행 프로세스와 활용	• CRM 실행 프로세스 핵심 5단계	8H	1 일차
	• Targeting과 Customization 전략		
	• 고객가치와 고객자산에 대한 이해와 측정		
	• 고객가치 평가의 활용과 고객자산관리 기법		
	• B2B와 B2C CRM의 구분과 실행전략		
고객만족과 충성도 측정	• 고객만족의 실무적 정의와 측정	8H	1 일차
	• 고객충성도의 개념과 측정 및 활용		
	• 고객만족과 충성도, 수익과의 관계		
고객세분화와 CRM 전략 수립	• CRM 캠페인 정의와 유형 / 프로세스	8H	2 일차
	• 고객세분화, 잠재고객 확보와 선별		
	• 신규고객 창출과 관리		
	• 기존고객 유지(이탈방지캠페인)와 활성화 전략		
	• 기존고객 관리활동에 대한 성과평가		
로열티 프로그램 기획과 운영	• 로열티 프로그램의 정의와 유형	8H	2 일차
	• 로열티 프로그램의 트렌드와 성공사례		
	• 우수고객우대 프로그램 설계와 산업군 별 사례		
CRM 인프라 구축 및 분석	• CRM 시스템 구축 이해 (B2C / B2B)	8H	2 일차
	• 소셜 빅데이터와 CRM 시스템의 연동		
	• 고객데이터의 품질관리와 환경 구축		
	• 개인정보보호의 중요성과 점검		
Summary & Wrap-up	• OLAP과 데이터마이닝	8H	2 일차
	• 전체 내용 요약 정리 (실습) 자사의 CRM 캠페인 수립 및 발표		

# 하루 만에 끝내는 히트상품 개발 이해와 활용

히트상품 전략과 사례분석, 히트상품 개발 Toolkit 학습을 통한 히트 메이커 만들기

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

히트상품	전략적 콜라보
리서치	컨셉
커뮤니케이션	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 히트상품 분석 Toolkit을 활용해 자사 상품 개발에 적용할 수 있습니다.
- 우리 조직의 상품개발 환경을 진단·보완할 수 있습니다.
- 다양한 관점의 컨셉 개발 방식을 이해하고 자사 상품 컨셉 개발에 활용할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 퀴즈, 토론, 실습, Q&A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
브랜드 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 히트(Hit)상품이란               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 히트상품의 정의</li> <li>- 히트상품 개발에 대한 질문 2가지</li> </ul> </li> <li>• 히트 메이커의 히트 포인트               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product Power</li> </ul> </li> </ul>	8H 1일차
히트상품 사례분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 히트상품 분석 ToolKit               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 히트상품 분석 포인트(경제, 기술, 정책, 사회)</li> <li>- 산업 장벽 뛰어넘기(산업군 정의/경쟁)</li> </ul> </li> <li>• 국내외 히트상품 사례분석               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 국내외 히트상품 분석</li> </ul> </li> </ul>	
우리기업의 히트상품 전략 4포인트	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 히트 조직 만들기               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 히트 조직이란</li> <li>- 히트 밸류(Value)와 조직 밸류(Value)</li> </ul> </li> <li>• 히트 프로세스 구축하기               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 히트 프로세스란</li> <li>- 히트 전략과 히트상품 개발 프로세스</li> </ul> </li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 브랜드 진단의 일상화               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 브랜드 진단 Toolkit 살펴보기</li> </ul> </li> <li>• 컨셉 개발의 다각적 접근               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객 커뮤니케이션 채널 확장</li> <li>- 리서치 선진화</li> <li>- 동종산업과 이종산업간의 전략적 콜라보</li> </ul> </li> </ul>	

# 연구조사(Research) 기획 및 분석 실무

마케팅 리서치의 이론적 개념을 이해하고 실행을 위한 실무지식

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

제안요청서 작성	연구조사 진행
표본조사	표본추출
표본크기	표본오차
조사방법	정량조사
정성조사	온라인조사
CSI 조사	설문지 작성
데이터 검증	조사 데이터 분석

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 여론조사 및 마케팅조사 실무자(및 연구자)에게 필요한 기본 소양 숙지
- 제안서 작성, 표본설계, 설문지 작성, 분석 단계별 실무적 방법 및 유의사항
- 조사기획, 자료수집, 자료처리, 분석의 단계별 실무적 방법 및 유의사항

## 교육방법(교수법)

: 강의, 영상, 사례분석, 토론, 퀴즈, 엑셀 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
조사 준비 및 제안서 작성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제안요청서(RFP) 작성 방법 및 유의 사항</li> <li>• 조사제안서 작성/검토 및 포함 내용</li> <li>• 외부업체 선정 시 유의사항</li> </ul>	8H
표본 설계 및 구성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표본조사 개념 이해</li> <li>• 표본오차와 표본크기</li> <li>• 실무적 관점에서의 표본 크기</li> <li>• 표본추출 Frame과 표본추출 방법</li> <li>• 조사목적에 따른 조사 대상자 정의</li> </ul>	
조사방법의 유형 및 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 정성조사와 정량조사의 특징</li> <li>• 면접조사, 전화조사, HUT, CLT 진행 유의사항</li> <li>• FGD/FGI 진행방법 및 유의사항</li> <li>• 온라인 조사 유형 및 특징 / 주의사항</li> </ul>	
설문지 작성 유의 사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설문지 작성 순서</li> <li>• 설문지 워딩 / 배열순서 / 질문방법의 유의사항</li> <li>• 조사목적별 설문지 사례 설명</li> </ul>	8H
리서치 실행 및 결과 활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 리서치 실행 절차 및 활용</li> <li>• 조사원 선발 및 교육</li> <li>• 데이터 수집</li> <li>• 검증 (Validation)</li> <li>• 자료 처리 및 데이터 파일 작성</li> <li>• 통계 분석 방법 : 빈도, 교차, 상관관계분석</li> <li>• 고객조사 결과분석기법</li> <li>• 보고서 작성방법 및 유의사항</li> <li>• 대안 선택 및 실행 Step</li> <li>• 결과 평가 및 피드백</li> </ul>	
연구조사 분석 사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객만족도 조사</li> <li>• 제품테스트</li> <li>• 시장세분화 및 표적시장 선정 조사</li> <li>• 가격 수용도 조사</li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

# 마케팅 실무 사례 중심의 데이터 통계 및 회귀상관분석

사례 분석기법 학습과 실습을 통한 전략 및 기획업무의 역량 Upskilling

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

머신러닝	추정과 검정
상관분석	회귀분석
예측분석	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 실무에서 가설수립 및 검증에 대한 경영통계학적 지식 및 실무역량을 강화한다.
- 마케팅관련 데이터를 가치가 있는 정보(Value-added Information)로 변환할 수 있는 Data scientist로서 갖춰야할 본연의 모습(가치창출)을 실현할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크(토론 & 실습), Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
데이터 분석과 통계 분석의 입문	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 데이터 분석 프로세스와 전처리 방법</li> <li>• 머신러닝(machine learning) 사례</li> <li>• 가설(Hypothesis)과 검정(Test)의 이해</li> <li>• 데이터(특성)의 표현 : 중심, 산포, 분포</li> <li>• 정규분포(Normal Distribution), t, x2, F</li> </ul>	8H
추정(estimation)과 검정(test)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 구입비용(전구) 절감 사례</li> <li>• 광고(라디오/TV) 효과 차이분석 사례</li> <li>• 영업 사원/지점/사업부 간의 매출실적(년간) 평가분석 사례</li> <li>• 목표비율(%) 대비 실적에 대한 적합(동일)성 분석 사례</li> </ul>	1 일차
예측분석 (Prediction analysis)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 추세(Trend)와 계절적 변동(Seasonal variance)이 있는 예측분석 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 에어컨 : ETS(승법 / 가법) 모델 적용</li> <li>- 해외여행객수: Excel 함수 이용</li> </ul> </li> <li>• 잔차(Residual)의 독립성 검정(LBQ)</li> </ul>	8H
상관분석 (Correlation analysis)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기계 본체 판매대수와 소모품 판매량의 상관분석 사례</li> </ul>	
회귀분석 (Regression analysis)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지점별 영업환경과 매출에 대한 회귀분석 사례</li> <li>• 마케팅 4P 전략과 매출에 대한 분석 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 변수의 표준화(Standardization of variable)</li> <li>- 4P(x's)와 매출(y) 간의 상관분석</li> <li>- 다중공선성(Multicollinearity)과 분산팽창인자(VIF)</li> </ul> </li> <li>• 신입사원 연수기간과 업무실적에 대한 분석 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 모형의 변환(transformation of model)</li> </ul> </li> <li>• 최근 기간의 추세(Trend)를 고려한 매출 분석 사례</li> <li>• 구두 전문회사의 할인율(%)과 매출 분석 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 질적변수(qualitative variables) : 매출(y)</li> </ul> </li> </ul>	
		2 일차

## 마케팅 플랜 및 전략수립

마케팅 전략 분석부터 수립, 실행 계획까지 전 과정을 실습 중심으로 체득하는 실무 맞춤형 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

전략적 사고	환경 분석
STP & 4P	실행계획 설계

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 마케팅 전략 수립에 필요한 분석 프레임과 기획 역량을 갖추고, 전략을 실행 가능한 과제로 구체화할 수 있는 실무 능력을 배양합니다
- 실습과 자기 과업 연계를 통해 조직 내 전략적 사고를 실천으로 연결하는 실행력을 강화합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
전략적 마케팅 사고 정립	• 마케팅 전략이 필요한 이유와 역할	8H	1 일차
	• B2C vs. B2B 관점에서 마케팅 접근의 차이 • 구매 프로세스와 의사결정자 분석 (Buying Center) • [토론] 우리 회사 마케팅 전략이 부족한 지점은?		
시장과 환경을 보는 전략 분석법	• PEST, 5 Forces, Value Chain을 목적 중심으로 해석	8H	2 일차
	• 분석 도구별 핵심 질문과 해석 방식 실습 • [실습] 자사 제품/서비스를 분석 도구에 적용해보기 • SWOT보다 한 단계 발전된 “통합 전략 과제 도출표” 작성		
마케팅 전략 수립	• 세분시장 정의와 타겟 고객 설정	8H	2 일차
	• 고객 가치 제안에 맞는 포지셔닝 설계 • 4P 전략 수립 시 매력도/경쟁력 평가 적용 • [실습] 나의 상품 전략 수립 및 조별 피드백		
실행 가능한 전략으로 연결하기	• 전략 실행 단계에서 마케팅-영업-기획 연계 방법	8H	2 일차
	• 전략 KPI 도출 방식 및 성공사례 분석 • [실습] 전략 실행 체크리스트 & 실행 계획서 작성 • 나의 전략 To-do 리스트 3가지 작성		

# 마케팅 MBA

조직의 마케팅 전략화를 이끄는 리더를 위한 통합형 실전 마케팅 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[10일/80시간]

## 💡 교육키워드

Market Sensing	마케팅 트렌드
STP	사례 분석
Smart 4P	신제품 개발
히트상품 개발	마켓쉐어

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 기업 리더들이 마케팅 역량강화를 통한 전사적 마케팅 전력화 실현
- 개인을 넘어 조직 차원의 성과를 창출해 내는 엔진으로서 역할 수행
- 국내외 기업의 다양한 사례를 통해 마케팅 전반에 대한 깊이 있는 지식, 노하우를 이해

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, 토의

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
마케팅의 시작과 B2B 마케팅 트렌드	• 마케팅이란 무엇인가?	8H	1 일차
	• B2B에서 마케팅이 필요한 이유		
	• 시장기회를 발견하는 도구로서 Market sensing	8H	2 일차
	• 기업의 전략과 마케팅 전략을 연계하라!		
내부역량을 강화하자	• 마케팅 활동을 체계적으로 관리하라	8H	3 일차
	• 마케팅 기업의 최신 트렌드		
	• 시장기회를 발견하는 도구 Market Sensing		
보이지 않는 기회를 선점하라	• KEC의 역량수준 진단	8H	4 일차
	• 사례실습&토론		
	• 미충족 니즈와 시장 공백 발견 방법		
[집중사례연구] A사	• 기회 포착을 위한 경쟁사 및 환경 분석	8H	5 일차
	• 인사이트 도출을 통한 전략적 기획 실습		
	• A사는 시장성이 있었나?		
마케팅 중심 사고로 전환하라	• A사의 STP 전략 파헤치기 성공을 위한 런칭	8H	6 일차
	• 전략수립과 의사결정		
히트 제품을 만드는 7가지 비결	• 마케팅 성과를 좌우하는 Smart 4P	8H	7 일차
	• 사례실습&토론		
	• 신제품 개발은 어떻게 이루어지는가		
	• 히트제품 개발 기획		
제품이 아닌 이미지로 승부하라	• 최적의 제품라인과 폭을 구축하라	8H	8 일차
	• 사례실습&토론		
	• B2B기업은 왜 브랜드에 집중해야 하는가?		
	• 브랜드의 운명을 바꾸는 재활성화와 확장전략		
마켓쉐어(M/S)에 올인하라	• 브랜드 커뮤니케이션	8H	9 일차
	• 사례실습&토론		
	• 영업의 열정(熱情) 특강		
[집중사례연구] B사 vs C사	• 과학적 영업조직을 구축하라	8H	10 일차
	• 신뢰단계 5단계와 고객관리		
	• B사의 B2B 세일즈 프로세스		
	• C사의 전략적 고객관리 체계		
	• 영업실행력 강화를 위한 체계를 어떻게 구축하였나?		

# 신시장 신사업 발굴 마케팅 전략

신시장 신사업 발굴과 추진을 위한 효과적인 마케팅 전략 수립

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

마케팅 전략	Market Sensing
STP 전략	MKT'G Mix(4P)
비즈니스 모델링	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 마케팅 전략 수립 process와 핵심이론의 체계적 설명
- 신시장 신사업 발굴을 위한 환경변화 및 트렌드의 이해
- 실제 사례와 실습을 통한 실전적인 현업 적용

## 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
마케팅 Overview	• 마케팅과 영업의 차이점	8H	1 일차
	• B2C 마케팅 vs. B2B 마케팅		
	• 마케팅 전략 수립 Process		
	• 마케팅 팀은 무엇을 해야 하는가?		
Market Sensing	• 메가트렌드의 이해와 유망사업	8H	1 일차
	• 21C 마케팅 트렌드의 이해		
	• PEST Analysis		
	• 5 Forces Analysis		
STP를 통한 시장 공략	• 효과적인 Segment 방법론과 사례	8H	2 일차
	• 매력적인 목표시장 선정 방법		
	• 고객 Profiling의 중요성		
	• 효과적인 포지셔닝 전략 수립 방법론		
	• 간단한 실습/발표/피드백		
MKT'G Mix(4P) 전략 수립	• 핵심/유형/무형/포괄제품 개념의 이해	8H	2 일차
	• 바람직한 Pricing 방법론		
	• 다양한 유통채널의 이해		
	• Promotion의 종류와 활용법		
비즈니스 모델링	• 비즈니스 모델의 개념 및 중요성	8H	2 일차
	• 비즈니스 모델 캔버스(The 9 Building Blocks)		
	• 각 Block의 의미와 세부 내용		
	• 간단한 실습/발표/피드백		
마케팅 전략 사례 분석	• S사의 실제 마케팅 전략 사례	8H	2 일차
	• H사의 실제 마케팅 전략 사례		

# AI를 활용한 콘텐츠 마케팅 실무

업무 속도 향상과 마케팅 성과를 만드는 콘텐츠 마케팅

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

생성형 AI	멀티채널 콘텐츠
자동화 툴	트렌드 기획
실시간 마케팅	콘텐츠 성과측정
카피라이팅 툴	데이터기반 기획
AI 에디팅	AI 스토리보드

## 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 마케팅 채널별 전략 콘텐츠 운영법과 성과 분석을 연결할 수 있다.
- 실시간 트렌드를 반영한 콘텐츠 기획력을 강화할 수 있다.
- 생성형 AI 기반의 콘텐츠 제작과 자동화 흐름을 실무에 적용할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
AI 콘텐츠 전략과 채널 운영	• 생성형 AI 콘텐츠 흐름 이해 및 실습	8H	1 일차
	• 채널별 콘텐츠 기획과 톤앤매너 설계		
	• AI 활용 채널별 메시지 차별화 전략		
	• 성과를 높이는 멀티채널 활용법 분석		
	• 실습: AI 툴로 채널별 콘텐츠 샘플 제작		
데이터 기반 콘텐츠 기획과 시나리오	• 콘텐츠 성과지표 종류와 분석법 소개	8H	2 일차
	• 고객 행동 기반 데이터 수집과 해석		
	• 데이터 기반 콘텐츠 니즈 도출 연습		
	• AI로 스토리라인 자동 생성 실습		
	• 실습: 데이터 기반 콘텐츠 시나리오 제작		
AI 카피라이팅과 콘텐츠 스타일링	• AI 기반 문장 스타일 설계 팁 소개	8H	2 일차
	• 브랜드 어조별 문장 구성 방식 비교		
	• 콘텐츠 포맷별 톤 변화 실습		
	• AI 도구로 다양한 표현 기법 생성		
	• 실습: AI로 콘텐츠 스타일 3종 실습		
실습: AI로 콘텐츠 스타일 3종 실습	• 콘텐츠 자동화 툴 활용 사례 분석	8H	2 일차
	• 업로드 자동화 및 반복 작업 설계법		
	• 실시간 트렌드 반영 콘텐츠 구조 설계		
	• 콘텐츠 운영 루틴 자동화 전략 수립		
	• 실습: 자동화 흐름+캘린더+툴 연동 실습		

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
영업	1	KMAC 영업특강 10선			<ul style="list-style-type: none"> <li>영업 마인드셋</li> <li>고객 가치전달</li> <li>세일즈 심리</li> <li>설득 커뮤니케이션</li> </ul>
	1	세일즈토크 개발 워크숍	세일즈 대화 설계 역량	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>코칭 프로세스</li> <li>커뮤니케이션</li> <li>Role Playing</li> <li>영업프로세스 진단</li> </ul>
	1	독심의 기술	관계 형성 및 설득 커뮤니케이션 역량	13	<ul style="list-style-type: none"> <li>리더십 진단</li> <li>마인드 정립</li> <li>실행 전략</li> <li>리더십 성찰</li> </ul>
	1	영업(세일즈) 기본 역량 개발	영업 기본 역량	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>영업 마인드</li> <li>영업 기본기</li> <li>설득 스킬</li> <li>고객관리</li> </ul>
	1	세일즈 커뮤니케이션 스킬 향상	세일즈 커뮤니케이션 역량	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI 상담코칭</li> <li>공감대화</li> <li>성향분석</li> <li>맞춤화 전략</li> </ul>
	1	영업사원을 위한 회계 및 손익관리 기법	CRM 및 영업분석 도구 활용 능력	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>영업회계</li> <li>재무제표 분석</li> <li>손익분기점</li> <li>의사결정</li> </ul>
	1	영업 상담과 설득 스킬 향상	영업 커뮤니케이션 역량	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>니즈발굴</li> <li>영업상담</li> <li>관계 형성</li> <li>설득 스피치</li> </ul>
	1	고객발굴 및 운영실무	영업 운영 실무 역량	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객발굴</li> <li>영업전략</li> <li>신규고객</li> <li>고객 관리</li> </ul>
	1	제안 및 프리젠테이션 스킬 향상	프리젠테이션 역량	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>기획 포인트</li> <li>제안서 작성</li> <li>기획서 작성</li> <li>제안 전략</li> </ul>
	1	해외시장조사 기초과정		16	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외 시장조사</li> <li>조사기획 프로세스</li> <li>무역통계</li> <li>조사기획서</li> </ul>
	1	B2B 영업 상담 스킬		16	<ul style="list-style-type: none"> <li>성과창출</li> <li>영업 상담</li> <li>구매심리</li> <li>Role Playing</li> </ul>
	1	SOW 확대를 위한 관계강화 전략		16	<ul style="list-style-type: none"> <li>Value Selling</li> <li>Key Account</li> <li>SPC</li> <li>VCS</li> </ul>

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
800급	2	세일즈 컨설턴트 양성과정	세일즈 컨설팅 실무 역량	16	세일즈 프로세스 가시화 관리 고객 구매심리 영업스킬
	2	진단기반 세일즈 역량개발	영업 역량 분석 및 개발 역량	8	코칭 프로세스 영업프로세스 진단 Role Playing 커뮤니케이션
	2	세일즈 리더십 강화교육	세일즈 리더십 실행 역량	8	영업관리역량 성과 세일즈 Step Up 동기
	2	영업 관리자 리더십 향상	영업 리더십 및 팀 운영 역량	16	영업성과 코칭 KPI 관리 몰입조직 디지털 코칭
	2	스마트 성과관리 전략	성과관리 전략 수립 역량	16	AI 성과분석 데이터 리딩 KPI 설계 디지털 성과관리
	2	사례중심의 매출채권관리 실무	채권관리 실무 역량	16	매출 채권관리 약속어음 신용조사 채권회수
	2	전략적 영업 협상 실무	협상력 및 수익관점 제안 능력	16	영업 협상 신규 고객 협상 전략 윈윈 협상
	2	세일즈 코칭 역량 개발	세일즈 코칭 역량	8	영업 리더십 인재 육성 문제 해결 영업 프로세스
	2	거래처 신용평가와 리스크 관리	신용평가 및 위험관리 역량	16	손익계산서 거래처 ABC 분류 재무분석 신용평가
	2	Win-Win 협상계획 수립과 실행		16	가격협상 협상전략 협상계획 수립 커뮤니케이션
	2	신시장/신규고객 개척 영업		16	신시장 개척 Process 제안 영업 신규고객 제안스킬 사례분석
	2	핵심 거래처 관리		16	Key Account 기회 유형별 접근 SPC 분석 VCS 적용

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
주요	2	해외 시장/고객 조사 전략 실행		16	<div>고객 조사</div> <div>디지털 조사 툴</div> <div>전략 도출</div> <div>조사계획 설계</div>
	3	B2B 가격협상전략		16	<div>영업환경 변화</div> <div>고객중심</div> <div>가시화 관리</div> <div>영업스킬</div>
	3	B2B 영업전략수립 및 실행		16	<div>AI 영업전략</div> <div>고객 인사이트</div> <div>실행관리</div> <div>리드 전략</div>
	3	성공하는 영업조직의 과학적 운영관리	영업조직 운영관리 역량	16	<div>가격 협상</div> <div>협상 계획</div> <div>협상 실행</div> <div>설득 구조</div>
	3	300% 성장하는 혁신적인 영업 전략	혁신 영업 전략 수립 역량	16	<div>영업이슈 분석</div> <div>영업 전략 수립</div> <div>실행 계획 수립</div> <div>B2B 영업전략</div>

## 세일즈토크 개발 워크숍

영업 패러다임 변화에 맞춰 코칭 기반 세일즈 대화를 설계하는 실전형 워크숍

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

코칭 프로세스	커뮤니케이션
Role Playing	영업 프로세스 진단
상황별 대응스킬	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 영업관리자로서 부하직원의 코칭 필요 학습을 도출하고, 코칭 프로세스에 부합한 커뮤니케이션 스킬 강화

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, R/P

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
Intro	• 감/경험/근성의 영업의 변화	8H 1 일 차
	• 과학화 / 선행관리 / 습관화	
	• 진단(미스터리쇼핑, 자가진단) 결과 및 표준 프로세스 공유	
영업 상황별 대응스킬	• 선행관리의 이해 : 타사사례, 당구이론 - 현재 선행관리 포인트는? Exploring / Presenting	
	• Exploring / Presenting 중심의 스킬 교육	
	• 조별 영업 상황별 구체적 사례 작성	
	• R/P 진행을 위한 영업상황 조별 선정 및 배분	
R/P 사례개발	• 조별 영업 상황별 구체적 사례 작성	
	• R/P 진행을 위한 영업상황 조별 선정 및 배분	
R/P 및 피드백	• Role Play 운영기준 공유 및 R&R 설정	
	• Pair(2~3명)별 Role & Play 진행	
	• 실행 열정 다지기!	

# 득심의 기술

사람의 마음을 얻으면, 성과는 따라온다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/13시간]

## 💡 교육키워드

리더십 진단	마인드 정립
실행 전략	리더십 성찰

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 구성원의 '모습'이 아닌 구성원의 '마음' 변화에 초점을 맞춘 과정
- 득심지수 진단지 활용을 통한 교육 전 동기부여 및 교육 후 현업전이 촉진
- 현장에서 실제 성과창출이 입증된 교육
- 현업에서 즉시 실천 가능한 간단 명료한 솔루션 제공

## 교육방법(교수법)

: 강의, 진단

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정			
Prologue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 나는 어떠한 리더인가</li> <li>• 득심이 필요한 이유</li> </ul>	5H	1 일차		
心	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주려는 마음 갖기의 중요성</li> <li>• 주고자 하는 마음 갖기가 어려운 이유 발견</li> <li>• 주는 마음을 갖게 하는 법칙</li> <li>• 득심을 위한 내 마음 챙기는 방법</li> </ul>				
知	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상대를 먼저 아는 것의 필요성: 오해에서 이해로</li> <li>• 직원을 알기 위한 Must Have: 관찰과 빈틈 대화</li> <li>• 직장에서 직원들이 진정으로 원하는 3가지</li> </ul>			8H	2 일차
行	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 임계점의 의미와 득심에서 임계점이 어려운 이유</li> <li>• 득심 방정식</li> <li>• 득심 프로세스에 따른 지점에서의 득심 실천 방법</li> <li>• 득심 실행을 위한 SAM 법칙</li> </ul>				
Epilogue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 본 과정 Mission Clear 점검</li> <li>• 현업에서의 득심을 위한 실천 가이드, 득심 진단지 활용</li> </ul>				

## 영업(세일즈) 기본 역량 개발

사업과 업무를 기획하는 모든 직장인에게 요구되는 필수적인 개념과 기법을 학습하는 기초과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

영업마인드	영업 기본기
고객심리	영업 프로세스
니즈발굴	상담스킬
영업 계획	영업 실행력
설득 스킬	고객관리

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 영업활동에 필요한 지식, 스킬, 마인드 등 기본기를 다질 수 있습니다.
- 목표와 고객 관점에서 계획을 수립하고 실행하는 성과창출형 영업인재로 거듭날 수 있습니다.
- 타사/우수 영업직원의 사례를 벤치마킹하여 영업력을 높일 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
영업 마인드와 역할 set-up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업의 본질은 무엇인가?</li> <li>• 나는 왜 영업을 하는가?</li> <li>• 영업의 진화</li> <li>• 영업의 달인은 무엇이 다른가? - 다양한 업종별 달인 사례</li> <li>• 영업사원의 기본 마인드</li> <li>• 나의 세일즈 유형 진단</li> </ul>	8H
영업의 기본 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객 심리의 이해 - 고객 심리 단계별 대응 방안</li> <li>• 고객 유형별 세일즈 커뮤니케이션 전략 - 고객 DISC 유형별 특성 및 전략</li> <li>• 영업 프로세스의 이해 - 업종별 영업 프로세스 사례 - 영업 프로세스 단계별 핵심 행동</li> <li>• 상담 준비 - 명확한 상담 목표 설정하기 - 상담 시나리오 작성하기</li> </ul>	8H
영업직원의 필수 직무역량과 스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업직무에 필요한 핵심역량과 스킬 정의</li> <li>• 세일즈 핵심기법 마스터 (사례 &amp; 토의 &amp; 실습) - 고객의 경계심 허물기 - 고객에게 전문가로서 인정받기 - 고객 요구 / 니즈 찾기 - 효과적으로 상품 차별화 하기 - 상담 클로징하기 - 고객 거절에 대응하기</li> </ul>	8H
영업 실행력 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업목표와 실행전략 수립 - Backward Thinking을 활용한 실행 중심의 영업 계획 수립</li> <li>• 영업 성과 창출의 핵심 Factors - 업종별 영업 성과 창출의 핵심 Factor</li> <li>• 영업활동설계 및 Visual Planning</li> <li>• [실습] 실천 계획서작성</li> </ul>	8H

1  
일  
차

2  
일  
차

# 세일즈 커뮤니케이션 스킬 향상

고객이 스스로 구매하게 만드는 마법의 화술, 세일즈 커뮤니케이션 기술

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI 상담코칭	공감대화
하이브리드 세일즈	디지털 소통
고객데이터	성향분석
맞춤화전략	설득기술
세일즈 스토리	신뢰형성과정

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 하이브리드 세일즈 상황에서도 일관된 고객 신뢰를 형성할 수 있다.
- 고객 데이터를 활용해 맞춤형 공감 커뮤니케이션이 가능하다.
- 디지털 기반 커뮤니케이션 전략으로 설득력을 높일 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
디지털 시대의 상담 기본 역량	• 세일즈 커뮤니케이션의 최신 변화 이해	8H	1 일차
	• 디지털 상담 상황의 특성과 한계 파악		
	• AI 기반 상담 대화 흐름 분석 실습		
	• 신뢰 중심 상담 오픈 전략 정리		
	• 실습: AI 상담 시나리오 진단 및 피드백		
공감 소통을 위한 고객 이해 전략	• 고객 유형별 성향 분석 기법 습득	8H	2 일차
	• 정서적 신호를 읽는 공감 대화 기법		
	• 비언어적 요소의 설득력 극대화 방법		
	• 디지털 환경에서의 공감 전달 노하우		
	• 실습: 페르소나별 공감 멘트 설계		
맞춤형 설득을 위한 대화 구조	• 고객 니즈 기반 질문 흐름 구조 설계	8H	2 일차
	• FAB 기법을 활용한 핵심 메시지 전달		
	• 성향별 맞춤 제안 대화 시나리오 구성		
	• 결정 유도형 마무리 대화 기법 연습		
	• 실습: 제안형 대화 구조 시트 작성		
세일즈 지속성과 신뢰 강화 기술	• 후속 대화에서 신뢰 유지 전략 이해	8H	2 일차
	• 상황 대응을 위한 리프레이밍 기법 소개		
	• 장기관계 유지를 위한 팔로우 커뮤니케이션		
	• 리텐션 중심의 관계 맺기 기술 훈련		
	• 실습: 후속 상담 플로우 매뉴얼 작성		

# 영업사원을 위한 회계 및 손익관리 기법

영업기획, 영업관리, 영업지원, 영업, 채권관리 실무를 위한 필수 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

영업회계	재무회계
관리회계	신용분석
공헌이익	재무제표분석
판매가격	한계이익
손익분기점	의사결정

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 영업사원들이 알아야 할 재무제표 분석 및 공헌이익 분석을 바탕으로 정량적 관리
- 거래처 재무제표 분석을 통한 거래처 진단 및 효율적 리스크 관리
- 관리회계를 통하여 유익하고 다양한 단기적 의사결정 활용

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
재무제표 구조 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회계 개념 및 종류</li> <li>• 재무제표 상관 관계</li> <li>• 재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표 구성 요소</li> <li>• 기업 신용 위험 분석 구조</li> </ul>	8H 1 일차
재무제표 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재무제표 분석(안정성, 수익성, 유동성, 활동성 등)</li> <li>• 거래처에 대하여 반드시 체크하여야 할 재무제표 5가지 분석 항목</li> <li>• Cretop, NICE BizLINE, 이크레더블, CREDEX</li> </ul>	
거래처 부실예측 및 여신관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재무제표 Work Shop</li> <li>• 기업의 부실원인과 징후 체크리스트</li> <li>• 부실예측 모형</li> <li>• 재산파악 방법</li> <li>• 신용조사 종합 평가</li> <li>• 여신관리 연계 활용</li> </ul>	
원가 구조 이해 및 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 원가 개념 및 분류 방법</li> <li>• 변동비와 고정비 분해 방법</li> <li>• 변동원가와 초변동원가 계산 비교</li> <li>• 마케팅 공헌이익 관리</li> </ul>	
손익분기점 분석 및 활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 손익분기점 산출 및 분석</li> <li>• 공헌이익율 및 안전여유율 활용</li> <li>• C.V.P분석 및 다양한 활용</li> </ul>	8H 2 일차
판매가격 검토 및 정책	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 총원가 산출 및 판매가격 산출</li> <li>• 판매 가격 산정의 다양한 방법</li> <li>• 판매 전략에 따른 가격 전략 수립</li> </ul>	
재무 및 원가 분석을 활용한 단기적 의사결정	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사례1) 목표매출액 다양한 설정 방법</li> <li>• 사례2) 목표이익 증대를 위한 다양한 방안</li> <li>• 사례3) 견적서 작성시 공헌이익 활용 방법</li> <li>• 사례4) 거래처 판매가격 활용에 따른 의사결정</li> <li>• 사례5) 제품별 공헌이익 관리에 따른 의사결정</li> <li>• 사례6) 자가생산과 외주구매 의사결정</li> <li>• 사례7) 특별 추가 주문을 수주할 것인가</li> <li>• 사례8) 적자사업부를 폐지할 것인가, 유지할 것인가</li> <li>• 사례9) 영업권은 얼마인가</li> </ul>	
재무제표 구조 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회계 개념 및 종류</li> <li>• 재무제표 상관 관계</li> <li>• 재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표 구성 요소</li> </ul>	

# 영업 상담과 설득 스킬 향상

성과를 올리는 커뮤니케이션 능력

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

관계형성	니즈발굴
영업상담	비즈니스 매너
관계 형성	가치판매
경청	상품설명
설득스피치	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 고객의 구매 심리 프로세스를 파악하여 고객과의 커뮤니케이션을 리드할 수 있습니다.
- 나에게 맞는 상담 및 설득 스타일을 발견하고 현업에 적용할 수 있습니다.
- 부정적인 상황에서도 물러서지 않고 효과적으로 대응할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
영업 상담의 기본기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업직원에 대한 역할 변화</li> <li>• 일에 대한 생각의 변화</li> <li>• 영업의 본질 : 마음을 움직이는 일</li> <li>• 구매 과정에서의 고객 심리 변화 7 Step</li> <li>• 거절 극복을 위한 마인드 Set</li> </ul>	8H
상담 준비와 관계형성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객 성향 진단 및 커뮤니케이션 전략</li> <li>• 방문 약속 잡기 : Cold Calling</li> <li>• 철저한 상담 준비 : 상담 시나리오</li> <li>• 질문의 중요성 및 질문법 [실습] 질문 만들기 연습</li> <li>• 고객의 경계심 허물기 : Opening Approach</li> <li>• 나를 전문가로 인식시키기 : Business Approach</li> </ul>	
니즈 파악과 상담스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객의 비즈니스 분석을 통한 니즈 찾기</li> <li>• 질문을 통한 니즈 찾기 : SPIN [실습] 고객 니즈 찾기</li> </ul>	
효과적인 설득 기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상품 차별화 화법 : Framing, FABE [실습] 우리 상품 차별화 화법 작성</li> <li>• 상담 클로징 기법</li> <li>• 성공적인 협상 프로세스</li> <li>• 협상 핵심 스킬 [실습] 협상 게임</li> </ul>	8H
상담/설득의 난관 극복 스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객의 거절/부정적 반응 형태별 대처 스킬</li> <li>• 경쟁사 비교시 극복 전략 및 스킬</li> <li>• 가격 저항 완화 스킬</li> </ul>	
영업 전략 및 실행 계획 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 성과의 80%를 만들어 내는 핵심행동</li> <li>• 성공 습관 만들기</li> <li>• 가시화를 통한 실행력 강화</li> <li>• [실습] 업무 실천 계획서 및 Action Plan 작성</li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

# 고객발굴 및 운영실무

## 고객 발굴의 세일즈 마스터 만들기

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

고객 발굴	세일즈
마스터	전략 수립
영업 전략	핵심 전략
신규 고객	실행 전략
니즈 발굴	고객 관리

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 고객과 충분한 정보 교환을 함으로써 서로에게 이익이 되는 결정을 내릴 수 있습니다
- 고객과의 장기적인 관계를 구축할 수 있습니다.
- 고객이 우려하는 바에 대해서 솔직하고도 효과적으로 대응할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
고객 발굴의 프로세스	• 고객 세분화와 타게팅의 중요성	8H	1 일차
	• 고객발굴의 다양한 방법		
	• 고객 접근 프로세스		
B2B의 구매결정 요인 분석	• 일반 고객과 법인 고객의 차이	8H	1 일차
	• B2B의 고객발굴 프레임		
	• 고객발굴을 위한 고객 구매 센터의 분석		
	• 고객발굴의 마일스톤 수립		
고객사의 니즈 파악	• 고객 니즈란 무엇인가?	8H	2 일차
	• B2B 니즈의 구조		
	• 가설니즈 파악을 위한 정보 수집과 분석		
	• 니즈파악을 위한 상담스킬		
제안으로 터치하기	• 고객 맞춤 제안이란	8H	2 일차
	• 프레젠테이션의 3요소 분석		
	• 제안 프레젠테이션을 위한 로드맵		
	• 프레젠테이션의 목표 기술문 작성		
	• 프레젠테이션의 자료 작성 방법		
상호 만족하는 협상하기	• 세일즈에서 협상이란	8H	2 일차
	• 언제 협상을 시작하는가		
	• 세일즈 협상 5단계 프로세스		
	• 수익향상을 위한 프라이싱 기법		
신뢰 관리 하기	• 왜 구매고객을 관리해야 하는가	8H	2 일차
	• 고객관리를 위한 핵심고객 선정		
	• 핵심고객과의 관계 분석		
	• 관계수준 향상을 위한 방법		

## 제안 및 프리젠테이션 스킬 향상

영업 조직의 현장 활동 강화를 통한 핵심 성과 창출

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

기획포인트	제안서 작성
제안 요청서	영업 제안서
제안 전략	차별화
수주 영업	기획서 작성
핵심 메시지	스토리텔링

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 고객을 사로잡는 프리젠테이션으로 경쟁에서 우위를 선점할 수 있습니다.
- 설득력 있는 제안서를 기획하고 작성하는 실무를 수행할 수 있습니다.
- 제안 전반에 대한 폭넓은 이해를 바탕으로 제안서를 기획하고 작성하는 실무를 수행할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
영업 제안 및 프리젠테이션의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업 프리젠테이션의 트렌드</li> <li>• 영업 프리젠테이션의 5대 성공 요소</li> <li>• 프리젠테이션의 형식, 수단, 환경</li> </ul>	8H 1일차
영업 프리젠테이션의 기획	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프리젠테이션의 목적</li> <li>• 제안서란, 제안서의 중요성</li> <li>• 제안요청서 (RFP) / 정보 요청서 (RFI) 개념</li> </ul>	
전략적 프리젠테이션의 개발	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상대방이 원하는 것 알아내기</li> <li>• 상대방이 알아 듣기 쉽게 표현하기</li> <li>• 차별화 포인트 만들기</li> <li>• Key Message 만들기</li> <li>• Storytelling 하기</li> </ul>	
프리젠테이션의 기법과 노하우	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프리젠테이션 3요소</li> <li>• 서론 : 듣고 싶고 집중하도록 하라</li> <li>• 본문 : 이해하기 쉽게 구성하라</li> <li>• 결론 : 받아들이고 수용하도록 하라</li> </ul>	
청중을 우리 편으로 만드는 기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 청중의 Interest 파악하기</li> <li>• 청중의 지식수준 파악하기</li> <li>• 청중이 처한 상황 파악하기</li> </ul>	

## 해외시장조사 기초과정

해외시장조사의 개념부터 조사기획과 통계자료 활용까지 실무 기초를 익히는 입문 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

해외시장조사	조사기획 프로세스
2차자료 분석	무역통계
조사계획서	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 해외시장조사의 개념과 흐름을 이해하고, 조사기획 및 자료 분석의 기초 역량을 갖추드립니다
- 2차 공공데이터 중심의 조사 실습을 통해 실제 조사 준비를 수행할 수 있도록 합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
해외시장조사의 이해	• 해외조사의 목적과 필요성	8H	1 일차
	• 정보자료 종류 및 수집 경로		
	• 주요 공공기관/통계 포털 소개		
해외조사 프로세스	• 조사기획~수행까지 전체 절차 이해	8H	2 일차
	• 조사 목적 정의, 조사 항목 설계		
	• 조사보고서 기본구조		
무역통계 및 2차자료 분석	• TradeMap, K-stat, KOTRA 자료 분석법	8H	2 일차
	• 주요 무역지표 해석 실습		
	• [실습] 대상국 시장의 2차자료 분석		
조사기획 실습	• 조사기획서 작성 실습	8H	2 일차
	• 조사목적-항목-자료 연결 논리 설계		
	• 조사계획 발표 및 피드백		

# B2B 영업 상담 스킬

성과를 창출하는 영업상담의 A to Z

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

성과창출	영업상담
영업상담 프로세스	구매심리
의사결정라인	Role Playing

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 성과창출을 위한 B2B 영업상담 프로세스를 이해하고 활용할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
성과를 창출하는 B2B 영업 상담 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>B2B 영업 환경의 변화</li> <li>고객의 마음은 어떻게 움직이는가?</li> </ul>	8H 1일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>성과를 창출하는 B2B 영업 상담 Skill-up : 거래처의 구매심리 분석, 거래처의 의사결정라인 분석</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>거래처의 구매심리 분석               <ul style="list-style-type: none"> <li>고객은 왜 우리의 제안을 거부하는가?</li> <li>변화를 이끌어 내라 (장벽과 원동력 분석)</li> <li>제안은 한번에 성공하지 않는다</li> <li>반드시 거래를 이끌어 내는 제안 프로세스</li> </ul> </li> </ul>	
B2B 영업 상담 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>거래처의 의사결정라인 분석               <ul style="list-style-type: none"> <li>명확한 거래 목표의 설정</li> <li>최종의사결정자, 실무자, 사용자 분석</li> <li>파워, 평가, 장벽, 원동력 프로세스</li> <li>누가 내 편인가? 나의 Helper를 만들어라</li> </ul> </li> </ul>	8H 2일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>1단계 오프닝 : 신뢰구축과 유대감 형성하라               <ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] 1단계 B2B 영업 상담 시나리오 작성</li> </ul> </li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>2단계 질문 : 질문을 통해 고객을 먼저 이해하라               <ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] 2단계 B2B 영업 상담 시나리오 작성</li> </ul> </li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>3단계 설득 : 솔루션을 제안하고, 고객을 설득하라               <ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] 3단계 B2B 영업 상담 시나리오 작성</li> </ul> </li> </ul>	
B2B 영업 상담 Role playing & Wrap up	<ul style="list-style-type: none"> <li>4단계 클로징 : 임팩트하게 클로징하고 거절과 반론에 대응하라               <ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] 4단계 B2B 영업 상담 시나리오 작성</li> </ul> </li> </ul>	8H 2일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] B2B 영업상담 프로세스 최종 Role/Playing</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>[실습] 성과창출을 위한 B2B 영업상담 Action Guide 작성</li> <li>B2B 영업상담 프로세스 핵심 포인트 Wrap-up</li> </ul>	

# SOW 확대를 위한 관계강화 전략

핵심 거래처와의 관계 강화를 기반으로 SOW 확대 전략의 기본 구조를 익히는 입문형 교육

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

Value Selling	Key Account
SPC	관계증진 전략
VCS	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- B2B 고객과의 핵심 관계를 이해하고, 거래 지속과 확장을 위한 관계 강화 전략을 기초적으로 습득합니다
- 핵심 고객의 유형별 특성을 이해하고, SOW 확대의 방향성을 잡는 기반을 마련합니다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
핵심 거래처 관리의 이해	• B2B 고객 유형 및 핵심 고객 정의	8H	1 일차
	• Value Selling의 필요성과 사례		
	• 거래처 관리와 고객관계 단계		
	• SOW 확대의 기본 방향성		
	• 고객 관계 강화의 주요 요소		
거래처 유형과 관리 포인트	• Key Account와 일반 고객의 차이	8H	2 일차
	• 고객 분류 기준 및 관리 방법		
	• 거래 안정화 전략 사례		
	• SOW 확대를 위한 고객별 접근법		
	• 자사 고객군 진단 실습		
SPC와 관계증진 프레임워크	• SPC(Sales Performance Chain) 이해	8H	2 일차
	• 개인/조직/외부 관점 분석		
	• 경쟁 우위 확보를 위한 내부 분석		
	• 영업기회 도출을 위한 환경 분석		
	• 조별 관계증진 전략 시뮬레이션		
VCS 기반 가치창출 전략	• VCS(Value Creation Strategy) 기본 개념	8H	2 일차
	• 고객의 Pain Point 파악		
	• 가치 제안서(Value Pitch) 개요		
	• 실습: 자사 고객 대상 가치 제안 기획		
	• Win-Win 관계 구축 전략		

## 세일즈 컨설턴트 양성과정

경영전반에 대한 이해와 더불어 고객 대상 컨설팅 역량 강화를 위한 A-Player 세일즈맨 양성

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

영업환경 변화	고객중심
세일즈 프로세스	고객 구매심리
선행지표	선행관리
가시화 관리	영업스킬
문제해결	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 기존의 채널 관리의 역할수행을 넘어 채널 대리점 경영 전반을 컨설팅하고 관리할 수 있습니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
영업환경 변화와 고객중심의 패러다임 구축	• 영업의 정의와 영업인으로서의 비전	8H	1 일차
	• 기업의 패러다임 변화와 고객중심 패러다임의 구축		
	• 신뢰관계 기반의 영업활동 사례 연구		
세일즈 프로세스 구축 실습	• 퍼시스 대리점의 세일즈 프로세스 공유	8H	1 일차
	• 고객의 구매심리의 세일즈 프로세스 접목		
	• 고객 구매심리를 접목한 영업활동 관리 및 성과창출 사례연구		
선행관리 체계 구축	• 선행관리의 중요성 이해	8H	2 일차
	• 선행지표의 도출 : 실습] 대리점의 영업활동 선행지표 도출, 핵심 행동 지표(액션지표)의 도출		
	• 선행관리를 위한 매니지먼트체계 • 타 산업의 선행지표, 행동지표 관리 사례연구		
가시화 관리	• 영업활동 관리를 위한 가시화 관리 : 실습] 대리점의 영업활동 선행지표 도출, 핵심 행동 지표(액션지표)의 도출	8H	2 일차
영업스킬 강화 및 Motivation 관리	• 문제와 문제해결 • 성과를 내기위한 수행체계와 문제해결 - 문제정의/ 원인분석/ 해결안 도출/ 부하직원 코칭		
	Wrap Up		

## 진단기반 세일즈 역량개발

진단을 통해서 세일즈 프로세스 내 취약한 단계를 발견하고 강화시키는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

코칭 프로세스	커뮤니케이션
Role Playing	영업 프로세스 진단
상황별 대응스킬	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 기존의 채널 관리의 역할수행을 넘어 채널 대리점 경영 전반을 컨설팅하고 관리할 수 있습니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, R/P

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
Intro	• 감/경험/근성의 영업의 변화	8H 1 일 차
	• 과학화 / 선행관리 / 습관화	
	• 진단(미스터리쇼핑, 자가진단) 결과 및 표준 프로세스 공유	
영업 상황별 대응스킬	• 선행관리의 이해 : 타사사례, 당구이론 - 현재 선행관리 포인트는? Exploring / Presenting	
	• Exploring / Presenting 중심의 스킬 교육	
	• 조별 영업 상황별 구체적 사례 작성	
	• R/P 진행을 위한 영업상황 조별 선정 및 배분	
R/P 사례개발	• 조별 영업 상황별 구체적 사례 작성	
	• R/P 진행을 위한 영업상황 조별 선정 및 배분	
R/P 및 피드백	• Role Play 운영기준 공유 및 R&R 설정	
	• Pair(2~3명)별 Role & Play 진행	
	• 실행 열정 다지기!	

## 세일즈 리더십 강화교육

성과 중심의 영업문화와 동기부여 리더십을 통해 강한 영업조직을 구축하는 실전형 리더 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

영업관리역량	세일즈 Step up
성과	중점 선행지표
동기	동기 진단

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 영업 리더로서 조직 성과를 이끌어내기 위한 전략적 사고와 실행력을 강화합니다
- 총동기 진단을 바탕으로 구성원의 몰입을 높이고, 예측 불가능한 상황에서도 성과를 내는 리더십을 함양합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
영업관리역량 강화 사례 및 방법론	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일본 후나이 모델 벤치마킹을 통한 성과창출 활성화 전략</li> </ul>	8H 1일차
강한 영업 조직, Sales Step Up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 왜 강한 영업이 필요한가?</li> <li>• 세일즈 Step Up 프로세스 학습</li> <li>• 중점 선행지표 개념 이해 및 도출 방법론 학습</li> </ul>	
성과란 무엇인가?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 성과의 2가지 종류(전술적/전략적 성과)</li> <li>• 예상치 못한 상황에서도 성과를 내려면?</li> </ul>	
동기란 무엇인가?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 모티브 스펙트럼 : 즐거움/의미/성장/정서적 압박감/경제적 압박감/타성</li> <li>• 총 동기 진단 : (Activity) 나의 총 동기 지수는? : 고성과 기업의 총 동기가 높은 이유는?</li> </ul>	
나와 조직의 성과를 높이는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 나와 조직의 성과를 높이기 위해 행여야 할 3가지</li> <li>• 총 동기를 올리는 리더십 스타일</li> </ul>	

# 영업 관리자 리더십 향상

영업 부서 관리자의 사업 역량과 리더십 개발

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI리더십	영업성과 코칭
하이브리드 조직	예측분석
몰입조직	실행문화
KPI 관리	디지털 코칭
목표 정렬	팀 동기 부여

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 변화하는 영업 환경에서 하이브리드 팀 운영 전략을 수립할 수 있다.
- 성과 중심 조직문화를 형성하고 몰입을 유도하는 코칭이 가능하다.
- AI와 데이터 기반의 리딩으로 조직의 실행력을 높일 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
AI 기반 성과 예측과 실행 전략	• AI 예측 데이터를 활용한 실적 분석	8H	1 일차
	• 성과 차이를 만드는 주요 변수 도출		
	• 실행력 중심 KPI 재설계 방법 정리		
	• AI 기반 영업 위험요소 조기 탐지법		
	• 실습: 실적 데이터 분석 + 실행 시트 작성		
하이브리드 조직의 성과 리딩 기술	• 비대면 영업조직의 소통 구조 이해	8H	2 일차
	• 하이브리드 환경의 성과관리 방식 습득		
	• 성과 이슈 유형별 리딩 패턴 설계		
	• 분산된 팀을 하나로 만드는 몰입 기술		
	• 실습: 팀 상황 맞춤 리딩 플랜 작성		
영업 팀 목표 정렬과 자율성 강화	• 팀/개인 목표 정렬 매커니즘 구조화	8H	2 일차
	• 구성원 주도 실행력을 높이는 과정 설계		
	• 조직 몰입을 위한 의미 연결 대화법		
	• 리더-팀원 간 실행 점검 미팅 기법		
	• 실습: 목표 정렬 코칭 시나리오 실습		
성과 중심 코칭과 팀 몰입 전략	• 피드백 중심 코칭 대화 구조 설계	8H	2 일차
	• 성과 요인을 구체화하는 질문 기법		
	• 심리적 몰입을 높이는 인정 대화 기법		
	• 실행 개선을 위한 맞춤형 액션 코칭		
	• 실습: 영업 코칭 플로우 설계 및 적용		

# 스마트 성과관리 전략

영업 조직의 현장 활동 강화를 통한 핵심 성과 창출

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI 성과분석	실행몰입
KPI 설계	예측 모니터링
데이터 리딩	실시간 대응
정성지표	현장주도전략
성과코칭	디지털 성과관리

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- AI 기반 실시간 데이터로 성과 상황을 예측하고 선제 대응할 수 있다.
- 현장 실행력 중심의 몰입형 KPI 설계가 가능하다.
- 정성·정량을 통합한 스마트 성과관리 체계를 구축할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례 설명

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
AI 기반 성과 분석과 트렌드 리딩	• AI 기반 지표 모니터링 톨 소개	8H	1 일차
	• 성과 변동 요인 실시간 분석 기법		
	• 성과 흐름 예측을 위한 패턴 리딩		
	• 데이터 기반 트렌드 감지 전략 정리		
	• 실습: 실적 데이터 트렌드 리딩 연습		
몰입을 유도하는 KPI 설계 방법	• KPI 유형별 장단점 비교 분석	8H	2 일차
	• 몰입형 KPI 설계를 위한 조건 정리		
	• 정성·정량 지표 혼합 구성 방식 소개		
	• 성과 피드백 루프 구성 전략 실습		
	• 실습: 우리 조직 KPI 재설계 워크시트		
실행력을 높이는 성과관리 운영	• 주간/월간 실행 점검 방식 설계 연습	8H	2 일차
	• 조직 실행력 진단 체크리스트 작성		
	• 실행 강화를 위한 목표 관리법 소개		
	• 성과 피드백 코칭 사례 공유 및 실습		
	• 실습: 실행 기반 성과 점검표 설계		
스마트 조직문화와 성과 정렬 전략	• 성과 정렬을 위한 의사결정 구조 이해	8H	2 일차
	• 팀-개인 목표 연결 사례 분석		
	• 문화적 성과 장벽 요인 진단 워크숍		
	• AI 활용 조직 성과 시각화 사례 분석		
	• 실습: 성과 정렬 프로세스 플래닝		

## 사례중심의 매출채권관리 실무

매출채권의 사고 예방관리와 매출채권 사고 발생 시 Golden Time에 효율적인 방법을 활용하여 성공적으로 매출채권을 회수하는 방법론을 제시합니다

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 🔍 교육키워드

매출채권관리	신용조사
담보관리	근저당권
약속어음	전자결제
채권회수	강제회수
가압류	지급명령

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 매출채권관리에 대한 기본적인 개념과 실무적용 방법을 설명할 수 있습니다.
- 신용조사, 여신한도관리, 담보관리를 통해 부실채권 발생을 예방할 수 있습니다.
- 회수기법, 효율적인 법 조치를 활용하여 다양한 문제와 이슈에 대응할 수 있습니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
채권관리의 기본	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 매출채권관리의 흐름</li> <li>• 매출채권관리의 포인트</li> </ul>	
거래처 신용조사	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신용정보 조회서비스의 활용</li> <li>• 거래처 재무분석</li> <li>• 비재무적요인의 신용조사</li> <li>• 공적장부 열람을 통한 부실화 징후 파악</li> <li>• 거래처 부실화 징후 체크리스트</li> </ul>	8H
담보관리와 여신한도 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 담보의 종류</li> <li>• 부동산 물건의 가치평가와 권리분석</li> <li>• 근저당권의 설정과 사후관리</li> <li>• 예금 질권의 설정과 실행</li> <li>• 지급보증보험/지급보증</li> <li>• 신용보험(매출채권보험)의 활용</li> <li>• 여신한도관리</li> </ul>	8H
어음관리/전자결제	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 약속어음/ 당좌수표/ 전자결제</li> <li>• 부도나기 쉬운 어음의 구별법</li> <li>• 부도와 부도 시 대처 방법</li> <li>• 전자결제의 종류</li> <li>• 전자결제를 받을 때 주의할 사항</li> </ul>	
임의회수/채권보전	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 심리기법을 활용한 채권회수기법</li> <li>• 채권양도/물품양수의 활용</li> <li>• 채권 소멸시효를 연장하는 방법</li> <li>• 가압류 절차(가압류의 활용방법)</li> </ul>	8H
강제회수	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지급명령의 활용</li> <li>• 민사소송 절차</li> <li>• 유체동산의 강제집행</li> <li>• 채권의 강제집행</li> <li>• 재산명시의 활용</li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

# 전략적 영업 협상 실무

협상력으로 10%의 이익 만들기

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

협상 대안	영업 협상
협상 스타일	전략수립
영업전략	설득
신규 고객	실행 전략
커뮤니케이션	윈윈협상

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 설득과 협상의 차이에 대한 이해를 통해 협상의 주도권을 획득할 수 있다.
- 협상의 다양한 대안 개발능력향상으로 협상커뮤니케이션을 주도할 수 있다.
- 실제적인 협상커뮤니케이션을 통해 관계와 성과를 모두 달성할 수 있게 한다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
협상의 중요성	• 갈등해결과 협상	8H 1 일차	
	• 세일즈에 있어서 협상의 위치		
	• 협상의 정의와 종류		
협상의 기초개념	• 협상의 용어와 개념 이해		
	• 성공적인 협상의 조건		
	• 세일즈협상의 정의와 윈윈의 조건		
	• 영업협상의 문제점과 해결방안		
협상역량과 스타일	• 성공적인 협상을 위한 역량		8H 2 일차
	• 유형으로 본 협상 스타일		
	• 유형별 협상의 결과 및 문제점과 대응책		
협상의 준비와 분석	• 협상정보의 종류와 수집 방법		
	• 협상의 3요소 분석(정보, 시간, 파워)		
	• 협상의 이해관계자 분석		
	• 협상의 전략적 방향 수립		
	• 협상목표와 이슈의 우선순위 세팅		
협상의 대안개발	• 협상 대안 개발의 프로세스		
	• 협상 거래 변수의 확인		
	• 거래 가능한 변수를 통한 대안 개발		
	• 대안의 우선순위 선정 방법		
협상 커뮤니케이션	• 대안의 재무적 평가 방법		
	• 관계 구축		
	• 협상의 틀 잡기		
	• 제안 및 조정		
	• 합의		
	• 장애요인에 대한 대처		

# 세일즈 코칭 역량 개발

자사 영업사이클에 부합한 관리자의 세일즈 코칭 스킬 강화 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

영업리더십	문제 해결
인재육성	세일즈 코치
영업력	영업코칭
영업노하우	영업 프로세스
영업현장중심	행동변화

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 영업력의 노하우 전수를 위한 바람직한 영업 코칭 요령을 습득하고 실천한다.
- 멘토로서 필요한 마인드, 구체적인 코칭 방법론, 실행 방안을 마스터한다.
- 상대방의 구체적인 행동변화를 위한 나만의 코칭 스타일을 발견하여 실천한다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
세일즈 코칭의 필요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세일즈 환경변화 이해</li> <li>• 세일즈 패러다임의 변화</li> <li>• 영업생산성의 비밀과 세일즈맨의 육성방향</li> </ul>	8H 1 일 차
코칭의 기본	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 코칭의 정의와 전제</li> <li>• 코칭의 성과와 사례</li> <li>• 코칭의 3요소</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 성공적인 코칭을 위한 코치의 역량과 자세</li> <li>• 득이 되는 코칭 vs. 독이 되는 코칭</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 나만의 코칭 유형/스타일 진단</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세일즈맨 육성과 훈련방법               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Group Instruction/집단/개인</li> <li>- Customer interaction</li> <li>- 미팅 (일대일 미팅) / 퍼포먼스 리뷰</li> <li>- Buzz Session</li> <li>- 영업회의 및 조회 / Joint Work(동행 방문)</li> </ul> </li> </ul>	
실전! 나도 세일즈 코치!	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 나만의 코칭 스타일 파악</li> <li>• 실제적인 세일즈 코칭 프로세스</li> <li>• 부정적인 코칭 반응에 대한 대처 팁</li> <li>• [실습] 나만의 코칭 매뉴얼 작성</li> </ul>	

## 거래처 신용평가와 리스크 관리

거래처 신용평가, 거래처 부실화 징후 시 대처, 담보평가, 여신한도 관리 방법을 습득하고 활용하여 거래관계에서 발생하는 리스크를 최소화하는 방법론을 제시합니다.

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

재무상태표	손익계산서
재무분석	비재무적요인
신용정보라인	신용평가
거래처 ABC 분류	담보평가
여신한도관리	강제회수

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 재무상태표와 손익계산서를 이해하고 거래처 신용을 파악 할 수 있습니다.
- 신용평가와 담보평가를 할 수 있고 여신한도관리에 활용할 수 있습니다.
- 거래처 부실화 징후를 파악할 수 있고 거래처 부실화 징후 시 적절히 대처해 나갈 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
재무제표의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재무상태표의 이해</li> <li>• 손익계산서의 이해</li> </ul>	8H	1 일차
거래처 재무분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재무분석의 이해</li> <li>• 재무구성비율의 분석과 활용</li> <li>• 재무분석과 거래처 신용파악</li> <li>• 재무분석 실습</li> </ul>		
신용평가와 거래처 분류	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 비재무적 요인의 신용평가 요소</li> <li>• 신용정보라인의 활용</li> <li>• 거래처 신용평가</li> <li>• 거래처 ABC 분류</li> </ul>		
담보평가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 질권의 평가</li> <li>• 근저당권의 평가</li> <li>• 지급보증/이행지급보증보험/매출채권보험</li> </ul>		
여신한도관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 여신한도관리의 이해</li> <li>• 여신한도관리 1</li> <li>• 여신한도관리 2</li> </ul>	8H	2 일차
거래처 부실화 징후 및 대처방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 거래처 부실화 징후</li> <li>• 부실화 징후 시 채권 회수</li> <li>• 강제회수 및 법 조치</li> </ul>		

## Win-Win 협상계획 수립과 실행

협상의 원리부터 커뮤니케이션 전략, 실전 스킬까지 익혀 실무에 바로 적용 가능한 Win-Win 협상

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 🔦 교육키워드

가격협상	협상실행
협상계획수립	커뮤니케이션
협상전략	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 다양한 협상 스킬 이해하고, 협상전략수립 및 이기는 협상을 실행
- 협상의 본질과 구조를 이해하고, B2B 환경에 적합한 전략적 사고와 접근 방식을 습득

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
가격 협상 제대로 이해하기	• 오리엔테이션 & Ice Breaking_커뮤니케이션 & 협상 키워드	8H	1 일차
	• 협상의 hierarchy 이해 (관계 - 대화 - 설득 -협상)		
	• B2B 협상 vs 일반 협상 관점의 차이 이해		
협상 우위를 만드는 커뮤니케이션 기법	• 가치를 발견하는 고급 질문 기법	8H	2 일차
	• 관점 전환과 교환을 통한 이익 제안하기		
	• 협상 마무리 & 시뮬레이션		
협상 실행 Skill-up	• 협상 스타일 파악 및 유형별 실전 협상 실행	8H	2 일차
	• 상대방에게 가치를 제안하는 협상		
	• 협상 case 별 시나리오 플래닝		
협상 전략 및 계획 수립	• 스킬, 감정, 전략, 자원발굴, 가치분석	8H	2 일차
	• 현업의 협상 전략 & 스킬 적용 방안 도출		

## 신시장/신규고객 개척 영업

신시장 개척과 제안 영업 성공을 위한 고객 중심 접근 전략과 실전 대응 스킬을 익힙니다

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

신시장 개척 Process	신규고객 제안스킬
제안영업	사례분석

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 신시장 개척의 전략적 프로세스를 이해하고 고객 유형별 맞춤 영업 전략을 수립할 수 있습니다
- 제안 과정에서 고객 저항 요인을 파악하고, 고급 질문을 통해 실질적인 해결책을 제시하는 영업 실행력을 강화합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, 토론, 코칭

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
신시장 개척 Process	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신시장 개척이 필요한 3가지 상황 : 사업확장/경쟁 심화/시장의변화</li> <li>• 신시장 개척의 성공요건 3가지</li> <li>• 가치 중심의 조직간 시너지 포인트 발굴</li> <li>• 신시장 개척 전략과 Process 15단계와 Case Study: 시장선정 → 가망고객 집중제안 → Win case 만들기</li> </ul>	8H 1일차
개척의 장벽 이해와 극복	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신시장 개척 실패 사례 3가지_Case Study</li> <li>• 제안 영업 시 고객의 장벽 이해 : 영업을 만날 때 고객의 생각</li> <li>• 제안영업에서 고객의 3가지 저항 상황 분석과 대응 전략 : 무관심(No Interest), 대안있음(No Need), 의심(No Trust)</li> <li>• 고객의 욕구 분석과 제안 프레임 구축 : 조직에서 고객의 요구와 욕구 분석 - 영업의 대응 방안</li> </ul>	8H 2일차
신규고객 제안스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가치를 발견하는 고급 질문 기법</li> <li>• 관점 전환과 교환을 통한 이익 제안하기</li> <li>• 반드시 발생하는 고객 저항 응대 스킬</li> <li>• 고객 저항의 이유화 상황 파악, 형태에 따른 저항 응대 기법</li> <li>• 니즈를 구체화하는 SPPS(Situation / Problem / Pain / Solution) 고급 질문 활용을 통한, 고객 니즈 구체화와 성과 만들기</li> </ul>	8H 2일차

## 핵심 거래처 관리

거래처의 구조를 진단하고, SPC 기반 분석과 실습을 통해 SOW 확대 전략을 실행 중심으로 설계하는 고급 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

Key Account	SPC 분석
기회 유형별 접근	VCS 적용
거래확대	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 핵심 거래처의 구조적 진단과 기회 유형 분석을 통해, 관계 강화와 거래 확대 전략을 체계적으로 설계하고 실행합니다
- 조직의 영업성과를 높이기 위한 전략적 Account 관리 능력을 강화합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
핵심 거래처 관리 프레임	• 거래처 관리를 위한 전략적 관점 정립	8H	1 일차
	• 고성과 영업자의 핵심 관리 패턴		
	• Key Account 관리사례 분석		
	• 실습: 고성과자 거래관리 B/M 분석		
	• 관계 수준 진단 기준		
관계 증진 & 영업기회 도출	• 고객 유형별 기회 유형 4가지	8H	2 일차
	• 고객 포트폴리오 설계 기준		
	• 관계 증진을 위한 커뮤니케이션 포인트		
	• 기회 발굴을 위한 고객 구조 분석		
	• 실습: 유형별 기회에 맞는 영업전략 설계		
SPC 기반 통합 전략 설계	• SPC 모델의 실전 적용 방식	8H	2 일차
	• 개인/조직/경쟁/시장 4대 관점 정합화		
	• 태도/관계/경쟁력 통합 진단		
	• SOW 확대 전략과 SPC의 연결		
	• 사례 분석 및 전략 수립 토론		
핵심 거래처 전략 실행 3단계	• ① 정보수집: 고객 정보, 레퍼런스 파악	8H	2 일차
	• ② 진단: 관계 수준 및 SWOT 기반 분석		
	• ③ 제안: 가치창출안 및 목표 수립		
	• 실습: Action Plan 수립		
	• 발표 및 피드백		

## 해외 시장/고객 조사 전략 실행

시장·고객조사를 전략적으로 설계하고 디지털 툴을 활용해 인사이트를 도출하는 실무 고급 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

고객조사	디지털 조사 툴
전략도출	조사계획 설계

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 글로벌 시장 및 고객을 전략적으로 조사·분석하고, 조사 결과를 자사 마케팅 전략으로 연결하는 실무 역량을 강화합니다
- 디지털 기반 조사기법을 활용해 조사 정확도와 실행력을 동시에 확보합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
전략적 시장조사 설계	• 조사 목적에 따른 항목 세분화	8H	1 일차
	• 고객/경쟁사/유통조사 항목별 포맷		
	• whether / where / how 프레임워크		
조사도구 및 디지털 조사기법	• 문헌조사, 벤치마킹, E-Market 활용법	8H	2 일차
	• Google Trends, Think with Google, LinkedIn 탐색법		
	• 검색 키워드 최적화 방법		
조사 결과 분석 및 전략 도출	• 조사 결과 기반 타당성 분석	8H	2 일차
	• [실습] 소비자 세분화 → 전략방향 설정		
	• 마케팅 전략 도출 Map 구성		
조사안 설계 발표 & 피드백	• [실습] 각자 조사설계서 작성	8H	2 일차
	• 조별 조사계획 발표 및 전략 피드백		
	• 성공사례 공유 및 마무리		

# 성공하는 영업조직의 과학적 운영관리

선행적 운영관리를 통한 최강 영업조직을 구축하는 영업관리자 필수과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

영업환경 변화	고객중심
세일즈 프로세스	고객 구매심리
선행지표	선행관리
가시화 관리	영업스킬
문제해결	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

## 교육 목적 및 특징

- 최강 영업조직을 구축하기 위하여 세일즈 프로세스 구축과 선행적 운영관리에 대한 세부 스킬 강화

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
영업환경 변화와 고객중심의 패러다임 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업의 정의와 영업인으로서의 비전</li> <li>• 기업의 패러다임 변화와 고객중심 패러다임의 구축</li> <li>• 신뢰관계 기반의 영업활동 사례 연구</li> </ul>	8H	1 일차
세일즈 프로세스 구축 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 퍼시스 대리점의 세일즈 프로세스 공유</li> <li>• 고객의 구매심리의 세일즈 프로세스 접목</li> <li>• 고객 구매심리를 접목한 영업활동 관리 및 성과창출 사례연구</li> </ul>		
선행관리 체계 구축	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 선행관리의 중요성 이해</li> <li>• 선행지표의 도출 : 실습] 대리점의 영업활동 선행지표 도출, 핵심 행동 지표(액션지표)의 도출</li> <li>• 선행관리를 위한 매니지먼트체계</li> <li>• 타 산업의 선행지표, 행동지표 관리 사례연구</li> </ul>	8H	2 일차
가시화 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업활동 관리를 위한 가시화 관리 : 실습] 대리점의 영업활동 선행지표 도출, 핵심 행동 지표(액션지표)의 도출</li> </ul>		
영업스킬 강화 및 Motivation 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 문제와 문제해결</li> <li>• 성과를 내기위한 수행체계와 문제해결 - 문제정의/ 원인분석/ 해결안 도출/ 부하직원 코칭</li> </ul>		
Wrap Up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전체과정 정리</li> <li>• 실천을 위한 우리의 다짐</li> </ul>		

# 300% 성장하는 혁신적인 영업 전략

IBM, 제록스, 도요타의 공유, 사람, 프로세스의 혁신 사례를 공유한다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI 영업전략	고객 인사이트
가치제안	퍼포먼스 세일즈
세일즈 자동화	영업 시스템
실행관리	디지털 제안서
세일즈 데이터	리드전략

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

## 교육 목적 및 특징

- AI 기반 고객 데이터 분석을 통해 전략적 영업 실행력을 높일 수 있다.
- 디지털 환경에 맞는 퍼포먼스 중심 세일즈 시스템을 설계할 수 있다.
- 고객 가치에 집중한 영업전략으로 고성과를 지속 가능하게 만들 수 있다.

## 교육방법(교수법)

: 실전 사례강의, 영업영상, 영업 사례, 영업활동 포인트 제시

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
AI로 여는 전략적 세일즈 실행	• AI 기반 고객 인사이트 수집 방법 이해	8H	1 일차
	• 고객 행동 데이터 분석 프로세스 설계		
	• 세일즈 성과 예측 지표 정의 및 활용		
	• 영업상황별 AI 기반 대응 전략 설계		
	• 실습: 자사 데이터 기반 전략 시나리오 작성		
디지털 기반 성과형 세일즈 조직	• 퍼포먼스 중심 세일즈 운영 구조 설계	8H	2 일차
	• 실행력을 높이는 목표-KPI 연계 방식		
	• 개인별 맞춤형 영업 활동 루틴 설계		
	• 성과 공유 기반 조직 몰입 전략 정리		
	• 실습: 팀 단위 성과 피드백 루프 설계		
가치 중심의 고객 맞춤형 제안 전략	• 고객 니즈를 반영한 가치제안 구조 설계	8H	2 일차
	• 구매 결정 프로세스 기반 설득 전략 설계		
	• 경쟁 우위 메시지 구성 프레임 습득		
	• 디지털 제안서 설계 포인트 실습		
	• 실습: 고객 중심 제안 시나리오 작성		
영업성과의 예측과 실행력 강화	• 주간/월간 실적 예측 지표 활용법	8H	2 일차
	• 실행이 일어나는 목표 관리법 정리		
	• 성과 원인 분석 및 개선 루틴 설계		
	• 성과 진단-실행-확산 구조 설정		
	• 실습: 실적 기반 영업 실행 플랜 작성		

# B2B 가격협상전략

최상의 조건으로 세일즈를 성공시키기

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

가격 협상	협상계획
협상 실행	설득구조

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

## 교육 목적 및 특징

- 협상의 구조와 상대 유형을 이해하고, 상황별 전략적 접근 능력을 강화합니다
- 가치 기반 협상 및 Win-Win 전략을 활용해 지속 가능한 합의를 도출할 수 있도록 실전 중심의 협상 역량을 기릅니다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
가격 협상 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가격 협상의 hierarchy 이해 (관계 - 대화 - 설득 - 가격협상)</li> <li>• 1:1 강사 vs 학습자 협상 시뮬레이션 &amp; 피드백</li> </ul>	8H 1 일 차
협상 계획 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 기초 체력 만들기 - 상황에 따른 협상의 유형, 지지 않는 협상을 위한 준비</li> <li>• 협상 스타일 파악하기 (Thomas Kilmann)</li> <li>• 상대방에게 가치를 제안 하는 '협상' - 플랜B와 플랜Z의 힘, 내가 만드는 협상의 범위 - Win-Win 협상의 프레임 구축 : 숨어 있는 파이를 찾아라 - 관점 전환 : 상대방의 눈으로 바라보라, 내가 만든 기준의 힘 - 이기는 교환의 법칙 : 우선순위 선정과 상호 교환의 법칙</li> <li>• [실습] 가치제안을 위한 협상 계획 수립</li> </ul>	
협상 실행 스킬업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가치를 발견하는 고급 질문 기법</li> <li>• 설득력 강화를 위한 2가지 설득 구조 (WWHI, PREP 과 응용기법)</li> <li>• 관점 전환과 교환을 통한 이익 제안하기</li> <li>• 난국을 극복하고 협상 마무리 하기 : 결핍과 경쟁의 힘으로 우위 유지</li> <li>• 교착을 벗어나는 3가지 비법, 끝까지 얻어내는 협상의 마무리</li> <li>• [실습] 실전 B2B 가격협상 사례 Role Playing</li> </ul>	8H 2 일 차

## B2B 영업전략수립 및 실행

B2B 영업 환경 분석부터 전략 실행까지, 실전 중심의 영업 전략 수립 역량을 강화

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

영업이슈 분석	영업 전략 수립
실행계획 수립	B2B 영업전략

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

### 교육 목적 및 특징

- 전략적 사고와 분석 도구를 활용하여 B2B 영업환경을 진단하고 핵심 이슈를 도출할 수 있습니다
- 고객, 경쟁사, 시장 분석을 바탕으로 실행 가능한 영업 전략을 수립하고 구체적인 실행계획을 도출합니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
B2B 영업 전략의 이해	• B2B 영업전략의 정의와 관점	8H	1 일차
	• 전략 프로세스의 유형		
	• 전략적 사고의 기본 개념과 패러다임		
	• B2B 영업 전략 수립 절차		
B2B 영업 이슈 도출	• B2B 사업 환경 분석 - 거시 환경 분석 도구 및 기법 이해 - 경쟁사 분석 도구 및 기법 이해 - 지역시장 분석 기법 - SWOT 기법을 통한 기회 및 위협요인 도출 - [실습] 우리 회사의 기회 및 위협 요인	8H	1 일차
	• B2B 영업 이슈 도출 - 고객 니즈 분석 : 고객의 이슈 파악 - 경쟁사 공략 전략 : 경쟁사 비교표 작성 - [실습] 고객의 이슈 파악 및 경쟁사 비교표 작성 실습		
	• STP를 응용한 B2B영업 전략 및 전술 수립		
B2B 영업의 전략 수립 및 실행	• 영업 전략의 구체적인 추진 과제 및 방안 도출	8H	2 일차
	• 실행 계획의 구성요소별 세부사항 도출		
	• 전략 및 목표 추진 점검		
	• [실습] 영업 전략의 구체적인 과제 및 방안 도출		

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
생산	1	현장 개선활동 추진 교육과정	현장 개선 실행 역량	16	<div>현장 개선활동</div> <div>3P</div> <div>3정 5S</div> <div>업무표준화</div>
	1	스마트팩토리 입문 [MES/ERP/PLM/i-TPM]	스마트 제조 기초 역량	8	<div>스마트팩토리</div> <div>제조실행시스템</div> <div>디지털 생산</div> <div>IoT/CPS</div>
	1	생산운영 BASIC (생산Analyst 양성과정)	생산 운영 기본 역량	16	<div>스마트공장</div> <div>Lean/TPS</div> <div>S&amp;OP</div> <div>PDCA</div>
	1	중소기업 생산성 향상을 위한 생산운영관리	생산계획 수립 역량	16	<div>생산계획 수립</div> <div>자재/재고관리</div> <div>P-FMEA</div> <div>생산성 향상</div>
	2	운영수준 진단 및 개선방법 교육과정	운영 진단 및 개선 설계 역량	24	<div>운영수준 진단</div> <div>생산성 분석</div> <div>설비관리</div> <div>개선활동 추진</div>
	2	린 생산방식 학습 및 교육과정	운영혁신 전략 기획 역량	16	<div>린 생산방식</div> <div>4M 개선</div> <div>낭비제거</div> <div>3정 5S</div>
	2	낭비개선 및 제조원가 혁신 교육과정	원가혁신 및 개선 실행 역량	24	<div>낭비개선</div> <div>현장개선</div> <div>Loss 분석</div> <div>개선 실행계획</div>
	2	현장리더 육성 과정	현장 리더십 역량	24	<div>현장 리더십</div> <div>개선과제 도출</div> <div>Action Plan</div> <div>리더십 실행력 강화</div>
	2	VE의 개요와 활용	가치분석 역량	16	<div>VE</div> <div>가치혁신</div> <div>미니멈코스트</div> <div>기능분석</div>
	2	(공통과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정	문제해결형 컨설팅 역량	48	<div>사내컨설턴트</div> <div>논리적 사고</div> <div>조직진단</div> <div>경영컨설팅</div>
	3	운영혁신 전략수립 교육	운영혁신 전략 기획 역량	16	<div>운영혁신</div> <div>현장개선</div> <div>품질개선</div> <div>전사적 개선문화</div>
	3	(전문과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정	문제해결형 컨설팅 역량	40	<div>사내컨설턴트</div> <div>논리적 사고</div> <div>조직진단</div> <div>경영컨설팅</div>

## 현장 개선활동 추진 교육과정

전 직원의 참여와 실천을 통해 현장의 문제를 개선하고 프로세스를 최적화하는  
현장 중심 개선활동 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

현장 개선활동	3P
3정 5S	업무표준화

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 전 직원 참여를 통해 3P(Person, Process, Performance) 관점에서의 생각의 변화, 행동의 변화, 시스템의 변화를 통해 P,Q,C,D, 의 향상 및 업무 프로세스를 최적화 하는 방법론을 학습

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
개선활동의 이해와 추진 체계 수립	• 개선활동의 개념과 필요성	8H	1 일차
	• 개선활동과 3P 관점 연계: 인재육성, 낭비개선, 표준화		
	• 현장 개선의 단계별 흐름 - 생각 → 행동 → 방법 → 실행		
	• 문제해결형 개선 vs 성과창출형 개선		
	• 분임조 활동과 연계 가능한 개선활동 체계		
생각의 변화: 인재육성 기반 개선 활동	• 과제해결형 사고법과 마인드 셋 교육	8H	2 일차
	• 직무역량 향상 스킬 교육		
	• 과제 도출을 위한 현장 관찰법		
	• 전문가 인증제도 및 자율 개선문화 사례		
	• 개선사례 워크숍 (소그룹 토의 포함)		
행동의 변화: 낭비개선 및 실천 중심 활동	• 낭비의 7가지 유형 및 Loss 분석	8H	2 일차
	• 3정 5S 활동의 구조화		
	• 눈으로 보는 관리기법 (Visual Control)		
	• 낭비 개선의 실천 포인트		
	• 개선활동 실행 매뉴얼과 현장 적용		
방법의 변화: 표준화를 통한 정착과 확산	• 표준화란 무엇인가? (업무·작업표준 이해)	8H	2 일차
	• 업무프로세스 표준화 방법론		
	• 생산성과 품질 향상을 위한 기준 설정		
	• 개선과제의 정착을 위한 KPI 연계법		
	• 개선활동 성과 발표 및 종합 피드백		

# 스마트팩토리 입문[MES/ERP/PLM/i-TPM]

SMART한 TOTAL 운영관리시스템을 통해 여러분의 회사를 더욱 가치있게!

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

스마트 팩토리	제조실행시스템
디지털 생산	제품수명주기
IoT/CPS	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 제조산업 패러다임의 변화(Paradigm Shift)에 적응하는 스마트팩토의 개념을 명확하게 이해하고 그 필요성을 공감할 수 있습니다.
- 스마트팩토리의 핵심 시스템인 MES/ERP/PLM/i-TPM 구축을 모색할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크(토론 & 실습), Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
스마트팩토리(Smart factory)의 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제조산업 패러다임의 변화(Paradigm Shift)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인더스트리(Industry) 4.0</li> <li>- 국내 / 글로벌 추진동향</li> </ul> </li> <li>• 스마트팩토리(Smart factory)의 개요               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 스마트팩토리(Smart factory)의 목적과 기대효과</li> <li>- 스마트팩토리(Smart factory)의 구성요소 (IoT, CPS, ERP, MES, PLM 등)</li> </ul> </li> </ul>	8H 1 일 차
전사적 자원관리(ERP) 개요와 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전사적 자원관리(ERP) 시스템의 발전과정</li> <li>• 전사적 자원관리(ERP) 시스템의 개념 및 기능</li> <li>• 전사적 자원관리(ERP) 시스템의 구성도와 추세</li> </ul>	
제조실행 시스템(MES) 개요와 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MES(제조실행시스템) 개념, 기능 및 구성</li> <li>• MES(제조실행시스템) 설계 및 구축 사례</li> <li>• MES(제조실행시스템)에의 빅데이터(Big-data)</li> <li>• 적용방안 및 사례</li> <li>• PLM의 개요(역사와 전망, 범위와 영역)</li> </ul>	
제품 수명주기관리(PLM) 개요와 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 가치사슬(Value chain)과 PLM 관점</li> <li>• PLM 핵심개념과 기능</li> <li>• PLM 적용 사례</li> </ul>	
Intelligent TPM 개요와 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• i-TPM 개요와 현상</li> <li>• i-TPM 추진 Roadmap과 계획</li> <li>• i-TPM 추진 사례(국내, 제조업)</li> </ul>	

## 생산운영 BASIC(생산Analyst 양성과정)

생산현장의 바람직한 혁신방향을 모색하고, 문제 발견을 위한 거시적/미시적 관점을 기반으로 현상분석 및 개선에 필요한 생산운영 기법의 전반적 이해와 실무기법을 학습

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

과학적 관리	4차산업혁명
스마트공장	낭비제거
Lean/TPS	S&OP
ECRS	라인밸런싱
연합작업분석	PDCA

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 생산현장에 필요한 분석 능력 향상에 필요한 과학적 관리기법을 [이론+실습]으로 학습하여 낭비 "0"과 불량 "0"의 현장을 추구하는 관리능력을 함양할 수 있습니다.
- 생산성 향상을 위한 공장전반의 4M을 파악하고 개별 작업자/설비의 상태를 함께 고려할 수 있는 능력을 갖춘 생산부문 관리자를 육성 할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
생산현장의 과학적 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• F. W. Taylor의 과학적 관리의 이해</li> <li>• Hawthorne 공장 실험과 E. Mayo의 인간관계론</li> <li>• 과학적 관리의 변천사를 통해서 본 제조부문 관리자의 역할과 의의</li> </ul>	8H 1일차
4차 산업혁명과 스마트 팩토리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4차산업혁명과 생산/제조현장의 기업환경변화</li> <li>• 스마트공장의 개념과 적용수준 및 사례</li> <li>• 스마트공장의 효율적인 생산현장관리 전략</li> </ul>	
생산계획과 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP: 생산-판매의 유기적 협업체계</li> <li>• 생산계획의 기본구조: APS/MPS/MRP</li> <li>• ERP와 MES/POP 등 생산관리시스템의 이해</li> </ul>	
생산현장의 Macro분석 (공장이라는 숲을 파악하는 방법)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로세스의 흐름 확인(공정분석)</li> <li>• 생산설비의 현황 파악(가동분석)</li> <li>• 프로세스의 흐름 파악(레이아웃 분석)</li> </ul>	8H 2일차
생산현장의 Micro분석 (작업이라는 나무를 파악하는 방법)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표준시간의 설정(작업측정)</li> <li>• 작업의 현재상태 파악(동작분석)</li> <li>• 사람-설비, 복수작업 파악(연합작업분석)</li> </ul>	
생산현장의 낭비제거	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 생산현장의 7대 낭비의 이해와 발견방법</li> <li>• 4차산업혁명과 Industry 5.0시대에 Lean/TPS의 의의</li> </ul>	

## 중소기업 생산성 향상을 위한 생산운영관리

생산운영관리 입문자가 생산계획부터 공정개선까지 핵심 역량을 실습 중심으로 익히는 실무형 교육과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

생산계획 수립	재고관리
자재관리	P-FMEA
공정관리	생산성 향상

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 생산운영관리의 핵심 개념부터 생산계획, 재고관리, 공정개선 전략까지 폭넓게 이해합니다
- 입문자 눈높이에 맞춘 기초 이론과 조별 활동을 통해 생산관리 실무 이해도를 높입니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
생산계획 수립 및 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 생산관리 개념</li> <li>• 생산과 생산관리</li> <li>• 생산관리 프로세스 및 생산관리 주요 문제점</li> <li>• 생산형태 및 생산공정의 분류</li> <li>• 생산계획의 정의 및 종류</li> <li>• 총괄생산계획과 주생산계획, 일정계획</li> <li>• 생산성 관리</li> <li>• 노동생산성과 설비종합효율</li> </ul>	8H
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재고관리의 목적</li> <li>• ABC 자재관리</li> <li>• 자재발주 모형</li> <li>• 정량발주와 정기발주</li> <li>• Push &amp; Pull system 이해</li> <li>• MRP(자재소요계획) 수립</li> <li>• TPS 개념 이해</li> <li>• JIT(적시생산시스템)</li> </ul>	
P-FMEA (고장모드 영향분석)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FMEA의 정의, 유형, 도입 효과</li> <li>• 기능/프로세스 정의</li> <li>• 잠재적 고장모드 도출</li> <li>• 영향 도출 및 심각도 평가</li> <li>• 원인 도출 및 발생도 평가</li> <li>• 현재 관리방법 확인 및 검출도 평가</li> <li>• RPN 계산 및 개선계획 수립</li> </ul>	8H
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정관리의 필요성</li> <li>• 공정변동의 원인</li> <li>• 관리도를 이용한 공정관리</li> <li>• 관리도 판정 및 이상탐지</li> <li>• 관리도 작성 방법</li> <li>• 계량형 관리도, 계수형 관리도</li> <li>• 공정능력분석의 개념</li> <li>• Cp, Cpk, Pp, Ppk 계산 및 개선</li> </ul>	

# 운영수준 진단 및 개선방법 교육과정

운영수준을 체계적으로 진단하고 개선활동으로 연계하여 현장의 경쟁력을 향상

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[3일/24시간]

## 💡 교육키워드

운영수준 진단	생산성 분석
문제사전진단	설비관리
개선활동 추진	경쟁력 강화

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 각 부문별 운영수준을 진단하고 경쟁력 강화 활동 추진하여 맞춤형 혁신활동을 추진하기 위한 방법론을 학습하는 과정

## 교육방법(교수법)

: 강의, 조별 활동, 토론

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
운영수준 진단 개요 및 전략적 접근	• 운영수준 진단의 개념과 목적	8H	1 일차
	• 3단계 진단 프레임 - 기본구축 수준, 설비관리 수준, 개선활동 수준		
	• 진단을 통한 경쟁력 확보 전략		
	• 사전 진단을 위한 정보 수집 방법		
	• 진단과 개선활동 간의 연계 구조		
생산성 지표 기반 진단 방법	• 생산성 지표의 종류 - 시간당 생산성, 효율, 비가동율 등	8H	2 일차
	• Loss 항목 정의 및 분류		
	• 표준시간 및 GAP 분석 기법		
	• 설비/노동 생산성의 다층적 분석		
	• 생산지표 기반 개선 포인트 도출 실습		
문제사전 진단 및 과제화 기법	• 사전 진단 항목 정의 및 진단 Tool 설계	8H	2 일차
	• 공정별 현황 비교 및 분석 방법		
	• 문제 유형별 구분 및 분류 기준		
	• 과제 도출 체계 수립		
	• 개선 필요성과 우선순위 설정 기법		
설비관리 수준 진단 및 개선 방향	• 설비 관련 낭비 요소 정의 및 제거 기법	8H	3 일차
	• 불합리 개선 활동 사례 학습		
	• 설비 관리 체계 진단 지표		
	• 설비 진단 결과의 활용 및 실적 연계		
	• 설비 개선을 통한 경쟁력 향상 전략		
운영 수준별 맞춤형 개선활동 설계	• 각 공정별 진단 결과 비교 및 문제 구조화	8H	3 일차
	• 운영수준 진단에 따른 맞춤형 개선 방향 설정		
	• 품질/공정/표준화 영역별 개선기획		
	• 운영 표준 체계 수립 및 이행률 관리		
	• KPI 및 성과관리 관점에서의 개선안 설계		
개선과제 실행계획 수립 및 공유	• 개선과제 정의 및 우선순위 설정	8H	3 일차
	• 실행계획 수립 워크숍 (조별 활동)		
	• 성과관리 지표 설정 및 모니터링 체계		
	• 과제관리 시스템 활용 및 현장공유 사례		
	• 최종 발표 및 피드백		

## 린(Lean) 생산방식 학습

4M 개선을 통해 낭비를 줄이고 전 공정의 흐름을 최적화하는 Lean 생산방식을 체계적으로 학습

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

린 생산방식	4M 개선
낭비제거	JIT
3정 5S	

### 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 4M(Man, Machine, Material, Method)의 개선과 관리를 통하여 모든 L/T 단축 및 전체 최적화를 추진하는 방법을 소개 및 학습

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 동영상, 실습, 발표, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
Lean 생산방식의 이해와 4M 개선 개요	• Lean 개념 및 적용 목적	8H	1 일차
	• 낭비 7대 유형과 제거 대상		
	• PQCDs 관점에서 Lean이 추구하는 방향		
	• 4M의 정의와 개선 방향 - Man: 다기능 인력, 표준작업 - Machine: 설비 활용도 향상 - Material: 자재 흐름 최적화 - Method: 시각화, 자율 실천체계		
	• Lean 생산 방식과 JIT, 인넨 자동화(자율정지)의 상관관계		
전사 참여 기반 개선 활동과 표준화 전략	• 전원참여 시스템: 역할과 책임 정립	8H	2 일차
	• Shop Floor Management 실천 사례		
	• 3정 5S와 Visual Management		
	• 표준작업서 작성 및 업무표준화 방법		
	• 개선활동의 문화적 정착 조건		
낭비 제거와 품질 내재화를 위한 실행 전략	• JIT 3원칙(필요한 것을, 필요한 때, 필요한 만큼)	8H	2 일차
	• 낭비 없는 흐름 설계와 납기 단축		
	• Built-in Quality: 이상 감지 → 중지 → 개선 → 예방		
	• 문제해결형 피드백 구조와 개선 프로세스		
	• Lean 관점의 품질관리와 불량 원인 차단 기법		
지속적 개선과 Lean 시스템 고도화	• 지속개선(CI) 시스템 구성 요소	8H	2 일차
	• 개선제안 운영 및 실행 방법		
	• 설비 효율 향상을 위한 TPM 개요		
	• 설계 개선 적용(DFM/DFA)과 린 설계 관점		
	• Lean KPI 수립 및 운영 전략		
• 종합 실습: 개선 아이디어 도출 및 발표			

## 낭비개선 및 제조원가 혁신

현장의 낭비를 찾아 없애고, 제조원가를 줄여 이익을 높이는 방법을 배우는 실무 중심 교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[3일/24시간]

### 💡 교육키워드

낭비개선	제조원가
Loss 분석	현장개선
표준화	개선 실행계획

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 의식개혁, 현장개선, 원가절감 등 제조현장 혁신 활동을 추진하기 위해 마인드를 변화시키고 낭비발굴 및 개선역량을 제고

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 발표, 피드백, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
제조현장 혁신 마인드 형성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제조혁신의 방향성과 핵심 키워드(PQCDS)</li> <li>• 제조업 경쟁력의 본질: 낭비 제거와 이익 창출 구조</li> <li>• 제조원가 구성과 극한원가 개념</li> <li>• 혁신 리더로서의 역할 인식</li> <li>• 조직 변화와 마인드셋 점검</li> </ul>	8H	1 일차
낭비의 정의와 개선 활동의 철학	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 낭비란 무엇인가: 정의와 유형, 손실 구조</li> <li>• 낭비가 제조원가에 미치는 영향</li> <li>• 개선이란 무엇인가: 단순 개선 vs 이익 중심 개선</li> <li>• 낭비 제거를 통한 경쟁력 확보 전략</li> <li>• 이익 = 제품가격 - 제조원가(극한원가 + 낭비)</li> </ul>		
제조현장 낭비/손실 유형과 분석기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제조현장의 Loss 분류 체계 (7대 낭비 중심)</li> <li>• 낭비 요소별 사례와 영향도 분석</li> <li>• 낭비와 손실의 상관관계</li> <li>• 낭비 유형별 개선 방법론 개요</li> <li>• 낭비 Mapping을 위한 사전 진단 방법</li> </ul>	8H	2 일차
낭비 개선 실행도구와 개선기획	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 낭비 유형별 개선 도구 적용법</li> <li>• Visual Control, 표준화, 5S 등의 연결 방식</li> <li>• 개선 목표 수립과 과제 정리 방법</li> <li>• 개선 실행계획 수립 시 유의사항</li> <li>• 낭비 항목 KPI 설정 사례</li> </ul>		
낭비개선 시뮬레이션 실습 (개선 적용 전개)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 낭비 발굴 시뮬레이션 실습(시각자료 기반)</li> <li>• 낭비 원인 분석 및 개선 아이디어 도출</li> <li>• 개선안 정리 및 효과 예측</li> <li>• 개선 실행계획 시뮬레이션 수립</li> </ul>	8H	3 일차
개선안 발표 및 실행 전략 설계	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 팀별 개선안 발표 및 피드백</li> <li>• 개선 효과 정량화 방법과 ROI 분석</li> <li>• 개선 과제의 정착/표준화 전략</li> <li>• 제조원가 절감을 위한 지속개선 Framework</li> <li>• 개인 실행계획 수립 및 총정리</li> </ul>		

## 현장리더 육성

현장의 문제를 주도적으로 해결하고 개선을 실행할 수 있는 실천형 리더를 체계적으로 육성

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[3일/24시간]

### 💡 교육키워드

현장리더십	개선과제 도출
Action Plan	문제해결 능력
리더십 실행력 강화	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 급변하는 생산기술의 수용을 통해 고도의 생산기술 & 차세대 생산 방식의 도입 및 생산 시스템을 개선할 수 있는 인재를 육성

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 발표, 피드백, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
제조 경쟁력과 현장 리더의 역할 인식	<ul style="list-style-type: none"> <li>제조 환경의 변화와 생산현장의 대응 과제</li> <li>글로벌 제조경쟁력 프레임 및 선진사 벤치마크</li> <li>생산기술 요구 변화와 리더의 역할</li> <li>생산 3대 기술(생산·제조·관리 기술)의 통합적 이해</li> <li>개선 리더십의 개념 및 핵심역량</li> </ul>	8H	1 일차
	문제해결 중심의 분석력 향상		
개선과제 도출 및 실행 전략 설계	<ul style="list-style-type: none"> <li>Loss 기반 개선과제 발굴 방법</li> <li>작업표준 / F·P 통합 관리 관점</li> <li>개선 효과 예측 및 정량화</li> <li>KPI 수립과 성과 추적 전략</li> <li>개선 실행계획(안) 작성 워크숍</li> </ul>	8H	2 일차
	예제 실습을 통한 응용력 배양		
개선정책과 전파 전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>개선활동 정착 전략 및 후속관리</li> <li>표준화와 유지관리 체계 구축</li> <li>조직 내 커뮤니케이션 스킬과 변화관리</li> <li>바람직한 리더의 피드백 방식</li> <li>실천 기반 실행력 강화 방안</li> </ul>	8H	3 일차
	개선안 발표 및 실행계획 수립		

## VE의 개요와 활용

가치 향상을 위한 VE 활동 절차와 기능 분석 기법을 익히는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

VE	가치혁신
미니멈코스트	기능분석
기능계통도	개선안 평가

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- VE에 대한 이해를 통해 VE 실천을 위한 이해력 증진과 기능중심, 목적중심의 사고 능력을 배양

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
VE 개론	• VE의 개념과 가치혁신의 이해	8H	1 일 차
	• 미니멈코스트와 가치향상을 위한 활동		
	• VE활동의 기본절차 및 활동 목적		
	• VE프로젝트 선정		
	• VE활동 계획서		
VE 활용	• 기능분석의 정의	8H	2 일 차
	• 기능계통도 작성법		
	• 아이디어 발상 및 이상원가산출		
	• 개선안 평가의 목적과 조합화		
	• 기술적합성 검토 및 VE실시에 따른 기대효과		

## (공통과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정

생산성과 품질혁신을 주도할 사내컨설턴트를 양성하기 위한 기본과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[6일/48시간]

### 💡 교육키워드

사내컨설턴트	논리적 사고
조직진단	경영컨설팅

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 컨설턴트로서 갖추어야 할 기본 역량교육과 생산/품질 분야 직무전문교육을 통해 사내 컨설턴트를 양성

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 토의, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
논리적 사고의 개념	• 기획의 기본사고	8H	1 일 차
	• 21세기 경영환경의 전략적 사고		
논리적 사고의 방법	• Logical ThInking 기본기술	8H	2 일 차
	• 기획력 Training		
조직진단 분석실무(1)	• 조직진단의 필요성	8H	3 일 차
	• 조직과 조직진단에 대한 기본 이해		
	• 조직의 효과성		
조직진단 분석실무(2)	• 변화와 조직진단	8H	4 일 차
	• 조직진단 주요 활동		
	• 계획수립		
경영컨설팅 표준 프로세스	• 경영컨설팅 표준 프로세스	8H	5 일 차
	• Research Design & Analysis		
기본 경영컨설팅 기법	• 문제해결 및 facilitation Skill	8H	6 일 차
	• Creative Discussion		

## 운영혁신 전략수립 교육

운영혁신의 원칙과 실행 도구를 기반으로 현장 중심의 개선활동을 체계적으로 추진

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

운영혁신	현장개선
실행체계	품질개선
생산성향상	전사적 개선문화

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 혁신활동의 목적과 경영목표와의 적합성, 효율적인 실행체계구축을 제조현장 운영혁신 전략 및 방안을 사례중심으로 공유 및 교육하는 과정

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
운영혁신과 개선활동의 기본 이해	• 운영혁신이 필요한 배경과 환경 변화	8H	1 일차
	• 운영혁신의 기본 구조		
	• 개선활동과 경영목표의 Align 방법		
	• 개선활동의 추진 흐름 및 단계별 목적		
	• 전사적 개선 문화의 중요성과 구축 방향		
운영혁신 실행원칙과 조직역할 이해	• 운영혁신 활동의 실행원칙 - Process orientation, Pull system, Perfect quality 등	8H	2 일차
	• 실행력 강화를 위한 조직 구성 및 역할 정의		
	• 조직 내 개선 리더십과 현장 참여 유도 전략		
	• Value Chain과 핵심 프로세스 재정립		
	• 실행을 위한 커뮤니케이션 및 협업 체계		
현장 개선활동 실행 체계 수립	• 실행 체계 구축 프로세스 이해	8H	2 일차
	• 실행 도구 소개 - VE, TPM, LCA, Pool Proof 등		
	• 실행 성과를 높이기 위한 방법론 및 적용 사례		
	• 개선활동의 성과지표(KPI) 설정과 모니터링		
	• Feedback 기반의 지속적 개선(CI, Kaizen 등)		
현장 중심 개선활동 실습 및 사례 적용	• 현장 문제 도출 및 개선 아이디어 발굴	8H	2 일차
	• 개선 도구를 활용한 현장 적용 실습 (조별 활동)		
	• 성공사례 분석: 고객클레임 제로, 원가개선 등		
	• 개선안 발표 및 전문가 피드백		
	• 개선활동 실행계획 수립 및 액션플랜 작성		

## (전문과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정

생산성과 품질혁신을 주도할 사내컨설턴트를 양성하기 위한 전문과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[5일/40시간]

### 💡 교육키워드

사내컨설턴트	전문역량
운영혁신 전략	생산분석
공정 개선	설비 효율화
품질경영	낭비개선

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 컨설턴트로서 갖추어야 할 기본 역량교육과 생산/품질 분야 직무전문교육을 통해 사내 컨설턴트를 양성

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 토의, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
현수준 진단/ 운영혁신 전략	• 5 Design Parameter Analysis 기법 소개	8H	1 일차
	• 운영혁신 활동의 목표와 방향 설정		
	• 생산현장의 과제 도출 및 진단 체계 수립		
	• 실행조직 역량 진단 및 실행체계 강화 방안 도출		
생산 분석 및 개선	• IE(산업공학) 기초와 공정 개선 적용법	8H	2 일차
	• 공정/동작/표준시간 분석 실습		
	• 가동률·설비효율 분석 및 TPM 적용 사례		
	• 3정 5S와 VM, 자주보전 활동 연계 개선		
설비 혁신 기법	• 공정별 낭비 요소 파악 및 개선 과제 도출	8H	3 일차
	• 설비계획 및 일상보전(7스텝) 개요		
	• 설비종합효율(OEE) 진단 및 개선 실습		
	• 주요 고장유형 분석과 근본개선 활동 전개		
통합 품질경영 체계	• 간편 자동화 도입을 위한 사례 분석	8H	4 일차
	• 설비 신뢰성 향상을 위한 지표 설정		
	• 품질경영체계(품질 보증/통제/개선)의 이해		
	• 품질 추진 조직과 프로세스 설계 방법		
낭비개선 시스템 구축	• 품질 규격(QMS) 및 고객불만 예방관리	8H	5 일차
	• 품질 Audit 운영법과 선행품질 확보 전략		
	• SPC 기초 및 실습, 기업 적용 사례 공유		
	• 낭비와 Loss 개념 정리 및 유형 분류		
수료식	• 낭비 원인 도출 및 개선도구(TPM/IE 등) 활용	8H	5 일차
	• 7대 낭비 항목 중심의 분석 실습		
	• 우수 사례 기반의 개선 적용방안 도출		
	• 실습용 시뮬레이션 게임을 통한 낭비개선 체험		
수료식	• 생산/품질 컨설턴트 수료증 수여	-	별도
	• 교류회 구성		

\* 필요과정 별도 선택 및 수강 가능

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
품질	1	품질관리 Basic 학습 및 활용	품질관리 기초 역량	16	<div>품질관리</div> <div>통계적 공정관리</div> <div>관리도</div> <div>QC 7 Tool</div>
	1	품질관리 직무 입문자를 위한 품질 관리 A to Z	품질문제 분석력	16	<div>품질관리</div> <div>품질경영시스템</div> <div>제조현장 개선</div> <div>스마트팩토리</div>
	1	품질분임조 활동을 통한 현장문제해결	문제해결력	16	<div>품질분임조</div> <div>원인조사</div> <div>개선 아이디어</div> <div>Action Plan</div>
	1	통계의 이해와 활용	데이터 해석 역량	16	<div>기초통계</div> <div>데이터 시각화</div> <div>추정과 검정</div> <div>그림분석</div>
	1	통계적 공정관리(SPC)	공정통계 분석력	8	<div>통계적 공정관리</div> <div>관리도</div> <div>계량치</div> <div>계수치</div>
	1	분산분석(ANOVA)의 개요	가설검정 역량	8	<div>분산분석</div> <div>가설수립</div> <div>검정</div> <div>범주형 자료 분석</div>
	1	신뢰성 기초	신뢰성 분석 역량	8	<div>신뢰성</div> <div>신뢰성 보증체계</div> <div>신뢰성 분석</div> <div>가속수명시험</div>
	1	GD&T의 이해	도면 해독 역량	8	<div>GD&amp;T</div> <div>기하공차</div> <div>차수공차</div> <div>데이텀</div>
	2	품질경영체계 및 표준화 교육	품질경영 및 표준화 역량	16	<div>품질경영체계</div> <div>Change Control</div> <div>Value Chain</div> <div>품질 표준화</div>
	2	스마트공장 Zero Defect 전문가 양성	지속개선 및 협업 실행력	14	<div>품질 체제 정비 Approach</div> <div>검사작업 개선 7Step</div> <div>클레임 제로</div> <div>생산 프로세스 안정화</div>
	2	제조현장의 이물(Particle) Zero화 추진실무	이물관리 실무 역량	14	<div>불량제로 접근방법</div> <div>이물발생원과 전달경로 관리</div> <div>개선 Approach</div> <div>경험에서 얻은 기초지식</div>
	2	휴먼에러 제로화를 통한 무결점 현장 만들기	휴먼에러 예방 역량	14	<div>휴먼에러 제로화</div> <div>Fool Proof</div> <div>휴먼에러 요인</div> <div>진단 및 평가</div>

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
품질	2	품질공학 Master (엑셀 & 미니탭 실습)	품질공학 활용 역량	24	SPC DOE 측정시스템 품질공학 기법
	2	제조 품질 향상을 위한 사내 표준화	표준화 설계 및 실행 역량	16	ISO 9001 사내 표준화 업무표준 기술표준
	2	통계적 공정품질관리 Master (엑셀&미니탭 실습)	통계적 품질관리(SPC) 역량	16	SPC 공정능력 분석 관리도 측정 시스템
	2	다구찌품질공학	실험계획 수립력	16	다구찌품질공학 실험계획법 손실함수 특성치
	2	품질기능전개(QFD)	VOC 분석력	16	품질기능전개 신상품개발 히트상품 고객가치중심
	2	FMEA/FTA	리스크 식별력	16	FMEA DFMEA PFMEA FTA
	2	통합현장관리자 품질교육	현장 품질 문제 해결 역량	16	품질향상 QC 도구 품질 위험 사전예측 밸류체인
	2	운영 혁신 전략 수립 교육	전략적 사고·실행 체계 설계 역량	16	혁신활동 고객클레임 밸류체인 피드백 체계
	2	운영 수준 진단 및 개선 방법 교육	문제 진단·개선 실행 역량	16	품질시스템 진단 PDCA KPI 공정 진단
	2	(공통과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정	문제해결형 컨설팅 역량	48	사내컨설턴트 논리적 사고 조직진단 경영컨설팅
	3	(전문과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정	문제해결형 컨설팅 역량	40	사내컨설턴트 논리적 사고 조직진단 경영컨설팅
	3	실험계획법을 활용한 제품/공정 최적화	실험계획법 설계 및 분석 역량	16	공정관리 실험계획법 반응표면분석 혼합물 실험계획

## 품질관리 Basic 학습 및 활용

품질 및 생산관리 분야에서 꼭 필요한 개념 및 Tool에 대한 활용방법 학습

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

품질관리	품질 시스템
통계적 공정관리	관리도
QC 7 Tool	

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 품질관리 활동의 목적 및 전반적인 업무내용에 대하여 이해할 수 있습니다.
- 품질 향상을 위해 추진하는 여러 가지 활동 및 Tool에 대하여 이해할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
품질경영의 이해	• 품질 혁신의 역사 및 필요성	8H 1 일 차
	• 품질의 정의 및 속성의 이해	
	• 품질 경영의 8대 원칙	
	• 품질시스템의 이해	
통계적 공정관리 (SPC)	• 통계적 공정관리 개요	
	• 우연원인과 이상원인의 이해	
	• 관리도(Control chart) 개요 - 측정시스템(Type 5) / 공정능력의 관계 - 패턴과 유형분석	
	• 공정변동 원인의 종류	
	• 계량형 데이터 관리도 개요와 실습 - X-bar R, I-MR	
	• 계수형 데이터 관리도 개요와 실습 - p, np, u, c	
공정능력분석	• 공정능력분석(Process capability analysis)의 개요	
	• 공정능력분석 방법 / 실습 - 정규분포 활용 - 비정규분포 활용(Box - cox, Johnson 등)	
	• 합리적 부분군의 이해	
	• 단기 / 장기데이터의 이해와 6시그마	
	• 공정능력지수와 측정시스템(%R&R, %PTR)	
QC Tool	• QC Tool의 종류 및 활용	8H 2 일 차
	• 층별/파레토 차트/히스토그램/산점도 이해 및 활용	
	• 특성요인도/그래프/체크시트 이해 및 활용	
현장품질관리	• 현장분임조 활동의 이해	
	• 3정 5S 활동	
	• 3정 5S 활동 사례	
표준화	• 표준화의 필요성	
	• 사내 표준 체계에 대한 이해	
	• 업무표준화	
	• 기술표준화	

# 품질관리 직무 입문자를 위한 품질관리 A to Z

품질관리 입문자가 기초 이론부터 현장 실습까지 한 번에 익히는 실무형 품질관리 교육과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

품질관리	품질경영시스템
제조현장 개선	문제해결
스마트팩토리	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 스마트팩토리 시대에 요구되는 품질관리자의 역할과 글로벌 품질경영 동향을 이해합니다
- 제조현장의 낭비요소 개선, 품질 데이터 해석 등 기초 품질관리 기법을 실습 중심으로 학습합니다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 동영상, 사례 공유, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
품질관리의 중요성	• 품질경영 활동 History	8H 1 일 차
	• 스마트팩토리 이해	
	• Global 기업들의 품질관리 활동	
	• 품질변동의 이해	
품질경영시스템 (ISO 9001)	• 품질의 8대 범주	
	• 품질경영시스템의 이해	
	• 품질경영 원칙	
제조현장 개선 활동	• 현장 개선 활동(3정 5S) 목적	
	• 현장 개선 활동 추진 프로세스	
	• 정리 활동 추진 방법 및 사례 연구	
	• 청소/청결/습관화 방법 및 사례 연구	
	• 불합리/곤란개소 발굴 방법 및 사례 연구	
제조현장 낭비 개선	• 제조현장 7대 낭비의 이해	
	• 과잉생산 낭비, 불량 생산의 낭비, 재고의 낭비	
	• 대기의 낭비, 가공의 낭비, 운반의 낭비, 동작의 낭비	
	• 7대 낭비 발굴 및 개선 실습	
현장 중심 문제해결 활동	• 문제란 무엇인가?	8H 2 일 차
	• 문제해결 프로세스 이해	
문제해결 기본 도구	• 데이터 총별	
	• 브레인스토밍, 5Why	
	• 체크시트 이해 및 활용	
현장 품질관리 도구	• 파레토차트 이해 및 활용	
	• 히스토그램 이해 및 활용	
	• 산점도 이해 및 활용	
	• 관리도 이해 및 활용	
	• 특성요인도 이해 및 활용	

## 품질분임조 활동을 통한 현장문제해결

현장 품질문제를 스스로 진단하고 해결하는 역량을 품질분임조 활동을 통해 체득

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

품질분임조	문제해결
문제정의	원인조사
원인분석	개선 아이디어
Action Plan	

### 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 현장 품질문제 해결을 위한 품질분임조 활동 절차와 핵심 도구 사용법을 이해합니다
- 문제 객관화, 원인 분석, 아이디어 발상 등 실무 중심의 문제 해결 역량을 실습으로 익힙니다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
문제해결 프로세스의 필요성	• 문제란 무엇인가?	8H
	• 문제를 올바르게 정의할 수 있는가?	
	• 문제해결 프로세스	
	• 문제해결을 위한 팀 활동	
문제 정의 단계	• 실습 주제 소개	8H
	• 과제 추진 배경	
	• 문제 기술	
	• 과제 지표 선정	
	• 목표 및 예상 효과	
	• 문제 정의 단계 실습	
원인 조사 단계	• 잠재 원인 도출 Tool - 브레인스토밍, 5 Why, Logic Tree, 특성요인도 - Process Mapping	8H
	• 잠재 원인 우선순위 평가	
	• 중요 원인 선정	
	• 원인 분석 단계 실습	
상세 원인 분석 단계	• 통계적 분석 방법	8H
	• 논리적 분석 방법	
	• 상세 원인 분석 단계 실습	
개선 아이디어 수립 단계	• 창의적 아이디어 도출 방법 - TRIZ 원리, SCAMPER	8H
	• 아이디어 평가	
	• 아이디어 구체화	
	• 개선 아이디어 수립 실습	
Action Plan 수립 단계	• Action Plan 수립	8H
	• Pilot Test	
	• 실행 Monitoring	
	• 개선 효과 파악	
	• Action Plan 수립 실습	

1  
일차

2  
일차

## 통계의 이해와 활용

데이터 기반 문제 해결을 위한 통계 기초와 분석 도구를 실습으로 익히는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

기초통계	데이터 시각화
중심과 산포	추정과 검정
그림분석	

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 통계에 대한 기초지식의 습득과 데이터 활용 능력의 향상과 품질개선 및 과제수행역량을 향상

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
통계의 개요	• 데이터의 이해 및 수집방법	8H	1 일차
	• 원인 분석 및 검증을 위한 통계 기법		
	• 데이터의 이해와 시각화		
	• 중심과 산포의 이해		
	• 통계의 정의 및 정규분포의 이해		
기초 통계 방법론	• 추정과 검정의 개요	8H	2 일차
	• 통계 실습		
	• 데이터 관리		
	• 그래프를 통한 정보산출		
	• 그림분석의 개요		

# 통계적 공정관리(SPC)

SPC의 개념과 관리도 활용 방법을 이해하는 품질관리 입문 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

통계적 공정관리	변동
관리도	계량치
계수치	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 제조 공정상 발생하는 이상원인을 통계적 관리기법을 적용하여 지속적으로 제거하고 공정의 신뢰성을 확보하여 품질의 안정을 달성하는 방법론 습득

## 교육방법(교수법)

: 강의, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
통계적 공정관리의 정의 및 개요	• SPC의 정의 및 개요	8H	1 일 차
	• 통계적 공정관리(SPC)를 위한 통계기법		
	• 변동의 개념		
관리도	• 관리도의 개요		
	• 계량치 관리도		
	• 계수치 관리도		

## 분산분석(ANOVA)의 개요

분산분석 기법을 통해 데이터 차이를 통계적으로 해석하는 역량을 키우는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

분산분석	가설 수립
검정	T-Test
F-test	일원배치법
이원배치법	범주형 자료 분석

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 집단간의 평균치 비교에 활용되는 분산분석 기법의 습득 및 실험계획을 위한 기본 지식을 습득

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
분산분석이란	• 분산분석의 이해	8H	1 일 차
	• 변동의 이해		
	• 변동의 분해		
	• 가설 수립과 검정		
	• 가설 검정을 위한 TEST 기법 (T-test, F-test 등)		
분산분석 방법론	• 일원배치법		
	• 이원배치법		
	• 범주형 자료 분석		
	• 분산분석 Case Study		

## 신뢰성 기초

제품의 고장 예방과 수명 예측을 위한 신뢰성 개념과 시험 방법을 이해하는 입문 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

### 💡 교육키워드

신뢰성	신뢰성보증체계
신뢰성 시험	신뢰성 분석
가속수명시험	

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 신뢰성의 기초지식의 습득과 사례연구를 통해 제품 및 부품의 신뢰성 평가 및 개선능력을 향상

### 교육방법(교수법)

: 강의, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
신뢰성 개론	• 신뢰성 정의와 필요성	8H	1 일 차
	• 신뢰성 용어		
	• 신뢰성보증체계와 프로그램		
	• 신뢰성 척도		
	• 고장의 정의 및 분류		
신뢰성 시험 및 분석	• 신뢰성 시험의 개요 및 종류		
	• 데이터의 수집 및 유형, 데이터 분석		
	• 가속수명시험의 개요 및 모형		
	• 가속수명시험의 절차 및 데이터 분석		

# GD&T의 이해

도면 해석과 정밀한 치수 관리를 위한 기하공차 개념과 적용 방법을 이해하는 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

GD&T	기하공차
치수공차	데이텀
데이컴	

## 🏆 추천 교육 레벨

**Lv1. 실무자급**

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 국제적으로 통용되는 기하공차를 이해하고 제품 설계 및 생산 시 발생할 수 있는 문제점 해결을 위한 기본 지식 습득

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
기하공차의 개요	• 기하공차의 개요 및 필요성	8H	1 일 차
	• 치수공차와 끼워맞춤		
	• 기하공차의 기호 및 용어		
	• 규제기호 및 공차역		
	• 공차기입방법		
기하공차 적용	• 데이텀 및 데이컴 정의 방법	8H	1 일 차
	• 이론적으로 정확한 치수		
	• 기하공차의 적용		
	• 기하공차의 변화		
	• 기하공차의 적용 사례		

## 품질경영체계 및 표준화 교육

품질에 영향을 주는 요소를 체계적으로 관리하고, 개선사항을 표준화하여  
전사적 품질경영체계를 완성

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

품질경영체계	표준화
Change Control	Value Chain
품질 표준화	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 품질경영체계를 구축하기 위해 Value Chain상에서의 품질에 영향을 미칠 수 있는 요소들을 체계적으로 점검, 개선 관리하고 표준화하는 방법론을 학습하는 과정

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
품질경영체계의 이해와 구축 전략	• 통합 품질경영체계(TQMS)의 개념과 구성	8H	1 일차
	• 고객니즈 실현 관점의 품질전략		
	• 고객 요구 파악 및 반영 프로세스 설계		
	• 품질성과 확보를 위한 관리 항목 정리		
	• 품질경영 추진 체계 수립 및 운영 사례		
공급관리 및 협력사 품질관리	• 공급관리 전략과 공급품질 확보 방안	8H	2 일차
	• 협력사 품질능력 진단 및 육성 전략		
	• 상생협력 기반의 품질관리 실행 모델		
	• 협력사 평가 및 피드백 관리체계		
표준화의 개념과 실행체계	• 표준화의 정의 및 3대 목적 (절차/문서/변경관리)	8H	2 일차
	• 품질관리 체계와 표준화의 연계		
	• 생산/품질 조건에 따른 기준 정립 원칙		
	• 품질 표준서/절차서 문서화 방법 실습		
	• 현장 대응력 강화를 위한 표준화 설계 사례		
Change Control과 전사 확산 전략	• 기준 변경 시 조치 체계 및 Change Control 방법	8H	2 일차
	• 품질 기준 유지와 개선이 공존하는 관리체계 구축		
	• 표준 이탈 시 대응 프로세스와 문제관리 절차		
	• 전사 품질 표준문화 확산 전략		
	• 종합 정리 및 실천계획 수립		

# 스마트공장 Zero Defect 전문가 양성

IT, 자동화의 진전에 따라 변화하는 현장의 품질 Management에 필요한 5가지 핵심업무의 관리 기법과 Approach 역량 배양

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

품질체제 정비 Approach	검사작업 개선 7Step
표준정비 7 Step	클레임 제로 Approach
생산 프로세스 안정화	

## 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 논리적 사고와 합리적 문제 해결을 위한 스킬과 프로세스를 단기간에 습득할 수 있습니다.
- Zero Defect 컨설팅 수행 및 모기업에서 실무를 담당한 전문가의 노하우 전수해 드립니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
불량제로 사고 및 불량제로 9원칙	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 왜? 불량은 제로가 안되는 걸까? (6개 원인)</li> <li>• 불량제로의 9원칙</li> <li>• 불량제로 Frame work</li> </ul>	8H
품질관리 체제 정비 Approach	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 생산 프로세스 안정화</li> <li>- 품질과 품질관리란? - 생산 프로세스의 관리</li> <li>- 데이터 수집 - 발생경향분석 - 조기 Feed back</li> <li>- 검사의 2가지 기능과 IT의 활용품질관리 체제의 정비</li> <li>• 불량자재의 입고방지</li> <li>• 설계 품질의 향상</li> </ul>	
검사작업 개선 Approach	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 불량이란?</li> <li>• 검사란? 검사 작업이란?</li> <li>• 검사의 제 2기능</li> <li>• 검사능력과 검사의 6대 로스</li> <li>• 검사작업 과제 및 개선 Approach (7 step)</li> <li>• 검사작업의 향후과제</li> </ul>	
표준정비 Approach	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표준정비란?</li> <li>• 3개의 표준과 기준</li> <li>• 작업분류와 개선대상</li> <li>• 표준의 실태와 표준에 답아야 할 항목</li> <li>• 표준정비의 7 Step</li> </ul>	8H
동영상표준	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제조현장의 실상</li> <li>• 교육 훈련의 문제점</li> <li>• 동영상 표준 이해 및 추진방법</li> <li>• 현장에서 만드는 동영상 표준의 의미</li> <li>• 동영상 표준의 7가지 핵심 포인트</li> <li>• 동영상 표준의 완성도 점검</li> </ul>	
클레임 개선 Approach	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 품질사고와 불량률의 실태를 통한 학습</li> <li>• 클레임, 불량률의 원인과 대책</li> <li>• 품질혁신 활동(클레임, 불량제로의 의미)</li> <li>• 실천기업의 활동사례</li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

## 제조현장의 이물(Particle) Zero화 추진실무

파티클과 오염으로 발생하는 만성화된 불량률의 제로화를 추진  
선진기업이 보호하는 문외분출(門外不出) 기법을 습득할 수 있다

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

불량제로 접근방법	이물발생원과 전달경로 관리
개선 Approach	실제 현장에서 적용하는 사례
경험에서 얻은 11개 기초지식	

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 이물,오염에 대한 논리적 사고를 배양하고 추진 용이한 111개의 기초지식을 습득 할 수 있습니다.
- 국내 대기업과 중소기업의 개선 사례와 성과를 직접 경험할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, Q/A, 기업상담

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정			
불량제로로 향하는 길	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 왜! 불량은 없어지지 않는 것일까?</li> <li>• 불량제로에 대한 접근 방법은?</li> <li>• 불량제로 Frame work</li> </ul>	8H	1 일 차		
이물(Particle)의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 이물(Particle)이란?</li> <li>• 왜! 이물불량은 없어지지 않는 것일까?</li> <li>• 이물불량 발생 Mechanism</li> <li>• 이물 Zero Approach 의미. 1.2.3</li> <li>• 이물의 본 모습과 4개의 발생원, 5개의 전달경로</li> <li>• 이물의 Potential</li> <li>• 만성화된 이물의 구조</li> <li>• 이물 불량 개선의 5가지 키워드</li> <li>• 철저청소의 의미와 통합관리 PM Manual 활용 예</li> </ul>				
이물 제로 Approach 단계별 상세 추진방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 추진 7Step : 이물분석, 공정분석, 철저청소, 메커니즘 분석, 이물 제거 대책, 청소개선, 현장관리)</li> </ul>				
기업지도 및 개선 사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업 지도에서 실제 적용된 사례</li> </ul>				
크린룸(공장) 관리의 4대 기본	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clean 공정 Contamination 관리</li> <li>• Clean 룸 관리의 4대 기본 원칙 : 유입방지, 발생방지, 축적방지, 신속제거</li> <li>• 오염원 확인 및 청소 기초방법과 지식습득</li> </ul>			8H	2 일 차
크린룸 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clean Room 이해</li> <li>• 환경 및 일상관리 포인트</li> <li>• 크린 의류 착용 및 기류관리</li> <li>• 크린 룸 내에서의 행동,작업관리 포인트</li> </ul>				
정전기 및 방지대책	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 정전기의 이해(발생원리,성질)</li> <li>• 현장의 정전기 문제(이물부착,전기적 충격)</li> <li>• 정전기 대책(일상관리와 제전장치 활용법)</li> </ul>				
이물의 기초지식	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 7개 분야 111개 항목의 클린화 지식</li> </ul>				

# 휴먼에러 제로화를 통한 무결점 현장 만들기

현장에서 일어나는 사고와 품질, 생산성 저해 뒤에는 휴먼 에러가 있다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

인간, 환경, 기업의 특성	휴먼에러 제로화 추진 7Step
Fool Proof 주요기능 및 패턴	휴먼 에러 요인
진단 및 평가	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 인간 특성의 이해를 통해 휴먼 에러에 대한 바른 인식을 갖출 수 있습니다
- 만성 휴먼 에러를 발생시키는 원인을 이해 할 수 있습니다
- 휴먼 에러 대책의 추진 step을 통해 문제해결 능력을 배양할 수 있습니다

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, Q/A, 기업상담

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
기업 환경 변화와 개선활동의 필요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업 환경 및 관리력 공동화가 심화된 현장</li> <li>• 휴먼 에러 제로화를 지향하는 해외기업</li> </ul>	8H
휴먼 에러 제로화 추진 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 휴먼 에러 란?</li> <li>• 인간의 특성 (실수를 피 할 수 없는 다양한 특성)</li> <li>• 휴먼 에러의 바른 인식 (인간, 환경, 기업의 특징)</li> <li>• 휴먼 에러 제로화 추진개요</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 휴먼 에러의 발생요인 (인간공학, 시스템, 심리적)</li> <li>• 휴먼 에러의 발생유형 (작업자, 안전, 프로세스)</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 휴먼 에러 제로화 진단 및 평가 4개 Tool - M-SHELL, FMEA, WAY-WAY 분석, PSM분석</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 휴먼 에러 제로화 추진방향               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실수가 근절되지 않고 만성화되는 원인</li> <li>- 휴먼 에러 제로화의 기본사상</li> <li>- 휴먼 에러 제로화를 위한 핵심 포인트 및 개선 프로세스</li> </ul> </li> </ul>	
휴먼 에러 제로화 진단 및 평가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 휴먼 에러 제로화 추진 7STEP : 1) 2S 2) 표준정비 3) 교육훈련 4) 휴먼 에러 가시화 5) Fool Proof 설치 6) 작업자관리 7) 일상관리</li> <li>• Easy - Improvement 추진 5STEP : 1) 에러 추출 2) 개선대책의 수립 3) 개선추진 4) 표준정비 Approach 5) 정착화</li> <li>• 단계별 양식 및 활용 방법</li> </ul>	
휴먼 에러 제로화 개선 대책	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fool Proof의 기본원칙 및 방식 Fool Proof의 주요기능과 17개 개선 패턴</li> <li>• Fool Proof의 주요 적용사례 (16개의 패턴)</li> <li>• 휴먼 에러 제로화 개선 사례연구</li> </ul>	
Pool Proof 활용 (사례 및 연구)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 준수 용이 및 준수가치가 있는 표준의 중요성</li> <li>• 표준 준수가 습관이 되는 교육/훈련의 중요성</li> </ul>	
과정정리 (Mind 제고)		

1  
일차

2  
일차

# 품질공학 Master(엑셀 & 미니탭 실습)

스마트팩토리 실현을 위한 디지털 품질 데이터 분석 전문가 육성 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[3일/24시간]

## 💡 교육키워드

SPC	DOE
다구찌/강건설계	측정시스템
반응표면분석	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 품질혁신을 위한 핵심 Simulation Tool의 개념을 알기 쉽게 체계적으로 학습합니다.
- 공정 및 품질 그리고 설계에 관한 현업의 문제점을 개선하기 위해 과학적인 기법을 활용함으로써 보다 고도화된 스마트품질시스템을 구축합니다.

## 교육방법(교수법)

:

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
데이터 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 통계 개념과 확률분포의 기초</li> <li>• 최소자승법과 회귀모형</li> <li>• 상관분석과 회귀분석(regression analysis)</li> </ul>	8H 1 일 차
측정시스템 분석 (MSA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MSA의 개요</li> <li>• 계량형 데이터 MSA 개요와 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 해상도(Resolution, 분해능)의 이해</li> <li>- Type 1 study</li> <li>- Type 2 study(Gage R&amp;R)</li> </ul> </li> <li>• 계수형 데이터 MSA 개요와 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 신호감지이론(signal detection approach)</li> </ul> </li> </ul>	
품질 실험 기법(1) Quality Experiment tool 1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실험계획법(DOE)의 개요               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실험계획법의 필요성 및 기본원리</li> </ul> </li> <li>• 실험계획법의 종류와 프로세스</li> <li>• 일반 실험계획법               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1원 배치법(반복수 : 일정 / 불일정)</li> <li>- 2원 배치법(확률화블록계획법, 혼합모형)</li> </ul> </li> <li>• 요인배치법(Factorial design) : 2n형, 3n형</li> <li>• 교락법(confounding Method)</li> </ul>	8H 2 일 차
품질 실험 기법(2) Quality Experiment tool 2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일부실시법(Fractional Factorial Design)</li> <li>• 라틴 방격법(Latin square design)</li> <li>• 직교 배열표에 의한 실험 계획법</li> </ul>	8H 3 일 차
품질공학 기법 Quality engineering tool)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 다구찌 기법(Taguchi Method)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 정의와 목적 / 주요 특징</li> <li>- 품질손실함수(Quality Loss Function)</li> <li>- 신호 vs 잡음비 (Signal-to-Noise Ratio)</li> <li>- 설계 파라미터(Parameter) 설계 (최적조건의 실험인자 선정 → 최적화)</li> <li>- 허용공차(Tolerance) 설계 : 계량치</li> </ul> </li> <li>• 반응표면분석(RSM)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 중심합성계획(central composite design)</li> <li>- 정준분석(Canonical Analysis)</li> </ul> </li> <li>• 혼합물 실험계획법(Mixture Experiment)</li> </ul>	

# 제조 품질 향상을 위한 사내 표준화

제조 품질 균일화 및 업무 노하우의 자산화를 위한 사내 표준 문서 작성 방법

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

ISO 9001	사내표준화
업무표준	기술표준
표준관리	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 제조 표준화 활동의 중요성에 대하여 이해하고 운영할 수 있습니다.
- 다양한 제조 표준을 작성하고 활용할 수 있습니다.
- 제조 표준간 연계를 통하여 제품 품질을 향상시킬 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례소개, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정			
표준화의 중요성	• 표준화 활동의 필요성	8H	1 일차		
	• 표준화 활동 사례				
	• 제조 표준의 종류				
QC 공정도	• QC 공정도 목적				
	• QC 공정도 기호				
	• QC 공정도 작성 방법				
	• QC 공정도 작성 실습				
작업표준서	• 작업표준서 이해	8H	2 일차		
	• Control Plan과 작업표준서 연계				
	• 작업표준서 작성 방법				
	• 작업표준서 작성 실습				
표준 프로세스 체계	• 프로세스 체계 이해			8H	2 일차
	• Value Chain 방식				
	• Component 방식				
	• 프로세스 체계 구축 실습				
업무 표준	• 프로세스 흐름 작성	8H	2 일차		
	• 업무 표준 작성 원칙				
	• 업무 표준 작성 사례				
표준 관리	제조 표준 관리 프로세스			8H	2 일차
	• 표준 제정, 개정, 폐지 프로세스				
	• 표준 준수도 점검				

# 통계적 공정품질관리 Master(엑셀&미니탭 실습)

제조 공정의 안정화 및 향상을 위한 공정 Data의 수집, 분석 기법 학습

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

SPC	공정능력 분석
관리도	측정 시스템
품질관리	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 통계적공정관리(SPC)를 올바르게 이해하고 효과적으로 적용할 수 있습니다.
- 측정시스템 분석, 관리도 활용, 공정능력분석을 정확하게 수행할 수 있습니다.
- 통계소프트웨어(Minitab)를 활용하여 공정을 분석하고 관리할 수 있습니다

## 교육방법(교수법)

:

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
통계적 공정관리 (SPC)의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SPC의 개요               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기본개념, 추진목적, 중점과제, 주요 도구</li> </ul> </li> </ul>	8H
데이터 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 통계분석 기초</li> <li>• 확률분포(이항, 포아송, 정규분포 등) 개요와 실습</li> <li>• 공정 데이터의 유형</li> </ul>	
측정시스템 분석 (MSA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MSA의 개요</li> <li>• 계량형 데이터 MSA 개요와 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 해상도(Resolution, 분해능)의 이해</li> <li>- Type 1 study</li> <li>- Type 2 study(Gage R&amp;R)</li> <li>- Type 3 study(Gage 반복성 평가)</li> <li>- Type 4 study(Gage 선형성 평가)</li> <li>- Type 5 study(Gage 안정성 평가)</li> <li>- 계측기 성능곡선(GPC)</li> </ul> </li> <li>• 계수형 데이터 MSA 개요와 사례               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 교차표 방법(cross-tab method) (Kappa, Kendall, 유효성, 허위경보, 누락)</li> <li>- 신호감지이론(signal detection approach)</li> </ul> </li> </ul>	
공정능력 분석 (Process Capability)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정능력분석의 개요</li> <li>• 공정능력분석 방법 / 실습               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 정규분포 활용</li> <li>- 비정규분포 활용(Box - cox, Johnson 등)</li> </ul> </li> <li>• 합리적 부분군의 이해</li> <li>• 단기 / 장기데이터의 이해와 6시그마</li> <li>• 공정능력지수와 측정시스템(%R&amp;R, %PTR)</li> </ul>	8H
관리도 (Control chart)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 관리도 개요               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 측정시스템(Type 5) / 공정능력의 관계</li> <li>- 패턴과 유형분석</li> </ul> </li> <li>• 공정변동 원인의 종류</li> <li>• 계량형 데이터 관리도 개요와 실습               <ul style="list-style-type: none"> <li>- X-bar R, I-MR</li> </ul> </li> <li>• 계수형 데이터 관리도 개요와 실습               <ul style="list-style-type: none"> <li>- p, np, u, c</li> </ul> </li> </ul>	

1  
일차

2  
일차

# 다구찌품질공학

품질 손실 최소화를 위한 다구찌 기법과 파라미터 설계 원리를 배우는 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/8시간]

## 💡 교육키워드

다구찌품질공학	실험계획법
손실함수	특성치
파라미터	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 다구찌 품질공학의 이해를 통해 R&D 분야의 생산성향상 및 공정조건, 설계 조건 등의 최적화를 위한 기법을 습득

## 교육방법(교수법)

: 강의, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
다구찌품질공학의 개요	• 다구찌품질공학의 개요 및 목표	8H	1 일 차
	• 실험계획법과의 차이점		
	• 품질의 개념과 손실함수		
	• 다구찌품질공학의 적용 분야		
파라미터 설계	• Parameter 설계의 추진 8단계		
	• 특성치의 구분		
	• 정특성과 동특성의 Parameter 설계		
	• 공학적 모형		

## 품질기능전개(QFD)

고객 요구를 반영한 품질 설계를 위해 QFD 기법과 제품개발 프로세스를 이해하는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

품질기능전개	신상품개발
히트상품	고객가치중심

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 고객의 요구품질 파악 및 품질특성과 공정간의 연관성을 체계적이고 과학적인 방법을 통하여 분석하여 제품의 품질향상 및 신상품을 기획 할 수 있도록 함

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
신상품개발과 QFD	• 신상품개발과 QFD	8H	1 일차
	• 제품개발 활동의 기본사고		
	• 히트상품의 정의		
	• 고객가치 중심의 신제품개발과 QFD		
	• QFD 개요		
품질기능전개	• 시장, 고객 요구의 파악과 정리	8H	2 일차
	• 중요도, 만족도 조사와 데이터 활용		
	• 관리특성의 명확화		
	• 시장요구와 품질특성간의 관계 정립		
	• QFD 실습		

# FMEA/FTA

FMEA·FTA 기법을 활용해 고장을 사전 예방하고 원인을 체계적으로 분석하는 실무 중심 과정

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

FMEA	DFMEA
PFMEA	FTA
사상기호	논리기호
부울대수	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 제품 및 공장에서 발생할 수 있는 잠재적인 고장 모드와 그 영향을 체계적으로 분석 관리하여 현장의 품질문제 해결 및 낭비요소를 제거

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 사례연구, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
FMEA 개요	• FMEA 개요	8H	1 일차
	• DFMEA 작성법		
	• DFMEA 실습 및 사례연구		
	• PFMEA 작성법 및 사례연구		
	• PFMEA 입력 실습		
FTA 개요	• FTA 개요	8H	2 일차
	• 사상기호와 논리기호		
	• 부울대수		
	• FTA 작성법		
	• FTA 입력 및 실습		

## 통합현장관리자 품질 교육

다양한 품질관리 기법과 현장 품질 문제 대응 역량을 갖춘 통합형 관리자를 양성

### 🕒 교육시간

09:00~17:00[2일/11시간]

### 💡 교육키워드

품질 향상	QC 도구
품질위험 사전 예측	밸류체인

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 생산 및 품질 관리 중요성 및 필요성을 이해한다.
- 통합 현장 관리자로서 실제 현업에서 생산 및 품질 관리 향상을 위한 다양한 활동 및 TOOL에 대해 학습한다.
- 기업의 밸류 체인 (VC) 에 기반하여 현장관리자의 역할에 대해 이해한다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 조별활동, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
현장 중심의 품질 향상	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 품질 향상 활동의 목적과 종류</li> <li>• 문제해결 (= 품질 향상 활동) 프로세스</li> </ul>	8H	1 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 품질 향상 활동(QC 도구)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 파레토차트, 히스토그램, 산점도, 관리도, 특성요인도 등</li> </ul> </li> </ul>		
품질 위험 사전 예측	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FMEA 정의, 유형, 도입 효과               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기능/프로세스 정의</li> </ul> </li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• [실습] 잠재적 고장모드 도출, 영향 도출 및 심각도 평가, 원인 도출 및 발생도 평가, 현재 관리방법 확인 및 검출도 평가, RPN 계산 및 개선 계획 수립</li> </ul>		
제조업의 품질 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 품질 정의 및 분류</li> <li>• 4M에서 기인하는 품질 이슈</li> <li>• TQM의 정의와 목적, 중요성</li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• [실습] 고객이 원하는 품질과 이를 위한 현장관리자의 전략적 역할</li> </ul>		
기업의 밸류 체인 이해하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 밸류체인 이해하기               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 밸류 체인 프로세스 이해</li> <li>- 밸류 체인별 품질 영향력</li> </ul> </li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• [실습] 기업의 밸류 체인 이해하기               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리가 하는 일 “전 단계”에서는 어떤 결과물을 전달 받나요?</li> <li>- 내가 한 일의 “다음 단계”에서는 어떤 결과물을 전달 받나요?</li> <li>- 그렇다면 현장 관리자의 R&amp;R은 무엇일까요?</li> </ul> </li> </ul>		

## 운영 혁신 전략 수립 교육

운영성과 향상을 위한 전략적 사고와 실행체계를 학습

### 🕒 교육시간

09:00~17:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

혁신활동	고객 클레임
생산성 개선	원가 개선
밸류체인	VE
TPM	LCA
Fool Proof	피드백 체계

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 혁신 활동의 목적과 경영 목표와의 적합성, 효율적인 실행 체계를 설계하는 역량을 배양함
- 운영 혁신의 원칙과 방법론을 이해하고 효율적인 실행 전략과 개선 도구를 학습함

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
혁신 활동 목표와 경영 목표의 Align	• 우리는 혁신 활동을 왜 해야 할까?	8H	1 일차
	• 고객 클레임 “0” 달성을 위한 개선 접근법		
	• 생산성과 원가의 동시 개선을 위한 전략		
운영 혁신 전략 수립 체계	• (역할 정의) 우리는 팀장으로서 전사적 개선 문화 구축을 위해 무엇을 해야 할까?	8H	2 일차
	• Perfect Quality 달성을 위한 실행 계획		
	• 밸류 체인 최적화를 통한 효율적 조직 설계		
실행 체계 구축 방법과 개선 도구	• Pull System 의 이해	8H	2 일차
	• VE (Value Engineering), TPM 개념 이해		
	• LCA / Fool Proof 도구의 이해와 활용 방법 - 실습: TPM과 LCA를 활용한 문제 해결		
지속적 개선과 피드백 체계 설계	• 혁신을 위한 인프라 구축과 실행 관리 방안	8H	2 일차
	• 커뮤니케이션과 피드백을 통한 문제 해결		
	• 핵심 프로세스의 효율성 극대화과 성과 관리		
	• 지속적 개선을 위한 조직 역량 강화 - 워크숍: 지속 개선을 위한 모니터링 체계 구축 워크숍		

## 운영 수준 진단 및 개선 방법 교육

운영 현장의 품질 수준을 진단하고 문제 해결과 표준화를 통해 개선 역량을 강화

### 🕒 교육시간

09:00~17:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

품질시스템 진단	PDCA
KPI	공정 진단
5M+1E	개선활동
표준화 체계 구축	기술 표준 관리

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 각 부문의 운영 수준을 진단하고 경쟁력 강화 활동을 추진함
- 제조 현장의 문제를 체계적으로 진단하고 해결함
- 개선 활동을 지속 수행하여 성과 창출 역량을 강화함

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
품질 시스템 진단	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 제조 품질 현황 진단 - 현장의 품질 지표를 분석하고 문제 과제화</li> </ul>	8H	1 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PDCA 사이클에 따른 실행력 강화</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI 설정 및 모니터링 방법</li> </ul>		
공정 진단 및 개선 방향 설정	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정 상태 분석과 개선 전략 수립하기</li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5M+1E (사람, 기계, 재료, 방법, 환경, 에너지) 진단</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정별 프로세스 맵 작성과 부적합품 관리 (CTQ의 활용)</li> </ul>		
개선 실행 및 문제 해결	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 개선 활동 실행 방법론</li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 수율/불량률 개선을 위한 데이터 분석</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 문제 해결 도구 활용 (TPM, VE 등) - 도구별 장단점 및 실습 방안</li> </ul>		
표준화 체계 구축과 유지 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표준 문서 작성과 관리 체계 수립</li> </ul>	8H	2 일차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 품질 보증과 표준화 연계를 통한 개선 유지</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기술 표준 관리 및 변경 관리</li> </ul>		

## (공통과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정

생산성과 품질혁신을 주도할 사내컨설턴트를 양성하기 위한 기본과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

사내컨설턴트	논리적 사고
조직진단	경영컨설팅

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 컨설턴트로서 갖추어야 할 기본 역량교육과 생산/품질 분야 직무전문교육을 통해 사내 컨설턴트를 양성

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 토의, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
논리적 사고의 개념	• 기획의 기본사고	8H 1일차
	• 21세기 경영환경의 전략적 사고	
논리적 사고의 방법	• Logical ThInking 기본기술	8H 2일차
	• 기획력 Training	
조직진단 분석실무(1)	• 조직진단의 필요성	8H 3일차
	• 조직과 조직진단에 대한 기본 이해	
	• 조직의 효과성	
조직진단 분석실무(2)	• 변화와 조직진단	8H 4일차
	• 조직진단 주요 활동	
	• 계획수립	
경영컨설팅 표준 프로세스	• 경영컨설팅 표준 프로세스	8H 5일차
	• Research Design & Analysis	
기본 경영컨설팅 기법	• 문제해결 및 facilitation Skill	8H 6일차
	• Creative Discussion	

## (전문과정) 생산/품질 사내컨설턴트 육성 과정

생산성과 품질혁신을 주도할 사내컨설턴트를 양성하기 위한 전문과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

사내컨설턴트	전문역량
운영혁신 전략	생산분석
공정 개선	설비 효율화
품질경영	낭비개선

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

### 교육 목적 및 특징

- 컨설턴트로서 갖추어야 할 기본 역량교육과 생산/품질 분야 직무전문교육을 통해 사내 컨설턴트를 양성

### 교육방법(교수법)

: 강의, 실습, 토의, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
현수준 진단/ 운영혁신 전략	• 5 Design Parameter Analysis 기법 소개	8H 1 일 차
	• 운영혁신 활동의 목표와 방향 설정	
	• 생산현장의 과제 도출 및 진단 체계 수립	
	• 실행조직 역량 진단 및 실행체계 강화 방안 도출	
생산 분석 및 개선	• IE(산업공학) 기초와 공정 개선 적용법	8H 2 일 차
	• 공정/동작/표준시간 분석 실습	
	• 가동률·설비효율 분석 및 TPM 적용 사례	
	• 3정 5S와 VM, 자주보전 활동 연계 개선	
설비 혁신 기법	• 공정별 낭비 요소 파악 및 개선 과제 도출	8H 3 일 차
	• 설비계획 및 일상보전(7스텝) 개요	
	• 설비종합효율(OEE) 진단 및 개선 실습	
	• 주요 고장유형 분석과 근본개선 활동 전개	
통합 품질경영 체계	• 간편 자동화 도입을 위한 사례 분석	8H 4 일 차
	• 설비 신뢰성 향상을 위한 지표 설정	
	• 품질경영체계(품질 보증/통제/개선)의 이해	
	• 품질 추진 조직과 프로세스 설계 방법	
낭비개선 시스템 구축	• 품질 규격(QMS) 및 고객불만 예방관리	8H 5 일 차
	• 품질 Audit 운영법과 선행품질 확보 전략	
	• SPC 기초 및 실습, 기업 적용 사례 공유	
	• 낭비와 Loss 개념 정리 및 유형 분류	
수료식	• 낭비 원인 도출 및 개선도구(TPM/IE 등) 활용	-
	• 7대 낭비 항목 중심의 분석 실습	
	• 우수 사례 기반의 개선 적용방안 도출	
	• 실습용 시뮬레이션 게임을 통한 낭비개선 체험	
	• 생산/품질 컨설턴트 수료증 수여	-
	• 교류회 구성	

\* 필요과정 별도 선택 및 수강 가능

# 실험계획법을 활용한 제품/공정 최적화

디지털 제품 및 공정 품질데이터 분석을 위한 효과적인 분석 Tool 활용 전문가 육성

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 🔍 교육키워드

공정관리	실험계획법
일부실험계획	반응표면분석
혼합물 실험계획	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

**Lv3. 전문가급**

## 교육 목적 및 특징

- 품질혁신을 위한 핵심 Simulation 개념과 Tool을 알기 쉽게 체계적으로 학습할 수 있습니다.
- 주요인자(vital few factor)의 최적조건(optimal solution)을 찾아 생산성을 향상시킬 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크(토론 & 실습), Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
실험계획법(DOE)의 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실험계획법의 이해(필요성)</li> <li>• 실험계획법의 기본원리(5가지)</li> <li>• 실험계획법의 종류와 프로세스</li> </ul>	8H 1일차
일반(완전요인) 실험계획법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1원 배치법(반복 r : 일정 / 불일정)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 직물의 원사(原絲) 강도(強度) 개선</li> </ul> </li> <li>• 2원 배치법(모수모형 / 확률화블록계획법, 반복 r=1)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 화학공정제품의 수율(yield, %) 향상</li> </ul> </li> <li>• 2원 배치법(모수모형 / 혼합모형, 반복 r)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 드럼통의 잔재 원료량 최소화 / 모더 소음 최소화</li> </ul> </li> </ul>	
요인배치법 (Factorial design)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2n형(n개 요인의 2수준계 실험계획)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 화학제품의 강도(強度) 향상</li> </ul> </li> <li>• 3n형(n개 요인의 3수준계 실험계획)</li> </ul>	
일부실시법 (Fractional Factorial Design)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일부실시법의 개요</li> <li>• 사례 연구 및 실습(1/2, 1/4, 1/8, 1/3, 1/9)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 화학물질의 안정성(R) 향상을 위한 최적화</li> <li>- (사례) 광학필름재질의 경도(hardness) 최적화</li> </ul> </li> </ul>	8H 2일차
반응표면분석(RSM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 중심합성계획(central composite design)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 8각형, 6각형 실험계획법, 회전가능(Rotatable)</li> <li>- (사례) 화합물 MBT의 합성률 최대화</li> </ul> </li> <li>• 정준(정규)분석(Canonical Analysis)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 비닐봉지 접착력 개선을 위한 최적화</li> </ul> </li> <li>• Box-Behnken</li> </ul>	
혼합물 실험계획법 (Mixture Experiment)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 혼합물 실험계획법의 개요</li> <li>• 선별계획법(Screening Design)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 폭약 탄성계수(Modulus of elasticity) 최대화</li> </ul> </li> <li>• 제한된 실험영역에서의 혼합물 실험(꼭지점 계획법)               <ul style="list-style-type: none"> <li>- (사례) 조명탄 광도의 최대화</li> </ul> </li> </ul>	

## 경영전략 및 실행계획 수립

경영전략 수립과 실행에 필요한 필수적인 분석기법과 전략도구를 학습하는 기본과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

### 💡 교육키워드

경영전략	외부환경분석
내부역량분석	산업구조분석
SWOT 분석	비전하우스
사업구조전략	사업경쟁전략
경영기능전략	전략실행계획

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 경영전략의 기본이론을 이해하고 전략적 분석역량을 제고할 수 있습니다.
- 경영전략을 수립하고 실행계획을 입안하는 기획능력을 배양할 수 있습니다.
- 사업구조, 사업경쟁 및 경영기능에 대한 의사결정능력을 제고할 수 있습니다.
- 경영전략의 수립, 실행 과정에서 부딪히는 문제점에 대한 해결능력을 배양할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
프롤로그	• 경영전략의 정의·의의 및 위상·역사	2H	1 일 차
	• 경영전략의 관점·유형 및 내용·요건		
	• 경영전략의 프로세스		
	• 1일차 기본실습 : 경영전략 이해		
외부환경분석	• 외부환경분석의 기본개념	1H	
	• PESTEL 분석 / 실무적 기법		
내부역량분석	• 내부역량분석의 기본개념	1H	
	• 가치사슬분석 / 핵심역량분석		
산업분석	• 산업분석의 기본개념	1H	
	• 산업동향분석 / 산업진화분석 / 산업구조분석		
	• 전략 기본방향의 기본개념		
전략 기본방향	• SWOT 분석 / 미션 / 비전 / 경영목표	3H	
	• 핵심가치 / 경영방침 / 슬로건 / 기본전략		
	• 1일차 심화실습 : 전략방향 설정		
사업구조전략	• 사업구조전략의 기본개념	2H	
	• BCG·GE·ADL 매트릭스 / PMS 맵		
	• 사업 포트폴리오 적정구조 / 성장 사이클		
사업경쟁전략	• 사업경쟁전략의 기본개념	2H	
	• 본원적 전략 / 경쟁지위전략 / 란체스터전략 / I/P 매트릭스 / 게임이론		
	• 2일차 기본실습 : 사업경쟁전략 수립		
경영기능전략	• 경영기능전략의 기본개념	1H	
	• 연구개발 / 생산 / 마케팅 / 재무 / 인사·조직		
	• 전략실행계획의 기본개념		
전략실행계획	• 총괄 실행계획 / 연간 사업계획	2H	
	• 과제 실행계획 / 전략 성과관리		
	• 2일차 심화실습 : 종합경영전략 수립		
에필로그	• 성공하는 경영전략의 비결	1H	

## 신규사업 개발 및 추진

지속적인 생존과 성장을 도모하기 위해 신규사업을 기획하는 모든 조직을 위한 필수교육

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

### 💡 교육키워드

신규사업	니즈-시즈 매트릭스
고객가치 캔버스	벤치마킹
BMO테스트	블루오션 전략
비즈니스모델 캔버스	BEP & NPV
사업 계획서	린스타트업

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 전략적 접근에 의한 신규사업 개발·추진의 개념·절차·방법을 종합적으로 이해합니다.
- 신규사업의 아이디어를 개발해 평가하여 후보사업을 선정하는 기법을 학습할 수 있습니다.
- 후보사업의 비즈니스모델을 설계하여 타당성을 분석하는 기법을 학습할 수 있습니다.
- 신규사업의 마스터플랜을 수립하여 추진하는 실무적인 절차와 요령을 습득할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
신사업전략 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신사업전략의 정의</li> <li>• 신사업전략의 프로세스</li> </ul>	1H	1 일 차
신사업 가이드라인	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신사업 가이드라인의 기본개념</li> <li>• 가이드라인의 내용과 방법</li> <li>• 가이드라인을 위한 기초분석</li> <li>• 가이드라인과 성장매트릭스</li> </ul>	1H	
사업아이디어 개발	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사업아이디어 개발의 기본개념</li> <li>• 니즈-시즈 접근방법</li> <li>• 고객가치캔버스, 벤치마킹</li> <li>• 1일차 기본실습 : 사업아이디어 개발</li> </ul>	3H	
후보사업 예비평가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 후보사업 예비평가의 기본개념</li> <li>• 간이평가, BMO 테스트, KIAT 모델</li> </ul>	1H	
비즈니스모델 설계	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 비즈니스모델의 기본개념</li> <li>• 가치사슬분석, SPM모델</li> <li>• 블루오션전략</li> <li>• 1일차 심화실습 : 블루오션 이해</li> </ul>	2H	2 일 차
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 비즈니스모델캔버스</li> <li>• 2일차 기본실습 : 비즈니스모델 설계</li> </ul>	3H	
사업타당성 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사업타당성분석의 기본개념</li> <li>• 손익분기점분석</li> <li>• 사업타당성 심층분석</li> </ul>	2H	
마스터플랜 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 마스터플랜 수립의 기본개념</li> <li>• 진입전략, 착수전략</li> <li>• 사업계획서 작성</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2일차 심화실습 : 신사업 추진전략</li> </ul>		
에필로그	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신사업의 성공비결</li> </ul>	1H	

## 비즈니스모델 개발 및 실행

기존사업과 신규사업의 비즈니스모델 개발 및 실행을 위한 실무적인 노하우를 학습, 전문적 역량을 습득하는 과정

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

### 💡 교육키워드

비즈니스모델	비즈니스모델 캔버스
가치제안	수익흐름
플랫폼 모델	공유경제 모델
4차 산업혁명	DX & AX
고객가치 캔버스	MVP & MVB

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 비즈니스모델의 기본개념과 비즈니스모델의 프레임워크를 이해할 수 있습니다.
- 비즈니스모델의 9가지 새로운 유형을 중심으로 4차 산업혁명의 특징과 영향을 학습할 수 있습니다.
- 비즈니스모델을 디자인하는 기법과 사업성을 평가하는 기법을 이해할 수 있습니다.
- 비즈니스모델 사업화를 추진하는 절차와 지속적으로 개선하기 위한 전략을 학습할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
프롤로그	• 비즈니스 패러다임과 혁신	1H	1 일 차
비즈니스모델의 기본개념	• 비즈니스모델의 정의와 의미	1H	
	• 비즈니스모델의 혁신과 가치		
	• 저성장·대변혁 시대의 비즈니스모델 혁신		
비즈니스모델의 프레임워크	• 비즈니스모델의 주요 프레임워크	3H	
	• 비즈니스모델캔버스의 구조 및 요소		
	• 비즈니스모델캔버스의 작성요령		
	• 1일차 기본실습 : 비즈니스모델 이해		
비즈니스모델의 새로운 유형	• 새로운 비즈니스모델의 의미	3H	
	• 새로운 비즈니스모델의 9가지 유형		
	• 비즈니스모델의 복합과 빅뱅		
	• 1일차 심화실습 : 비즈니스모델 설계		
비즈니스모델의 디자인 방법	• 비즈니스모델의 디자인 관점	3H	
	• 비즈니스모델의 디자인 기법		
	• 비즈니스모델의 디자인 요령		
	• 2일차 기본실습 : 비즈니스모델 개발		
비즈니스모델의 사업성 평가	• 비즈니스모델의 전략적 평가	2H	2 일 차
	• 비즈니스모델 스코어카드		
	• 비즈니스모델의 사업성 검증		
	• MVP 테스트 및 MVB 테스트		
비즈니스모델의 사업화 전략	• 비즈니스모델의 착수전략	2H	
	• 비즈니스모델의 위험관리		
	• 비즈니스모델의 실패관리		
	• 2일차 심화실습 : 비즈니스모델 혁신		
에필로그	• 장수하는 혁신기업의 비결	1H	

## 경영사업계획과 예산편성 수립 실무

연간 단위의 경영 사업 계획을 형태별, 부서별로 할당 및 취합하여 전사 활동 계획 수립하기 위한 관리 기법 학습

### 🕒 교육시간

### 💡 교육키워드

사업계획서	경영계획서
SWOT 분석	중장기 경영전략
기능별 전략	액션플랜
예산 수립관리	경영계획서 작성
경영실적관리	KPI

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 모든 기업에서 필요한 경영, 사업 계획 수립을 위한 실무 과정입니다.
- 전사적인 활동 계획을 이끌어내고 이를 종합적으로 검토/정리하여 최종의 사결정을 이끌어 낼 수 있습니다.
- 풍부한 현업과 강의 경험을 보유한 최고의 강사를 통해 자사적용이 가능한 노하우를 습득하는 과정입니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
경영전략 로드맵	• 경영사업계획서 인식	
	• 경영전략 로드맵	
	• 외부 환경분석(PEST, 산업분석, 3C)	
	• 내부 환경분석(7S, 전년도 실적 분석)	
경영 환경분석	• SWOT 분석 하는 방법	
	• SO전략, ST전략, WO전략, WT전략	
SWOT분석과 전략방향 설정	• 미션(경영이념)과 비전	
	• 목표(이익목표 및 매출목표 설정 방법)	
목적, 목표 수립	• 전사전략(성장전략)	
	• 사업부 전략(선택과 집중)	
중장기 경영 전략 수립	• 기능별 전략(혁신전략)	
	• 실행과제 추진 일정 계획서	
년도 실행 계획 수립	• 실행계획 작성 Fipw	
	• 방침관리(지침, 목표, 업무 활동계획서)	
실행 예산 편성	• 예산 체계 및 흐름	
	• 예산 편성 지침서 작성	
	• 종합예산 편성(B/S, I/S, C/F)	
	• 성격별 예산 편성(자본예산, 자금예산, 손익예산)	
	• 기능별 예산 편성(판매예산, 제조예산, 구매예산)	
업적평가 관리	• 경영 실적 평가 관리	
	• BSC 관리	
	• KPI 개발	

## 사업타당성 분석 실무

경영전략 수립에 필수적인 사업 진행여부를 체크하기 위한 필수단계를 체계적으로 학습

### 🕒 교육시간

### 💡 교육키워드

사업타당성	신규사업
시장기회 분석	시장성 분석
기술성 분석	수익성 분석
경제성 분석	DCF
NPV	IRR

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 투자의사결정 능력 함양을 위한 기본 개념을 이해할 수 있습니다.
- 신규사업 타당성 검토의 전반적인 체계를 구축할 수 있습니다.
- 현금흐름을 산출하여 FCF 및 경제성평가를 할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
사업타당성 개념	• 기업 성장의 방향성	
	• 기업경영과 투자 활동	
	• 사업타당성 분석을 위한 기본 개념	
시장성 분석	• 시장성 분석 절차	
	• SWOT 분석	
	• 매출액 추정 및 마케팅 전략	
기술성 분석	• 기술성 분석 절차	
	• 기술성 분석의 핵심 포인트	
	• 기술성 분석의 내용	
	• 제품 원가 분석	
재무적 타당성 검토 및 수익성 분석	• 재무적 타당성 분석 절차	
	• 현금흐름 분석	
	• 자금조달 의사결정	
	• 재무지표 분석 및 수익성 분석	
경제성 평가	• FCF, WACC, NPV, IRR, PBP, ARR	
종합 사례 및 민감도 분석	• 사업타당성 분석 사례	
	• 손익분기점(BEP)분석	
	• 레버리지 분석	

# 하루 만에 끝내는 목표관리

전략적 목표관리의 핵심 활동 이해와 추진 실무

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

목표관리	환경분석
전략과제	KPI
실행	-

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 목표관리를 전략적으로 하는 방법과 절차를 알 수 있습니다.
- 경영환경에 맞게 전략과제를 도출하고, KPI와 목표를 설정할 수 있습니다.
- 성과 지향의 조직문화를 구축하여 보다 역동적으로 일할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
성과관리시스템의 이해	• 성과관리는 왜 필요한가?	
	• 공정한 성과평가의 중요성	
	• 성과 몰입을 강조하는 HRM Trend	
	• 조직의 효율성 증대 방안	
	• 전략적 성과관리 Process	
전략과제 도출 방법론	• 전략적 사고란?	
	• 다양한 경영환경의 이해	
	• 거시환경분석	
	• 산업환경분석	
	• 내부역량분석	
	• SWOT 분석을 통한 전략과제 도출	
	• 상위 목표의 break-down 방법	
KPI 선정과 실행관리	• 시장조사 방법론	
	• KPI 선정의 포인트	
	• 좋은 KPI의 조건과 사례	
	• 선행지표와 후행지표의 활용	
	• 바람직한 목표 수립 방법론	
	• 실행계획 수립과 실행관리 방법론	
	• BSC의 이해	
성과 지향의 조직문화 구축	• 실행계획 Check List	
	• 바람직한 21C 리더의 모습	
	• 지식조직 만들기	
	• 효과적 동기부여를 위한 실천 지침	
	• 회의문화 개선	
	• 공정한 평가를 위한 방법론	
	• 효과적인 커뮤니케이션	
• 조직간 한 방향 정렬(alignment)의 중요성		

# 기획안 구상과 효과적인 보고서 작성

각종 사고기법과 경영분석 Tool을 이용한 기획력 향상 과정

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

전략적 사고	Logical Thinking
문제해결	MECE
보고서	-

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 기획에 필요한 사고 능력, 방식, 구조를 개발 가능하게 하는 과정입니다.
- 최신 경영환경에서 필요한 전략적 사고와 Logical Thinking을 이해합니다.
- 분석 툴/기법 등을 이해하고, 자신의 업무에 맞게 과제를 수행하는 능력을 향상합니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
기획의 기초	• 나의 기획력 수준은? (자가 진단)	
	• 기획 vs. 계획	
	• 기획이 어렵게 느껴지는 이유와 해결방안	
	• 기획의 6가지 구성요소	
기획력 향상을 위한 5대 사고(思考)	• 시스템적 사고와 시스템 구성도	
	• 목적지향적 사고와 고객만족경영	
	• 전략적 사고와 환경분석의 중요성	
	• 논리적 사고와 Logic Tree	
	• 창의적 사고와 몰입	
MECE와 Logic Tree	• MECE의 개념과 중요성	
	• 검증되고 많이 사용되는 MECE 구조들	
	• 효과적인 문제해결을 위한 MECE	
	• MECE와 Logic Tree의 현업 적용 사례	
기획의 Process	• 전략적 문제해결 Process	
	• 전형적인 기획의 프로세스	
	• Gap 인식을 통한 목표 설정	
	• 장애요인 도출 및 제거방안 선정	
	• 운영계획 수립의 포인트	
기획을 잘하기 위한 요소와 기법	• 특별한 주제의 기획 프로세스	
	• 전략적 사고력과 각종 Tool의 활용	
	• 조사력과 정보조사방법론	
	• 분석력과 그래프 분석 방법	
	• 표현력과 페이지 프레임	
로지컬 라이팅 (Logical Writing)	• 기획서 구성력과 목차 구성	
	• 발표력과 Presentation의 3P	
	• 로지컬 라이팅을 위한 사전 준비	
	• 논리적이고 이해하기 쉬운 메시지 구성법	
	• 논리 패턴을 통한 핵심메시지 도출	
• 강렬하고 매력적인 도입부의 구성		
• 메시지를 명료하게 전달하는 표현법		

# 성과 10배 높이는 프로 컨설턴트 과정

57개 기업의 성과를 창출한 사내 컨설팅 사례와 노하우 공유

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

사례분석	실행전략
AI활용	데이터분석
고객가치	문제정의
액션플랜	워크숍
실전모델링	성과향상

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 최신 AI·데이터 기반 전략 도구를 활용해 실행 중심의 컨설팅 역량을 강화한다.
- 변화하는 비즈니스 환경에서 디지털 트랜스포메이션을 선도할 수 있다.
- 실전형 프로젝트 기반 학습을 통해 고객 중심의 문제 해결력을 향상시킨다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
SNS 트렌드와 브랜드 전략의 진화	• 2025 SNS 주요 트렌드 분석 및 적용	4H	1 일차
	• 숏폼 콘텐츠 흐름과 알고리즘 이해		
	• 브랜드 팬덤 구축을 위한 전략 프레임		
	• UGC 중심의 브랜드 스토리 확장 전략		
	• 실습: 트렌드 기반 콘텐츠 기획서 작성		
생성형 AI 기반 콘텐츠 전략	• 챗GPT와 AI를 활용한 콘텐츠 기획	4H	1 일차
	• AI 이미지·카피 생성 프로세스 실습		
	• AI 콘텐츠와 브랜드 메시지 정렬 방법		
	• 다채널 활용을 위한 콘텐츠 변환 전략		
	• 실습: AI 도구로 콘텐츠 3종 제작하기		
SNS 퍼포먼스 마케팅 실전 전략	• SNS 채널별 퍼포먼스 전략 수립 방법	4H	2 일차
	• 타겟 세분화 및 메시지 A/B 테스트 기법		
	• 광고 성과분석과 리타겟팅 전략 실습		
	• 트래픽 유입부터 전환까지 흐름 설계		
	• 실습: 캠페인 구조도 및 KPI 설계		
콘텐츠 확산과 브랜드 팬덤 만들기	• 공감 콘텐츠의 핵심 감정 키워드 설계	4H	2 일차
	• 팬과 함께 만드는 참여형 콘텐츠 전략		
	• 인터랙션 기반 팬덤 커뮤니케이션 기법		
	• 크리에이터 협업 콘텐츠 운영 사례 분석		
	• 실습: 팬심 자극 콘텐츠 시리즈 기획		

# 크리에이티브 비즈니스 실무

기획부터 다르게 상대의 마음을 움직이는 비즈니스를 배울 수 있다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

AI기획	퍼포먼스 브랜딩
데이터 스토리텔링	ESG가치
아이데이션	고객여정맵
초개인화전략	디지털 감성
실행력 강화	MVP기획

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- AI 기반 기획력을 통해 변화에 빠르게 대응할 수 있다.
- 공감과 데이터 중심의 창의적 메시지를 기획할 수 있다.
- 고객 중심의 가치 제안을 실현하는 실행 전략을 수립할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
트렌드를 기획으로 연결하는 힘	• 2025 핵심 트렌드 분석 및 활용법 소개	
	• 고객 중심 사고를 위한 페르소나 정리	
	• 아이디어 발상 도구로 공감적 기획 시작	
	• 감성 데이터 기반 기획 접근법 습득	
문제를 설계하고 흐름을 설계하라	• 실습: 트렌드-문제-아이디어 연결맵 만들기	
	• 고객 여정 분석을 통한 Pain Point 도출	
	• 서비스 흐름 구조화(서비스블루프린트)	
	• 성과 연결형 구조 설계 노하우 습득	
실행력을 높이는 기획 전략 수립	• 프로세스와 감성요소 통합 기획 연습	
	• 실습: 고객 여정 기반 플로우 기획	
	• 빠르게 실험하는 MVP 기획 전략 수립법	
	• 성과 중심 KPI 매핑 및 로드맵 구성	
설득하는 기획서와 스토리 구성법	• 디지털 툴을 활용한 실행 설계 예시 소개	
	• AI 툴을 활용한 콘셉트 시뮬레이션	
	• 실습: 실행 전략 + 시나리오 시트 작성	
	• 데이터 기반 스토리라인 구조 설계법 습득	
	• 공감형 메시지와 크리에이티브 표현 연습	
	• ESG 가치를 녹인 기획 메시지 사례 분석	
	• AI 기반 슬라이드 및 시각화 팁 소개	
	• 실습: 기획서 구성 및 발표 리허설 진행	

# 디지털 사고법(생각코딩)을 통한 전략적 문제해결력 향상

논리적이고 체계적인 생각의 구조화를 통해 명료한 보고서 작성과 컴퓨팅적 문제해결

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

디지털 리터러시	컴퓨팅 사고력
인지심리학	보고서 작성
분석적 사고	프레임워크
문제해결	업무생산성
기획력	창의적 사고

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 디지털 리터러시(디지털 문해력) 교육을 통해 정보의 핵심을 빠르고 정확하게 파악할 수 있습니다.
- 인지심리학 이론에 기반하여 생각을 중복, 누락, 오류 없이 구조화할 수 있습니다.
- 생각을 One-Sentence로 표현하는 훈련을 통해 간결명료한 보고서를 작성할 수 있습니다.
- 컴퓨팅 사고력 기반 문제해결 프로세스를 학습하여 효율적으로 업무를 처리할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
생각코딩 Basic : 논리적으로 생각하는 법 (범주코딩)	• 인지심리학의 정보처리프로세스 이해	
	• 범주화 이해 및 실습	
	• MECE 이해 및 실습	
	• 창의적 사고 기법의 종류와 실습	
생각코딩 Basic : 스마트하게 일하는 법 (도구코딩)	• 업무생산성 향상을 위한 스마트워킹 도구 활용	
	• 디지털 기기를 활용한 생각정리	
	• 사람을 끌어당기는 명쾌한 1분 자기소개법	
생각코딩 Basic : 문맥자에서 탈출하는 법 (문장분석)	• 디지털 리터러시 이해	
	• 문장 단위의 분석적 사고 훈련	
	• 기억이 나는 메모 기법	
생각코딩 Basic : 구조적으로 사고하는 법(단락코딩)	• 단락 단위의 분석적 사고 훈련	
	• One Sentence 핵심표현 훈련	
	• 논리적 관계 파악 및 구성 훈련	
보고서 작성 Skill : 간결하고 명료한 One Page 보고서 작성 Skill (보고서코딩)	• 사례 분석을 통한 보고서 작성 프로세스 이해	
	• 비판적 사고를 통한 정보 수집 및 해석 방법	
	• 로지컬씽킹을 활용한 보고서 구성 훈련	
보고서 작성 Exercise : 보고서 작성 실습	• 정확하고 명료한 글쓰기 훈련	
	• One Page 보고서 작성법	
문제해결코딩 : 컴퓨팅 사고력을 활용한 문제해결 방법	• 컴퓨팅 사고력 이해	
	• 전략적 기획 및 문제해결방법 이해	
	• 컴퓨팅 사고력 기반 문제 해결 방법 실습	

# AI 협업 시대의 전략 사고력 & 프롬프트 실전 문서작성 과정

GPT를 똑똑하게 활용하는 생각코딩 기반 정보 정리 & 기획력 강화 훈련

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

AI 시대	GPT 활용
생각코딩	논리적 사고
정보 과부하 해결	업무생산성
창의적 문제 해결	전략기획
정보 관리	프롬프트 엔지니어링

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- AI 도구 활용 능력 향상: GPT와 생각코딩을 결합하여 AI 도구를 효율적으로 활용할 수 있는 능력 배양.
- 정보정리 및 구조화 능력 강화: 체계적인 정보 관리 기술을 습득하여 중요한 정보를 빠르게 파악하고 활용.
- 논리적 사고 및 기획력 향상: MECE, 5W1H 등 프레임워크 기반 사고법을 통해 전략적 기획력과 문서 설계 능력 배양
- 문서작성 & 커뮤니케이션 효율성 증대: One Sentence 기반 구성 훈련을 통해 명확한 보고서, 이메일, 제안서를 빠르게 작성하는 역량 강화

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
AI 시대 핵심 정보정리 전략	• 정보 과잉 속 핵심 정보 선별법	
	• 디지털 문해력 기반 정보 구조화	
	• 우선순위 정리 및 인사이트 추출	
GPT로 실현하는 구조화 사고	• GPT + 생각코딩을 활용한 프레임 구성	
	• 핵심 메시지 정리 실습	
	• 요약물 위한 구조적 사고 프레이밍	
비즈니스 사고 프레임 설계	• MECE / 5W1H 등 사고 프레임 실습	
	• 문제정의 및 쪼개기 훈련	
	• 전략기획용 흐름 구성 실습	
AI 기반 시간 설계 & 업무 최적화	• GPT 기반 일정/루틴 설계 실습	
	• 우선순위 기반 시간 구조화	
	• 실행력 있는 업무 플래닝 전략	
실전 프로젝트: 정보 요약 & 보고 문서 코칭	• 실무 주제 기반 정보 요약 실습	
	• One Page 보고서 작성	
	• 실전 피드백 기반 문서 개선	

## 전략기획 기본역량

사업과 업무를 기획하는 모든 직장인에게 요구되는 필수적인 개념과 기법을 학습하는 기초과정

### 🕒 교육시간

### 💡 교육키워드

전략기획	전략적 사고
MECE	창의적 토의
브레인스토밍	효율적 조사
벤치마킹	체계적 작성
논리적 보고	프레젠테이션

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 전략기획의 개념을 이해하고, 문제해결과 의사결정을 위한 실무적 기획능력을 배양할 수 있습니다.
- 전략적으로 사고하고, 창의적으로 토의하고, 효율적으로 조사하는 방법을 습득할 수 있습니다.
- 체계적으로 작성하고 논리적으로 보고하는 방법을 습득할 수 있습니다.
- 전략기획 과정에서 활용할 수 있는 다양한 분석기법에 대한 활용능력을 학습할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
프롤로그	• 전략기획의 기본개념	
	• 문제 / 문제해결	
	• 의사결정 / 의사결정의 함정	
	• 1일차 기본실습 : 전략기획 이해	
전략적 사고방법	• 전략적 사고의 기본개념	
	• 패러다임 / MECE 프레임워크 / 이슈트리	
	• 가설접근 / 제로베이스 접근 / 시스템 사고	
	• 'Why-So, So-What'	
창의적 토의방법	• 1일차 심화실습 : 전략적 의사결정	
	• 창의적 토의의 기본개념	
	• 브레인스토밍 / Brain Writing	
효율적 조사방법	• Gallery Walking / Town Meeting	
	• 효율적 조사의 기본개념	
	• 산업동향의 조사 / 벤치마킹 자료의 조사	
	• 전략기획 데이터베이스 / 데이터의 함정	
체계적 작성방법	• 2일차 기본실습 : 구글 및 ChatGPT	
	• 체계적 작성의 기본개념	
	• 업무보고서의 작성 / 사업계획서의 작성	
논리적 보고방법	• 운영계획서의 작성	
	• 프레젠테이션의 기본개념	
	• 프레젠테이션의 기획·준비·실행단계	
	• 프레젠테이션의 성패요인	
에필로그	• 2일차 심화실습 : 멀티미디어 활용법	
	• 성공하는 전략기획의 비결	

## 디자인 씽킹을 활용한 비즈니스 설계

아이디어의 빠른 실행과 피드백을 통해 사용자 중심의 창의적 솔루션을 설계하는 'Design Thinking'을 비즈니스 설계에 접목하는 관점과 기법을 학습하는 응용과정

### 🕒 교육시간

### 💡 교육키워드

문제해결	의사결정
디스쿨모델	더블루프모델
페르소나	공감지도
고객여정지도	고객가치캔버스
비즈니스모델 캔버스	MVP & MVB

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 디자인 씽킹의 기본개념과 프로세스를 이해
- 디자인 씽킹의 각 단계에서 활용할 수 있는 다양한 접근방법을 습득
- 디자인 씽킹의 성공비결을 파악해 자사에 활용할 수 있는 역량을 배양

### 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
디자인 씽킹의 기본개념	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 핵심 이슈 : 디자인 씽킹이 무엇이고, 왜 중요한가?</li> <li>• 주요 내용               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 디자인의 기본개념</li> <li>✓ 디자인 씽킹의 기본개념</li> <li>✓ 디자인 씽킹의 발전과정</li> <li>✓ 디자인 씽킹의 사고방법</li> </ul> </li> </ul>	
디자인 씽킹의 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 핵심 이슈 : 디자인 씽킹은 어떤 단계로 진행하는가?</li> <li>• 주요 내용               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 디자인 씽킹의 표준 프로세스</li> <li>✓ 디자인 씽킹의 기타 프로세스</li> </ul> </li> </ul>	
디자인 씽킹의 접근방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 핵심 이슈 : 디자인 씽킹은 어떤 방법으로 전개하는가?</li> <li>• 주요 내용               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ EMPATHIZE 단계</li> <li>✓ DEFINE 단계</li> </ul> </li> <li>• 핵심 이슈 : 디자인 씽킹은 어떤 방법으로 전개하는가?</li> <li>• 주요 내용               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ IDEATE 단계</li> <li>✓ PROTOTYPE 단계</li> <li>✓ TEST 단계</li> </ul> </li> </ul>	
디자인 씽킹의 성공비결	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 핵심 이슈 : 디자인 씽킹은 어떻게 해야 성공하는가?</li> <li>• 주요 내용               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 디자인 씽킹의 마음가짐</li> <li>✓ 비즈니스의 디자인 요령</li> <li>✓ 장수하는 혁신기업의 비결</li> </ul> </li> </ul>	

# Business Ideation & Modeling Master Course

새로운 사업의 아이디어를 도출하고 비즈니스모델을 설계하는 관점과 기법을  
종합적으로 학습하는 마스터 코스

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[4일/32시간]

## 💡 교육키워드

신규사업	고객가치 캔버스
BMO테스트	블루오션전략
비즈니스모델 캔버스	4차 산업혁명
DX & AX	BEP & NPV
MVP & MVB	사업계획서

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 전략적 접근과 디자인 씽킹에 입각한 신사업 개발 · 추진의 개념 · 절차 · 방법을 종합적으로 이해합니다.
- 신사업의 아이디어를 개발해 평가하여 후보사업을 선정하는 기법을 학습할 수 있습니다.
- 후보사업의 비즈니스모델을 설계하여 타당성을 분석하는 기법을 학습할 수 있습니다.
- 신사업의 마스터플랜을 수립하여 추진하는 실무적인 절차와 요령을 습득할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 영상, 사례, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
사업아이디어 개발	• 프롤로그 : 신사업전략의 개요	1H
	• 신사업 가이드라인 • 1일차 기본실습 : 신사업전략의 이해	2H
	• 사업아이디어 개발 • 1일차 심화실습 : 사업아이디어의 개발	4H
	• 후보사업 예비평가	1H
비즈니스모델 설계	• 후보사업 예비평가	1H
	• 비즈니스모델의 기본개념	2H
	• 비즈니스모델의 프레임워크 • 1일차 기본실습 : 비즈니스모델의 이해	3H
	• 비즈니스모델의 새로운 유형 • 2일차 심화실습 : 비즈니스모델의 혁신	2H
	• 비즈니스모델의 디자인 방법	3H
사업타당성분석	• 비즈니스의 전략적 평가 • 3일차 심화실습 : 비즈니스모델스코어카드 • 비즈니스의 재무적 평가 • 3일차 기본실습 : BEP 분석 및 NPV 분석	3H
	• 비즈니스의 사업성 검증	2H
마스터플랜 수립	• 신사업의 추진전략 • 4일차 기본실습 : 신사업 추진전략의 설계	2H
	• 사업계획서의 작성	2H
	• 사업계획서의 보고 • 4일차 종합실습 : 사업계획서의 작성·보고	3H
	• 에필로그 : 신사업의 성공비결	1H

# 디자인 씽킹 : 혁신적 문제해결 Toolkit

스탠퍼드대학교 D-School의 아이디어 엔지니어링 프로세스를 활용한 혁신적이고 창의적인 아이디어 발상법을 배우는 과정

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

퍼실리테이터	회의문화개선
논리적사고	Agenda
아이디어 발상	브레인라이팅
의견수렴	의사결정
업무분장	회의 평가

## 🏆 추천 교육 레벨

- Lv1. 실무자급
- Lv2. 리더급
- Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- Design Thinking 사고의 4가지 유형인 직관적 사고, 분석적 사고, 수평적 사고, 수직적 사고 를 이해하고 적용하여 혁신적 아이디어 발상의 기초를 배양할 수 있습니다.
- 영감, 아이디어, 실행 등 혁신의 세가지 영역을 이해하고 Idea Engineering Process를 활용 할 수 있습니다.
- 다양한 창의적 아이디어 기법을 익히고 활용할 수 있으며, 이를 통해 고정관념을 타파하고 집단의 창의성을 만들어 내는 창의적 문제해결 방법을 현장에 적용할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
문제의 종류와 해결방법	• 문제의 유형 : 발생형, 설정형	
	• 문제의 유형별 해결과정과 방법론	
	• 문제정의(문제의 배경, 현상파악), 분석(발생원인, 근본원인)	
Design Thinking	• 대책방안 도출 및 선정, 실행계획수립	
	• 디자인 씽킹(Design Thinking)의 정의	
	• 디자인 씽킹의 "Mind Set"	
	• 디자인 씽킹의 역사	
Design Thinking Mindset	• 디자인 씽킹의 Process	
	• Lean Startup, Agile과 디자인 씽킹의 관계	
	• 논리적 사고(Logical Tkinging): 연역법/귀납법	
	• 디자인씽킹의 귀추법(歸推法, Abduction)	
	• 디자인 씽킹(Design Thinking)의 관점- 적합성/실현가능성/지속성	
Design Thinking Process	• 디자인 씽킹과 비즈니스 씽킹	
	• 디자인 씽킹의 마인드셋 = 분석적 사고와 직관적 사고 50:50	
	• 디자인 씽킹 프로세스의 특징	
	• The Design Process - Double Diamond	
	• 스탠포드 d.school의 디자인 씽킹 프로세스	
	• 디자인 씽킹의 프로세스별 방법	
Design Thinking Tool Kits	• 디자인 씽킹 Toolkit for manager	
	• 디자인 씽킹 각 단계별 산출물	
	• Empathize(공감): 해결해야 할 문제들이 무엇인지 고민하는 단계 - 고객과 사용자를 이해하기 위한 문화기술적(ethnographic) 분석과 연구	
	• Define(문제정의): 어떤 것이 문제인지 명확하게 정의 - 설득력과 통찰을 확보하기 위한 현장 연구(Field Research)와 맥락 조사(Contextual Inquiry)	
	• Ideate(아이디어 창출): 가능한 많은 아이디어(대안)를 도출(브레인스토밍)	
	• Prototype(프로토타입): 아이디어 중 실현가능한 것을 골라 시안/시제품 제작	
	• Test: 테스트 생산된 시제품을 적용, 성과측정	

# 애자일 프로젝트관리 (Agile Project Management) 실무 적용 (1)

개발기법, 관리방법론을 애자일 PM방법 양식을 활용해 실무에 적용하는 이론 및 실습과정

## 🕒 교육시간

09:00~ 18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

애자일	애자일 방법론
Scrum/XP/FDD	DSDM
애자일 프로젝트	애자일 성공 요소
애자일 접근 방식	효율적 솔루션
MoSCoW	User Stories

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 애자일(Agile)의 의미와 애자일 프로젝트 관리를 통해 애자일 개발 기법과 애자일 관리 방법을 알 수 있습니다.
- 국제적 공신력 있는 PM社에서 발행한 폭넓은 애자일 PM과정 지식을 습득할 수 있습니다.
- 애자일 PM을 실무에 적용하여 개발과 관리를 진행할 수 있습니다.
- 전통적인 PM과 애자일PM의 차이점을 식별하여 실무 적용 전략을 수립할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
애자일 소개	• 애자일은 무엇인가? / 애자일 방법론의 관계	
	• Scrum, XP, FDD 특징 및 소개	
	• 반복적인 개발 & 점진적인 개발	
	• 언제 애자일을 사용하는가?	
애자일의 접근방식	• 애자일의 소개 / 전통적인 접근 vs. 애자일 접근	
	• 애자일 방법과 다른 애자일의 차이점	
	• 애자일의 중요 프로젝트 문제해결 방안 / 애자일 사용 혜택	
애자일의 철학과 기본	• DSDM의 구성요소 / 철학과 원칙의 소개	
	• 애자일 프로젝트 변수 이해	
애자일의 원칙	• DSDM 원칙의 소개 / 8 DSDM 원칙의 특징	
애자일 성공의 준비	• 애자일 성공 요소의 소개 / 애자일 접근 방식의 포용	
	• 효율적인 솔루션 개발 팀의 조건	
	• 비즈니스 참여: 적극적이며 지속적인 방법	
	• 투명성 / 프로젝트 접근 설문 방법	
애자일 프로세스	• 개요 / 6 DSDM 프로세스	
애자일의 역할과 책임	• 애자일 팀 모델링 / 4가지 관심 분야	
	• 3가지 역할 분야 / 역할과 책임 실습	
애자일 프로젝트 관리 제품	• 애자일 관리 제품 소개 / 애자일 관리 제품 상호관계	
애자일 프로젝트 관리 라이프 사이클	• 점진적인 개발 예제 / 단계 별 애자일 프로젝트 관리	
	• 애자일 실무 기법 (*실습)	
	• 준비된 워크샵 / MoSCoW 우선 순위화 기법	
	• 반복 개발 / 모델링	
	• Timeboxing	

# 애자일 프로젝트관리 (Agile Project Management) 실무 적용 (2)

개발기법, 관리방법론을 애자일 PM방법 양식을 활용해 실무에 적용하는 이론 및 실습과정

## 🕒 교육시간

09:00~ 18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

애자일	애자일 방법론
Scrum/XP/FDD	DSDM
애자일 프로젝트	애자일 성공 요소
애자일 접근 방식	효율적 솔루션
MoSCoW	User Stories

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 애자일(Agile)의 의미와 애자일 프로젝트 관리를 통해 애자일 개발 기법과 애자일 관리 방법을 알 수 있습니다.
- 국제적 공신력 있는 PM社에서 발행한 폭넓은 애자일 PM과정 지식을 습득할 수 있습니다.
- 애자일 PM을 실무에 적용하여 개발과 관리를 진행할 수 있습니다.
- 전통적인 PM과 애자일PM의 차이점을 식별하여 실무 적용 전략을 수립할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
요구사항 관리와 User Stories	• 요구사항 정의 / 요구사항 개요	
	• User Stories를 이용한 요구사항 관리	
애자일 프로젝트 기획과 통제	• 3가지 프로젝트 기획 개념 / 6가지 테스트 개념	
	• 4가지 추적과 통제 개념 / 기획과 품질	
애자일 리스크 관리	• 반복적인 리스크관리 프로세스: 평가 - 계획 - 감시	
Agile PM 시험안내, 결론	• Agile PM 기초 시험 / Agile PM 실무 시험	
	• Agile PM 시험 신청 방법 / 총 정리 및 결론	

# 하이브리드 프로젝트 개발 및 관리 실무 (1)

실무적으로 현업에 적용하기 전통적인 프로젝트관리(Waterfall)와 애자일(Agile) 방법을 융합한 유일한 PM 방법론을 학습함

## 🕒 교육시간

09:00~17:00[3일/21시간]

## 💡 교육키워드

전통적 관리	애자일 방법
요구사항	프로세스
기획과 통제	-

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 전통 PM과 애자일 PM 차이점의 식별과 융합 전략을 이해할 수 있음
- 전통적인 방법과 애자일의 하이브리드 전략으로 실무 관행을 이해할 수 있음
- 실습을 이용한 프로젝트 관리 도구의 사용과 프로젝트의 실무 적용에 중점

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례연구, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
Module 1. 애자일의 소개 전략적 사고방법	• 애자일은 무엇인가?	
	• 애자일 방법론의 관계	
	• Scrum, XP, FDD의 특징	
	• 반복적 개발과 점진적 개발	
	• 언제 애자일을 사용하는가?	
Module 2. 애자일의 접근 방법 효율적 조사방법	• 애자일의 소개	
	• 전통적인 접근 vs. 애자일 접근	
	• 애자일 방법과 다른 애자일의 차이점	
	• 애자일의 중요 프로젝트 문제 해결 방안	
	• 애자일 사용의 혜택	
Module 3. 애자일의 철학과 기본 체계적 작성방법	• 애자일의 구성 요소	
	• 철학과 원칙의 소개	
	• 애자일 프로젝트 변수의 이해	
Module 4. 애자일의 원칙	• 애자일 원칙의 특징	
	• 애자일 원칙의 소개	
Module 5. 애자일 성공의 준비	• 애자일 성공 요소의 소개	
	• 애자일 접근 방식의 포용	
	• 효율적인 솔루션 개발팀의 조건	
	• 비즈니스 참여: 적극적이며 지속적인 방법	
	• 투명성	
Module 6. 애자일 프로세스	• 프로젝트 접근 설문 방법	
	• 프로세스의 개요	
	• 6개 애자일 프로세스의 특징	

## 하이브리드 프로젝트 개발 및 관리 실무 (2)

실무적으로 현업에 적용하기 전통적인 프로젝트관리(Waterfall)와 애자일(Agile) 방법을 융합한 유일한 PM 방법론을 학습함

### 🕒 교육시간

09:00~17:00[3일/21시간]

### 💡 교육키워드

전통적 관리	애자일 방법
요구사항	프로세스
기획과 통제	-

### 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 전통 PM과 애자일 PM 차이점의 식별과 융합 전략을 이해할 수 있음
- 전통적인 방법과 애자일의 하이브리드 전략으로 실무 관행을 이해할 수 있음
- 실습을 이용한 프로젝트 관리 도구의 사용과 프로젝트의 실무 적용에 중점

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례연구, 실습

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
Module 7. 애자일의 역할과 책임	• 역할의 소개	
	• 애자일 팀 모델링	
	• 4가지 관심 분야	
	• 3가지 역할 분야	
Module 8. 애자일 프로젝트 관리 제품	• 역할과 책임 실습	
	• 애자일 관리 제품의 소개	
Module 9. 애자일 프로젝트관리 생애주기	• 애자일 관리 제품의 상호 관계	
	• 프로젝트 생애주기의 개요	
Module 10. 애자일 실무 기법	• 단계별 애자일 프로젝트 관리의 특성	
	• 준비된 워크샵	
	• MoSCoW 우선 순위화 기법	
	• 반복 개발	
Module 11. 요구사항 관리와 User Stories	• 모델링	
	• Timeboxing	
	• 요구사항의 정의	
Module 12. 애자일 프로젝트 기획과 통제	• 요구사항의 개요	
	• User Stories를 이용한 요구사항 관리	
	• 3가지 프로젝트 기획 개념	
Module 13. 애자일 리스크 관리	• 6가지 테스트 개념	
	• 반복적인 리스크관리 프로세스: 평가	
	• 반복적인 리스크관리 프로세스: 계획	
Module 14. 총 정리 및 추천 사항	• 반복적인 리스크관리 프로세스: 감시	
	• Agile PM 기초 자격증 소개	
	• Agile PM 시험 신청 방법	
	• 총 정리 및 결론	

# 데이터 분석을 위한 비즈니스 엑셀

각종 데이터분석에 필요한 엑셀기반의 전문지식 습득

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

기초통계분석	엑셀기반분석
데이터시각화	데이터분석
데이터예측	-

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 엑셀의 다양한 함수 및 기능을 최적 활용하여 차별화된 보고서를 만들게 한다.
- 통계에 기반한 다양한 분석기법을 실무데이터 분석에 적용하게 한다.
- 데이터 분석을 통해 자료의 시각화, 미래 예측, 업무효율화를 기할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 실습, 클립영상, Q/A

## 교육 내용

# 업무에 꼭 필요한 비즈니스 엑셀 (기본)

각종 데이터분석에 필요한 엑셀기반의 전문지식 습득

## 🕒 교육시간

## 💡 교육키워드

기초통계분석	엑셀기반분석
데이터시각화	데이터분석

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 엑셀의 다양한 함수 및 기능을 최적 활용하여 차별화된 보고서를 만들게 한다.
- 통계에 기반한 다양한 분석기법을 실무데이터 분석에 적용하게 한다.
- 다양한 보고서 작성 방법을 터득하여 업무효율화를 기할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
엑셀 기초 및 셀 서식	• 사용자에 맞는 엑셀 환경 설정하기	
	• 엑셀의 데이터 입력, 행/열/시트 삽입	
	• 복사하여 붙여넣기 완벽하게 이해하기 (연결된 그림, 연산 등)	
	• 엑셀의 다양한 셀 서식 활용 - 엑셀의 날짜와 시간 원리 이해, 24시간 이상 표시 방법 - 사용자 지정을 통한 숫자 표시 방법	
	• 보고서 가독성을 높여주는 효과적인 조건부서식 활용하기	
효율적인 데이터 편집	• 이름상자를 이용한 차별화된 연산 처리 방법	
	• 엑셀의 데이터베이스 기능인 테이블(표) 작성 및 활용	
	• 자동필터를 이용하여 조건에 맞는 데이터만 추출하기	
	• 데이터 정렬, 사용자 지정 데이터 정렬 방법	
	• 데이터 형식 및 범위를 제한하는 데이터 유효성 검사 활용	
	• 부분합으로 간편하게 데이터 집계하기	
	• [틀 고정] 기능을 이용하여 데이터 편집하기	
수식과 함수 사용 기법	• 함수를 이용한 다양한 수식 작성 방법	
	• 절대참조, 상대참조, 혼합참조의 이해	
	• 통계함수, 참조함수, 날짜/시간함수, 찾기 함수 익히기 - SUM, AVERAGE, COUNT, MAX, MIN, ROUND, RANK - IF, IFERROR, AND, OR - INDEX, MATCH, VLOOKUP, LOOKUP, FIND, LEFT, MID, RIGHT - DATE, TIME, TODAY, DATEDIF 등	
	• 수식 오류 및 오류 처리 함수 활용 방법	
	• 피벗테이블을 이용하여 보고서 작성하기	
	• 피벗테이블 레이아웃, 필터, 그룹요선 이해하기	
피벗 테이블 및 엑셀 차트 만들기	• 피벗차트 작성하기	
	• 엑셀 차트 작성 및 확장 탭의 이해	
	• 추천 차트와 빠른 레이아웃을 이용하여 간편하게 차트 만들기	
	• 엑셀 차트에 축 서식, 데이터 레이블 제대로 설정하기	
	• 차트에 데이터 추가, 데이터 계열 추가하기	
	• 다양한 차트 작성 실습	

직무	Lv.	과정명	핵심 역량	시간	교육 키워드
R & D	3	R&D 기획, 관리 전문가 과정	R&D 전략 및 과제관리 역량	12	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">기술경영</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">R&amp;D</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">기술사업화</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">기술조직관리</div> </div>
구매 / 자재	2	구매 원가분석 및 Cost 경쟁력 확보 전략	구매 원가분석 역량	7	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">표준원가</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">원가기획</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">시장경쟁력</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">구매원가절감</div> </div>
	2	자재 및 재고 최적화하기	자재/재고 관리 역량	12	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">발주/재고관리</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">EOQ/EPQ</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">MRP/ERP</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">SCM/Milk run</div> </div>
	2	외주 생산원가 분석 및 운영 전략 실무	외주 생산 원가관리 역량	14	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">원가요소 이해</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">원가산출 프로세스</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">협상의 이해</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">외주관리 관련 하도급법 이해</div> </div>
	2	Supply Chain Management	SCM 전략 기획 역량	16	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">SCM</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">자재/설비부품 조달</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">공급계획 운영</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">공급망 리스크</div> </div>
	2	S&OP 전략	공급망 관리(SRM) 이해	14	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">SCM</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">S&amp;OP</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">수요관리</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">재고관리</div> </div>
	3	구매 Risk Management	윤리적 판단력 및 컴플라이언스 인식	16	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">SCM</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">SRM</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">Risk 진단</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">Risk 관리</div> </div>
	2	국내 안전보건경영시스템 구축과 이행	안전보건경영 실무 역량	4	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">산업안전</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">OHSMS</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건경영</div> </div>
산업안전	2	산업별 위험성 평가 방법과 도입 실무	위험성 평가 수행 역량	6	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">산업안전</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">OHSMS</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건경영</div> </div>
	2	안전문화 조성을 위한 조직문화	안전문화 조성 역량	6	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">산업안전</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">OHSMS</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전보건경영</div> </div>
	2	통합현장관리자 안전교육	현장 안전관리·문화 정착 역량	11	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전관리</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">산업안전보건법</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">위험성 평가</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 10px;">안전문화</div> </div>

## R&D 기획, 관리 전문가 과정

R&D 기획/관리의 전반적 이해와 실무 적용을 위한 기술경영의 주요 이론과 방법론을 학습

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

기술경영	R&D
기술사업화	기술기획
기술예측	기술수명주기
파괴적 혁신	디지털 전환
기술조직구조	기술조직관리

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- R&D기획/관리의 전반적인 이해를 위한 주요 이론과 방법론을 단기간에 습득할 수 있는 핵심과정
- 경영전략과 연계된 기술전략의 핵심개념을 학습하고, R&D기획(기술기획), R&D관리(기술조직관리, 제품·기술개발관리)에 필요한 기술경영(MOT)의 주요 이론과 방법론을 다양한 사례와 함께 학습하는 과정

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
R&D기획/관리를 위한 기술경영	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 혁신이란 무엇인가?</li> <li>• 기술경영의 중요성: 파괴적 혁신-기존의 성공한 기업이 쇠퇴하는 이유</li> <li>• 기술혁신과 혁신역량: 발명, 혁신프로세스, 신제품의 실용적 개발을 위한 환경 구축</li> </ul>	8H 1일차
기술혁신과 R&D 기획	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기술혁신의 개념과 정의</li> <li>• 기술혁신의 주요 모델과 유형별, 기술혁신의 패턴</li> <li>• 기술수명주기: Innovation Adoption Curve (혁신수용모델), 가트너의 hype Cycle, 지배적 디자인</li> <li>• 기술혁신을 관리하기 위한 방안과 전략기술과제 도출 방안</li> </ul>	
R&D 기획: 기술예측	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기술발전 방향 탐색, New Business 창출을 위한 기술 잠재력 파악</li> <li>• 기술예측, 기술기획, 기술혁신 간의 상관관계</li> <li>• 성공과 실패사례를 통해 기술예측의 중요성 확인               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 유통: Borders vs Amazon Vs Walmart,</li> <li>- 가전: Sony Vs RCA, OS: Microsoft Vs IBM,</li> <li>- 스마트폰: Apple Vs Nokia</li> </ul> </li> <li>• 기술예측의 주요 방법               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 델파이 기법, 시나리오 기법</li> <li>- 거시환경분석(PEST), 5-force 분석</li> </ul> </li> </ul>	
R&D 기획: 기술기획	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기술기획의 프로세스와 방법론               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기술분류체계의 정립</li> <li>- 기술예측 및 기술발전방향의 분석</li> <li>- 기술기획의 탐색: 기술트리 작성</li> <li>- 기술목표의 설정</li> <li>- 기술개발 및 통제, 평가 및 Feedback</li> </ul> </li> </ul>	8H 2일차
R&D 관리: 기술조직과 리더십	<ul style="list-style-type: none"> <li>• R&amp;D 프로세스의 변천과정과 각 세대별 특성</li> <li>• R&amp;D조직의 전형적인 구조와 유형, 조직구조별 관리 방법과 관리자의 특성               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기능형, 분권형, 집중형, 프로젝트형, 매트릭스형</li> <li>- 기술혁신조직의 리더십 유형(중량급/경량급)</li> <li>- Post-Catchup에서 중량급 관리자의 중요성</li> </ul> </li> <li>• R&amp;D조직구조의 최근 이슈와 R&amp;D 조직 혁신 동향               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 양손잡이(ambidextrous) 조직</li> <li>- Lean Startup과 애자일 조직</li> </ul> </li> </ul>	

# 구매 원가분석 및 Cost 경쟁력 확보 전략

구매 표준원가 관리 및 글로벌 혁신사례 노하우

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

표준원가	원가기획
시장경쟁력	구매원가절감
전략적 원가우위	

## 🏆 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 글로벌 기업의 Cost 절감 혁신사례를 통해 구매업무의 혁신을 추진할 수 있습니다.
- 구매경쟁력을 강화하여 원가절감 및 기업경쟁력 방안을 마련할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 퀴즈, 토론 Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
표준 원가 분석 기본	• 표준원가 산출 프로세스	8H
	• 구입가격의 과학적인 결정방법	
	• 주요 원가 요소 비용 산출 (재료비, 소모품, 감가상각비 산출 방법)	
	• 원가기획 및 기법, 목표원가 설정 및 배분	
	• 구매Cost Table 작성, 액션플랜, 표준원가서 작성 사례	
구매표준 원가 시스템 운영	• 구매표준원가 시스템의 운영 목적	8H
	• 구매표준원가 시스템의 활용	
	• 구매표준원가 시스템의 추진 프로세스	
	• 표준원가 매뉴얼 운영 확산, 원가 매니지먼트	
	• 설계 원가 System 및 벤치마킹 포인트	
	• 양산품 단가 관리 System 및 벤치마킹 포인트	
	• 조별 토론 및 실습	
구매원가 절감 및 선진사례연구	• TCO(Total Cost of Ownership)의 이해	8H
	• 원가혁신을 위한 구매역할	
	• 전략적 원가 관리 및 가치 분석	
	• 원가구조혁신 및 구매원가의 절감방안	
	• 글로벌 선진기업 업종별 Best Practice 사례 연구 및 시사점	
	• 원가혁신을 위한 구매협상기술 및 사례연구 및 시사점	
• 조별 토론 및 실습		
구매원가 혁신 및 시장경쟁 우위 확보 방안	• 워크숍 팀구성	8H
	• 현업 이슈 기반 문제점 도출 및 과제 선정	
	• 조별 토론 및 실습	
	• 결과물 발표 및 피드백	

1  
일차

2  
일차

# 자재 및 재고 최적화하기

재고혁신 기법과 성공사례를 통한 문제점 개선 및 효율적 시스템 구축

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

발주/재고관리	EOQ/EPQ
MRP/ERP	SCM/Milk run
안전재고	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 재고혁신에 필요한 총괄적 이론 및 핵심기법을 체계적으로 요약·정리할 수 있습니다.
- 재고관리 현업의 문제점을 개선하기 위해 과학적인 기법을 활용할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크(토론 & 실습), Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
자재 및 재고 관리의 개요	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자재/재고 관리의 개념과 업무내용</li> <li>• 자재/재고관리 프로세스와 목표</li> <li>• 자재/재고관리의 핵심Point (Quantity / Timing / Inventory Level)</li> <li>• 자재/재고관리 혁신방향(추세, 전략)과 기대효과</li> <li>• 업무, 생산 프로세스 단계별 자재/재고 개선</li> </ul>	8H 1 일 차
자재 및 재고관리의 효율화 기법(1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 생산형태(시스템)와 리드타임(생산/조달)</li> <li>• 수요예측 기법(개요/유형/특성/산정기법)</li> <li>• ABC 재고관리 이해 / 사례 실습</li> <li>• 수요패턴(독립수요/종속수요)과 재고관리 모형</li> <li>• 정량발주 모형 [EOQ/EPQ(ELS: Economic Lot Size)] 개요 및 활용</li> <li>• 정기발주 모형(적정발주주기의 개요 및 활용)</li> <li>• 절충형 발주모형(s,S재고 모형)의 개요 및 활용</li> <li>• 안전재고 설정기법(수요율 d, L.T 불일정시)</li> </ul>	
자재 및 재고관리의 효율화 기법(2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자재소요계획(MRP)의 개요 및 사례실습</li> <li>• 발주점 방식과 MRP의 비교</li> <li>• 적시생산방식(JIT)과 자재·재고관리</li> <li>• 창고관리시스템(WMS)의 개요, 기능, RFID 활용</li> <li>• Milk run (PERT/CPM 활용)</li> </ul>	8H 2 일 차
자재 및 재고관리 시스템의 개선과 혁신	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VMI(Vendor Managed Inventory)</li> <li>• WMS(창고관리시스템)의 개선: Store 및 Location</li> <li>• 수불(계수) 및 현품 관리의 개선</li> <li>• 자재/재고관리와 정보시스템(On-line)</li> <li>• Postponement(유통가공)의 전략과 사례</li> <li>• TPL(Third Party Logistics, 제3자 물류)</li> <li>• POS(판매시점), 재고정보관리(바코드시스템)</li> <li>• 전사적 자원관리(ERP) 시스템과의 통합</li> <li>• SCM(공급사슬관리)을 통한 재고관리 개선</li> <li>• Cell생산혁신 재고감축 사례('C코리아'사) 공유</li> </ul>	

# 외주 생산원가 분석 및 운영 전략 실무

외주를 통해 생산하는 가공품(자재, 반제품)의 원가를 알면 이익이 보인다

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

원가요소 이해	원가 산출 프로세스
협력사와 win-win 전략	외주 관리 관련 하도급법 이해
협상의 이해	협상 능력 배양

## 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 외주(구매) 단가 구성과 산출에 필요한 기본 원가 개념을 이해할 수 있습니다.
- 원가 산출 로직을 통해 쉽게 원가를 구할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
외주와 경영	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 원가에 대한 인식의 전환</li> <li>• 환경변화에 따른 원가 변동요인 이해</li> <li>• 원가계산의 목적</li> <li>• 회계의 기초지식</li> </ul>	8H 1 일차
원가관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 원가관리의 필요성</li> <li>• 원가관리의 변화</li> <li>• 원가요소의 이해</li> <li>• 관리 형태별 원가개념의 이해 - 재료비, 노무비, 경비</li> </ul>	
원가산출	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 표준원가산출 프로세스</li> <li>• 원가요소별 산출</li> <li>• 표준원가 산출 사례연구 - 산출 로직을 활용한 사례 연구</li> </ul>	8H 2 일차
원가개선을 위한 주요활동 (선진기업 추진사례)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 원가 구성요소를 이용한 개선테마 선정</li> <li>• 협력사 참여를 통한 원가개선</li> <li>• 성과배분을 통한 이익 창출.</li> <li>• 발주기업이 중심이 된 원가개선</li> <li>• 품질 안정화를 통한 원가개선</li> <li>• 원가 매니지먼트. (요약)</li> </ul>	
하도급법의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 거래 관련 주요 규제내용</li> <li>• 9대 의무사항 및 12대 금지사항</li> <li>• 분쟁조정 및 처리절차</li> <li>• 거래에 필요한 관련서류 및 관리.</li> </ul>	
협상능력 배양	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 이해</li> <li>• 성공적인 협상을 위한 자세 - 사전준비 - 협상의 마인드 - 협상의 기술</li> <li>• 성공협상의 원리 (5가지)</li> </ul>	

# Supply Chain Management

자재 및 설비부품의 효율적 조달과 운영을 위한 SCM 전략과 실행 체계를 배우는 교육

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

SCM	자재/설비부품 조달
수요 기반 자재계획	공급계획 운영
공급망 리스크	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 자재 및 설비부품의 적기조달, 품질 확보, 가치창출 확보를 위해 요구되는 SCM 구축전략 및 혁신체계를 구축하는 방법론을 학습

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
SCM 개요와 혁신 방향	• SCM의 개념과 필요성 - 적기조달, 품질확보, 가치창출	8H	1 일차
	• 공급망 관리(SCM)와 기존 구매관리의 차이		
	• SCM 혁신이 요구되는 배경 및 기업 적용 사례		
	• SCM의 구성 요소 및 Value Chain 연계 전략		
공급계획 수립 및 운영 체계	• 사용자 수요기반의 자재계획 수립 방법	8H	2 일차
	• 구매/조달 시점에서의 리드타임 관리		
	• 품목 분류와 공급계획 전략		
	• 계획 → 구매 → 조달 → 사용의 흐름 설계		
실행관리와 핵심 운영 요소	• 설비부품/소모성 자재의 차별적 운영방식	8H	2 일차
	• 청구, 발주, 계약, 납품 및 검수 절차의 표준화		
	• 공급자 선정/평가와 계약관리 체계		
	• 재고 운영정책과 수요변동 대응 전략		
SCM 혁신 실행체계 설계	• SCM 운영상 실무 Risk와 관리 포인트	8H	2 일차
	• 공급망에서의 협업과 정보 공유 체계		
	• 공급망 통합을 위한 데이터 기반 실행 프로세스		
	• SCM 인센티브 시스템 설계 및 KPI 연계		
	• 유기적인 운영과 개선을 위한 내부 SCM 체계 정비		
	• 구매 프로세스 개선 및 선진 운영 모델 도입 전략		
	• 종합 실습 및 실행계획 수립 워크숍		

## S&OP 전략

SCM과 제조회사의 변화를 이해하고 기업 환경에 맞는 수요 운영전략을 수립할 수 있는 전문가 육성

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

### 💡 교육키워드

SCM	제조환경
S&OP	수요관리
재고관리	

### 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 복잡해 지는 SCM 환경 속에서 SCM 전략과 목표 설정을 위한 실습형 교육
- S&OP 프로세스의 올바른 도입 방향에 대한 고찰

### 교육방법(교수법)

: 강의, 클립영상, 사례분석, 개인 및 팀워크(토론 & 실습), Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
SCM 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SCM의 이해</li> <li>• 제조회사의 변화</li> <li>• SCM 추진전략</li> <li>• [실습] SCM Principle</li> <li>• SCM Process</li> <li>• S&amp;OP의 이해</li> </ul>	8H 1일차
S&OP 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP 도입 사유</li> <li>• S&amp;OP 특징 및 성공요인</li> <li>• S&amp;OP가 기업경영에 미치는 영향</li> <li>• [실습] S&amp;OP 고도화</li> <li>• S&amp;OP 운영점검지표</li> <li>• S&amp;OP 운영 시스템 구성</li> <li>• S&amp;OP 운영 사례</li> </ul>	
S&OP 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP 운영 프로세스 (Monthly S&amp;OP)</li> <li>• S&amp;OP 단계별 프로세스</li> <li>• [실습] S&amp;OP 월간 일정</li> <li>• S&amp;OP 운영 프로세스 (Weekly S&amp;OP)</li> <li>• S&amp;OP 추진방향</li> </ul>	8H 2일차
수요예측의 필요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bull-Whip Effect</li> <li>• Bull-Whip 원인과 해결 방안</li> <li>• 수요예측 관련 이슈</li> <li>• [실습] 수요예측 관련 이슈</li> <li>• 수요예측 의사결정 항목</li> <li>• 수요예측 개선 사례</li> <li>• 제조회사의 7대 낭비</li> </ul>	
재고에 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 재고 정의</li> <li>• ABC 재고 분류</li> <li>• 등급별 재고 관리</li> <li>• 적정재고 산정</li> <li>• 안전재고 관리</li> <li>• [실습] ABC 분류, 안전재고 및 적정재고 계산</li> </ul>	
MRP 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MRP의 이해</li> <li>• MRP의 필요성</li> <li>• MRP의 기능</li> <li>• MRP 소요량 산출</li> <li>• MRP 전개 절차</li> <li>• MRP 성공 요인</li> </ul>	

# 구매 Risk Management

최근 글로벌 인플레이션 및 공급망 붕괴에 따른 제조/구매원가 상승 및 조달 불안 등 구매리스크 관리 필요성 대두

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

SCM	SRM
Risk 사례	Risk 진단
Risk 관리	

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

**Lv2. 리더급**

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 최근 글로벌 인플레이션 및 공급망 붕괴에 따른 제조·구매원가 상승 및 조달 불안 등 구매리스크 관리 필요성이 대두되고 있음
- 공급주체인 Supplier와의 조달 Risk에 대한 분석·진단을 통해 리스크 대응 관리 방안을 마련하고자 함

## 교육방법(교수법)

: 강의, 실습

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
Procurement in SCM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 급변하는 공급망시장 환경하에서의 구매혁신 Trend와 구매혁신 추진방향 학습을 통해 구매리스크 관리를 위한 구매역할 강조</li> </ul>	8H	1일차
SRM (공급자관계관리)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공급주체인 Supplier와의 관계설정 즉, SRM 운영 전략 및 최근 선도기업의 SRM 추진활동 학습을 통해 공급업체 분석·진단, 육성·지원, 선정·퇴출 등 운영 전략 전반에 대한 조달리스크 관리의 중요성을 강조</li> <li>• 기존 또는 향후 발생가능한 조달리스크 사례 작성</li> </ul>		
구매·조달리스크 진단	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 내외부 Biz 현황 분석</li> <li>• 내부 프로세스별 구매·조달리스크 진단</li> <li>• Supplier 진단</li> </ul>	8H	2일차
리스크 요인별 리스크 사례 검토·분석 및 리스크 관리 방안	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quality이슈 관련 리스크 사례_분석 및 토의</li> <li>• Cost·Sourcing이슈 관련 리스크 사례_분석 및 토의</li> <li>• Delivery이슈 관련 리스크 사례_분석 및 토의</li> <li>• 요인별 기존 또는 향후 발생가능한 조달리스크 사례 발표 및 토론</li> </ul>		

# 국내 안전보건경영시스템 구축과 이행

ISO 45001에 대한 이해와 기업의 안전보건경영 시스템 도입을 위한 전문가 양성

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/16시간]

## 💡 교육키워드

산업안전	안전보건
OHSMS	산업안전보건법
안전보건경영	위험성평가
안전문화	조직문화
안전관리	안전환경

## 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- ISO45001의 배경 및 목적, 그리고 적용사례를 학습함으로써 기업 내 안전보건경영시스템 도입 및 운영의 방향성을 확립할 수 있습니다.
- 안전보건관리체계 구축·이행을 통해 기업 스스로 위험요인을 파악하여 지속적으로 개선할 수 있도록 안전보건관리체계를 구체화할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
안전보건경영 시스템의 최신이슈	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 중대재해처벌법과 OHSMS의 연계 강화</li> <li>• ESG 평가 기준에서 안전보건 관리의 중요성 증가</li> <li>• 디지털 기반 안전보건관리의 확대</li> <li>• 글로벌 공급망에서의 OHSMS 인증 요구 증가</li> <li>• 정신건강 및 웰빙 이슈의 확장</li> </ul>	8H
산업별 주요 리스크 요소와 ISO45001 적용 포인트	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 건설업: 고소작업, 추락, 중장비, 붕괴 등 - 위험성평가, TBM, 협력사 안전관리</li> <li>• 제조업: 기계 끼임, 화학물질, 고온·고압 - Lockout/Tagout, SOP, 설비안전점검</li> <li>• 물류업: 지게차 충돌, 낙하물, 야간작업, 과로 - 교통안전, 단독작업자 보호, 피로도 관리</li> <li>• 화학/정유: 폭발, 유독물질, 가스 누출 등 - PSM 연계, 비상훈련, 설비 유지보수 관리</li> <li>• 사무/서비스: 근골격계 질환, 감정노동, 정신적 스트레스 - VDT 개선, 심리상담제도, 인식 제고 교육</li> </ul>	1일차
ISO45001 도입	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISO 45001의 제정</li> <li>• 조직에 맞는 OHSMS의 설계</li> <li>• 사업 프로세스와의 통합</li> <li>• ISO 45001 도입·실행</li> </ul>	8H
ISO 45001 요구사항 해설	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업의 ISO 45001 활용 방법</li> <li>• 적용범위</li> <li>• 용어 및 정의</li> <li>• 조직의 상황</li> <li>• 리더십</li> <li>• 계획</li> <li>• 지원</li> <li>• 운영</li> <li>• 성과평가</li> <li>• 개선</li> </ul>	

# 산업별 위험성 평가 방법과 도입 실무

산업별 현장에 적합한 위험성 평가방법에 대해 알아보고,  
이를 도입하고 운영할 수 있는 전문가 육성

## 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/6시간]

## 💡 교육키워드

산업안전	안전보건
OHSMS	산업안전보건법
안전보건경영	위험성평가
안전문화	조직문화
안전관리	안전환경

## 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 산업별 현장의 특성을 반영한 적합한 위험성 평가방법에 대해 알아보고, 각 사업장에 맞는 위험성 평가를 선정 할 수 있습니다.
- 위험요인 파악 및 제거·대체 및 통제방안을 확정하여 종합적인 대책을 수립 하고 모든 구성원이 공유하고 이행할 수 있는 시스템 학습을 할 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
위험성 평가	• Safety, Risk, Hazard : 위험요인 찾기	6H	1 일 차
	• 위험성 평가 개념 이해		
위험성 평가 종류	• KRAS 위험성 평가 이해 및 실습		
	• 화학물질 위험성 평가 기법(CHARM) 이해 및 실습		
	• HAZOP 기법 이해 및 실습		
	• ETA/FTA 기법 이해 및 실습		
	• 작업안전분석 기법 JSA 이해 및 실습		

## 안전문화 조성을 위한 조직문화

산업안전에 있어서의 고신뢰조직이 되기 위한 안전문화 조성

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[1일/6시간]

### 💡 교육키워드

산업안전	안전보건
OHSMS	산업안전보건법
안전보건경영	위험성평가
안전문화	조직문화
안전관리	안전환경

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 안전문화의 위상과 중요성에 대해 알아 보고 이에 맞는 조직문화를 만들기 위한 방안을 모색할 수 있습니다.
- 사고원으로 본 안전문화를 둘러싼 문제에 대해 알아보고, 이를 해결하기 위한 방안 모색할 수 있습니다.

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
안전문화	• 안전문화란?	8H	1 일 차
	• 안전문화의 위상과 중요성		
	• 안전문화를 둘러싼 문제		
안전문화의 요소	• 안전문화의 모델	8H	2 일 차
	• 안전문화 조성을 위한 포인트		
안전대책	• 안전대책의 기본	8H	2 일 차
	• 안전대책의 접근방법		
	• 리질리언스와 안전문화		
평가 및 측정	• 안전문화의 평가	8H	2 일 차
	• 안전문화의 측정지표		

## 통합현장관리자 안전교육

현장 안전관리자의 역할과 책임을 이해하고, 사고 예방과 안전문화 정착을 위한 실천 역량을 강화

### 🕒 교육시간

09:00~18:00[2일/11시간]

### 💡 교육키워드

안전관리	산업안전보건법
위험성 평가	4M
JSA	현장안전점검
안전문화	

### 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 위험 요소를 식별하고 대응 전략을 세울 수 있다
- 현장의 안전을 점검하고 사고를 대응하는 과정을 통해 안전 문화를 구축한다
- 통합현장관리자로서 안전 교육에 대한 내용을 인식하고, 잠재 위험 요소 발굴을 통한 개선 활동을 실시한다

### 교육방법(교수법)

: 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
안전 관리 개요 및 중요성 이해하기	• 산업안전보건법 및 관련 규정 이해	4H	1 일 차
	• 관리 감독자로서의 안전 관리 중요성 이해하기		
	• 위험성 평가 및 관리 절차		
	• 4M (Machine, Man, Material, Method) 기반 안전 문제 분석		
	• JSA (작업 안전성 분석) 이해 및 적용		
현장 안전 점검 및 사고 대응	• 현장 안전 점검 절차 및 체크리스트 활용	7H	2 일 차
	• 아차 사고 및 잠재 위험 요소 발굴 및 개선		
	• 안전 사고 발생 시 대응 절차 (응급조치, 보고 체계)		
	• 근로자 안전 교육 및 훈련 방법		
	• 관리 감독자의 안전 리더십과 조직 내 안전 문화 정 착		
안전 문화 구축 및 지속적 개선	• 안전 개선 사례 연구 및 실습	7H	2 일 차
	• [실습] 현장 위험성 평가 및 개선 실습 - JSA 기반 실습 포함		
	• 안전 목표 설정 및 KPI 관리		

## 성과평가지표 도출 및 검증 향상

KPI도출에 대한 심도 있는 이해와 체계적인 실습을 통한 성과 평가 실무 역량 강화

### 🕒 교육시간

09:00~ 18:00 [2일/16시간]

### 💡 교육키워드

성과평가요소	전략적 성과관리
CSF	성과평가 시스템
평가요류	-

### 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- KPI 선정을 위한 예비지표 파악부터 최종 KPI 정의서 작성까지의 프로세스를 학습하여 자사 KPI 도출에 적용 가능합니다.
- KPI 점검 및 평가, 보완 가이드를 통해 기존 KPI에 대한 재검토와 개선을 주도할 수 있습니다.
- 타사 사례를 통해 KPI의 활용성을 강화 시키기 위한 활동을 이해하고 적용 가능합니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
지표론: 지표의 개념과 유형	• Paradigm Shift	2H	1 일차
	• 지표의 역할		
	• Indicator cf. Measure		
	• 성과관리의 개념		
	• 성과지표의 개념 / 성과지표의 분류		
전략적 성과관리와 전략 지표(KPI 도출)	• 목표와 과제, 측정과 평가	2H	1 일차
	• 전략적 성과관리의 이해		
	• 성과목표의 도출: 전략 맵		
	• 성과관리 지표의 도출 및 프로세스		
	• 성과지표검증 및 피드백		
BSC와 계량지표	• 성과지표검증실습	2H	1 일차
	• 9가지 성과목표 및 지표 사례 실습		
	• BSC의정의 / Balanced Set of Measures 획득		
실행과제 관리와 과제지표	• 왜 전략적 성과관리가 안돼?	2H	2 일차
	• BSC 설계6요소		
	• 성과관리를 위한 커뮤니케이션		
	• 전략적 정렬과 cascading		
지표의 세부정의: 목표치, 가중치	• 전략실행과제의 관리	2H	2 일차
	• 논리모형지표 개발단계		
	• 성과지표도출실습		
통합성과관리와 평가지표	• 민간, 공공, 준정부 기관의 성과지표 사례 및 실습	2H	2 일차
	• 지표의 상세정의 : BSC형 / 평가 편람형 / 목표치 설정 / 구간목표치		
	• 가중치 설정 및 사례 (KMAC 실제 컨설팅 사례 소개 : D社, A공사 등)		
	• 가중치 설정 단계		
	• 개인평가의 핵심성공요인 (Line of Sight 확보 / Performance Leadership)		
통합성과관리와 평가지표	• 인사평가의 구성 및 평가요소 / 개인성과(업적)평가구조	2H	2 일차
	• 직무분석을 통한 KPI도출 / 개인MBO 평가지표설계		
	• 외부평가 대응 (공공기관 경영평가)		

# 성과관리 시스템 구축 및 고도화

최신 트렌드 및 사례를 활용한 BSC 기반 성과 관리 시스템 구축 실무

## 🕒 교육시간

09:00~ 18:00 [1일/8시간]

## 💡 교육키워드

성과관리	BSC
지표개선	KPI 정의서
시스템 구축	-

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 조직 구성원의 합리적이고 수용 가능한 시스템 구축이 가능합니다.
- 조직의 전략과 연계할 수 있는 성과관리 심층 학습을 통해 평가시스템을 고도화 합니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
성과관리 시스템	• Paradigm Shift	2H	1 일차
	• 지표의 역할		
	• Indicator cf. Measure		
	• 성과관리의 개념		
	• 성과지표의 개념 / 성과지표의 분류		
BSC 기반의 성과관리 구축 및 한계점	• 목표와 과제, 측정과 평가	2H	1 일차
	• 올바른 성과관리 구축의 이해		
	• BSC 기반의 성과관리		
성과관리 고도화를 위한 개선과제 도출방법론	• 한계점 도출 및 자사 적용	2H	1 일차
	• 최신 이슈를 반영한 성과관리 트렌드		
	• 개선과제 도출 방법		
성과관리 고도화 사례	• 유형별 성과관리 개선방안	2H	1 일차
	• 지표개선		
	• 가중치적용		
	• KPI정의서 등		

# 핵심만 뽑은 '2일 완성' 인사노무관리

인사담당자/관리자가 반드시 알아야 할 핵심 '인사노무' 관리

## 🕒 교육시간

09:00~ 18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

근로기준법	인사관리
인사노무	최신판례
노동법	-

## 🎀 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 기업 인사노무관리자들이 반드시 알아야 할 핵심 인사노무관리능력 배양합니다.
- 최신 노동관계법령 판례 및 행정해석 이해합니다.
- 사업장 실무사례를 통한 영역별 주요 인사노무관리 포인트 정리합니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 토론, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
인사기초 (인사업무에의 접근)	• 인사노무관리의 기초(어디서부터 어떻게?)	1H	1일차
	• 내 조직에서 알아야 할 노동법		
채용 및 근로계약	• 채용관리 및 인사노무이슈 대응	2H	
	• 근로계약 관리 및 인사노무이슈 대응		
징계, 퇴사, 연차, 임금	• 징계관리 및 인사노무이슈 대응	3H	
	• 퇴사관리 및 인사노무이슈 대응		
	• 연차관리 및 인사노무이슈 대응		
	• 임금관리 및 인사노무이슈 대응		
고용부 근로감독 대응	• 고용노동부 근로감독	2H	
	• 근로감독 대응 방안 및 방법		
인사담당자 알아야 할 인사노무이슈	• 평균임금 / 통상임금	1H	
	• 포괄임금제		
	• 최저임금		
	• 퇴직급여		
노조법	• 징계와 징계해고	2H	
	• 경영상 해고		
	• 당면퇴직, 직권면직		
산재법	• 기간제근로	2H	2일차
	• 파견근로		
	• 비정규직 차별금지		
	• 도급운영 관리		
기간제 및 파견	• 산재보상 기초강의	1.5H	
	• 산재관련 최신 이슈/인사담당자 확인사항		
사대보험법 및 지원금	• 인사담당자 알아야 할 4대 보험 체크포인트	1.5H	
	• 고용지원금의 활용		

# 근로기준법 핵심 해설과 노무관리 이해 과정

노동관계법 중 실무활용 비중이 가장 높은 근로기준법에 대한 기본적 지식함양과  
현업 응용력 배양교육

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

근로계약	근로시간
임금	취업규칙
징계	-

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 개별적 근로관계에서 발생할 수 있는 법률 문제에 대한 해석기준을 이해합니다.
- 근로조건에 관련된 노사 쟁점의 정확한 이해 통해, 노사 간 발생할 수 있는 문제에 대한 사전 예방활동이 가능합니다.
- 다양한 사례와 판례 학습을 통해 현업에서 노사 문제 발생 시 효과적 대응이 가능합니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
근로계약	• 채용 시 준수해야 할 법적 사항	1H	1일차
	• 근로계약 체결	2H	
	• 근로자 / 사용자		
근로시간	• 근로시간의 범위 및 유형	3H	
	• 유연근무제도 운영		
	• 교대제 근로		
휴일/휴가	• 휴일	2H	2일차
	• 연차유급휴가		
임금	• 평균임금 / 통상임금	1H	
	• 포괄임금제		
	• 최저임금		
	• 퇴직급여 / 퇴직금 중간정산		
근로관계 변동	• 인사이동	2H	
	• 휴직 / 휴업		
근로관계 종료	• 징계	2H	
	• 해고		
취업규칙 / 직장내 괴롭힘	• 취업규칙	2H	
	• 직장내 괴롭힘		
비정규직 관리	• 기간제 / 단시간 / 파견 근로자 관리	2H	
	• 비정규직 차별금지		
	• 도급 운영 관리		

## [노무관리] 노사협의회 및 노사관계운영 실무 과정

집단적 노사관계에 대한 법률적 이해에 기반하여 노사관계 운영 쟁점을 파악하고, 실무 역량을 배양

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [1일/8시간]

### 💡 교육키워드

노동조합	단체교섭
노동정책	부당노동행위
노사협의회	-

### 🎖️ 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

### 교육 목적 및 특징

- 집단적 노사관계에서 발생할 수 있는 법률 문제에 대한 해석기준을 이해합니다.
- 노사협의회 및 단체교섭에서 노사 이슈에 대한 정확한 이해를 통해, 노사 간 발생할 수 있는 문제에 대한 사전 예방활동이 가능합니다.
- 다양한 사례와 판례 학습을 통해 현업에서 노사 문제 발생 시 효과적 대응이 가능합니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
노동정책 변화	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노사관계 환경 및 노동정책 변화</li> <li>• 노사관계 주요 이슈 및 영향</li> </ul>	0.5H	1일차
노동조합 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 설립</li> <li>• 노동조합 운영의 기본 원칙</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 총회, 대의원회</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 재정</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 규약</li> </ul>		
노동조합 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 전임자 / 근로시간면제자</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노동조합 활동의 기본 원칙</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 부당노동행위</li> </ul>		
단체교섭 / 단체협약	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 단체교섭 프로세스</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 복수노조와 교섭창구단일화</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 조정 / 중재</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 단체협약</li> </ul>		
쟁의행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 쟁의행위의 유형</li> </ul>	1.5H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 쟁의행위의 기본 원칙</li> </ul>		
노사협의회 운영	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노사협의회 설치 및 운영</li> </ul>	1.5H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 노사협의회 활성화 방안</li> </ul>		

# 직무중심 인사관리 토대, 직무평가 실전 가이드

강화된 직무중심 인사관리에 대한 직무평가 시행/보완 솔루션

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일/16시간]

## 💡 교육키워드

직무중심인사	직무급도입
경영평가대응	직무평가

## 🎯 추천 교육 레벨

Lv1. 실무자급

Lv2. 리더급

Lv3. 전문가급

## 교육 목적 및 특징

- 내부 담당직원에 대한 교육과 일부 자문만으로 회사 내에 필요한 직무 평가 구조를 설계하고, 실행할 수 있다.
- 현직 경영컨설팅, 직무평가 자문 프로젝트 다수 수행한 컨설턴트 직강으로, 교육생 개개인에 대한 심층적 학습과 훈련 기회를 제공할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 사례분석, 실습, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
인사관리 동향	<ul style="list-style-type: none"> <li>HR관련 거시적 이슈</li> <li>직무중심의 인사관리 기본 접근법</li> </ul>	0.5H	1일차
단위직무 설계절차 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>단위직무 설계               <ul style="list-style-type: none"> <li>주요 이슈 및 가이드라인</li> <li>설계 방식 및 절차</li> </ul> </li> <li>노동조합 운영의 기본 원칙</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>노동조합 총회, 대의원회</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>노동조합 재정</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>노동조합 규약</li> </ul>		
직무평가 실행절차 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>노동조합 전임자 / 근로시간면제자</li> <li>노동조합 활동의 기본 원칙</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>부당노동행위</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>단체교섭 프로세스</li> <li>복수노조와 교섭창구단일화</li> </ul>		
실무 사례 심층 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>조정 / 중재</li> <li>단체협약</li> </ul>	2H	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>쟁의행위의 유형</li> <li>쟁의행위의 기본 원칙</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>노사협의회 설치 및 운영</li> <li>노사협의회 활성화 방안</li> </ul>		
우리회사 맞춤형실습		1.5H	
노하우 전수			

# 고객여정지도 활용 및 고객접점 분석

고객여정지도 및 MOT분석을 통한 고객 경험 차별화

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [1일 / 8시간]

## 💡 교육키워드

MOT	고객여정지도
접점 분석	서비스품질
고객만족	

## 교육 목적 및 특징

- 고객여정지도와 고객접점에 대해 이해하고, MOT 분석 방법론을 학습합니다.
- 고객여정지도 분석 및 활용을 기반으로 고객경험 차별화 포인트를 발굴하고 적용 방안을 마련합니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
품질관리의 중요성	• 품질경영 활동 History	8H 1 일 차
	• 스마트팩토리 이해	
	• Global 기업들의 품질관리 활동	
	• 품질변동의 이해	
품질경영시스템 (ISO 9001)	• 품질의 8대 범주	
	• 품질경영시스템의 이해	
제조현장 개선 활동	• 품질경영 원칙	
	• 현장 개선 활동(3정 5S) 목적	
	• 현장 개선 활동 추진 프로세스	
	• 정리 활동 추진 방법 및 사례 연구	
	• 청소/청결/습관화 방법 및 사례 연구	
제조현장 낭비 개선	• 불합리/곤란개소 발굴 방법 및 사례 연구	
	• 제조현장 7대 낭비의 이해	
	• 과잉생산 낭비, 불량 생산의 낭비, 재고의 낭비	
	• 대기의 낭비, 가공의 낭비, 운반의 낭비, 동작의 낭비	
	• 7대 낭비 발굴 및 개선 실습	

# 고객의 목소리를 들어라! VOC 활용 실무

다양한 컨설팅 사례에 기반하여 VOC의 경영활동 활용 Know-how를 습득

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일 / 16시간]

## 💡 교육키워드

CSI	모니터링
데이터분석	빅데이터
통합관리시스템	

## 교육 목적 및 특징

- ‘고객의 소리’를 활용하여 상품 및 서비스를 개선하고, VOC경영 자산화의 매커니즘을 이해할 수 있습니다.
- VOC와 관련된 트렌드, 방향성, 활용전략을 살펴보고 실무에 응용할 수 있습니다.
- VOC 수집/처리/분석/공유/활용 프로세스 전반의 활동을 마스터하여 실무 역량을 향상시킬 수 있습니다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 클립영상, 사례분석, 토론, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
Prologue	<ul style="list-style-type: none"><li>• Digital Transformation</li><li>• 디지털화에 따른 고객행동의 변화</li></ul>	8H	1 일 차
VOC에 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"><li>• VOC 1.0 vs. VOC 2.0 vs. VOC 3.0 vs. VOC 4.0</li><li>• VOC의 개념과 정의</li></ul>		
효과적인 VOC 운영방안(1)	<ul style="list-style-type: none"><li>• VOC 운영 프로세스</li><li>• VOC 유형 분류 및 리포팅</li></ul>		
효과적인 VOC 운영방안(2)	<ul style="list-style-type: none"><li>• VOC 활용 방안</li></ul>	8H	2 일 차
VOC를 활용한 고객가치 창출	<ul style="list-style-type: none"><li>• VOC Leadership 확보</li><li>• VOC Control Tower</li><li>• VOC 기반의 신속한 의사결정 지원</li><li>• 시스템 연계를 통한 고객가치 창출</li><li>• 효과적인 개선활동 전개</li></ul>		
VOC 활용 실무	<ul style="list-style-type: none"><li>• VOC 활용 방안 응용</li><li>• 확장 VOC의 활용 방안</li></ul>		

## 컨택센터 고객접점 Insight Trip

컨택센터 우수기업 벤치마킹을 통한 고객경험 향상 인사이트 발굴하기

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [1일 / 8시간]

### 💡 교육키워드

벤치마킹	컨택센터 트렌드
고객접점	고객경험
컨택센터 혁신	

### 교육 목적 및 특징

- 컨택센터 경영 패러다임의 변화에 따라 '고객경험(Customer Experience)의 향상'이라는 주제로 고객과의 능동적인 컨택과 커뮤니케이션이 강화되고 있으며, 산업 환경 변화에 따른 컨택센터 혁신 사례를 직접 경험하고 확인할 수 있다.
- 커뮤니케이션 채널에 대한 효과적인 운영방안과 고객변화에 따른 고객경험 향상 방안을 우수기업 사례를 통해 확인하고 참여 기업 간 공유하며 인사이트를 함양할 수 있다.

### 교육방법(교수법)

- 벤치마킹, 특강, 사례발표, 컨퍼런스, 토론

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
우수기업 방문 벤치마킹	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터 우수기업 벤치마킹</li> <li>• 추진현황 공유</li> <li>• 컨택센터 방문 시연</li> <li>• 질의응답</li> </ul>	8H	1일차
벤치마킹 리뷰 및 디브리핑	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터 전문강사가 진행하는 벤치마킹 리뷰 및 디브리핑</li> </ul>		
발전방향 토론	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 최근 컨택센터 이슈 제시</li> <li>• 참여기업별 내부 사례/이슈 공유</li> <li>• 타 기업 사례 기반 발전 방향 및 적용 방안 도출</li> </ul>		

## 시기반 미래형 컨택(콜)센터 변화 추진

인공지능, 컨택(콜)센터 환경 변화, 고객센터에서의 여정관리, TA 시각화 등 인공지능을 이용한 변화하는 컨택센터 구축 및 설계 방안 수립

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일 / 16시간]

### 💡 교육키워드

인공지능 컨택센터	Omni- Channel
Chat/Voice bot, RPA	Language Model 고도화
컨택센터 구축 모델	

### 교육 목적 및 특징

- 운영 중인 고객센터 인프라 환경 이해와 AI 적용 가능성 및 AI 환경의 고객센터로 발전하기 위한 방향에 대해서 학습합니다.
- 고객, 상담사, 운영 관리 환경에서의 AI 활용 방법과 솔루션의 기술 변화를 이해하고 고객센터 개선 등에 구축을 위한 기술적 준비 사항을 알아봅니다.
- AI에 대한 고객센터 관점에서 솔루션 도입 단계에서 발생하는 다양한 이슈에 대한 Side-Effect를 명확히 인식하여, 이에 대응할 수 있는 역량을 강화합니다.
- 고객센터 신규 구축 또는 재구축 시 클라우드와 온프레미스에 대한 방안 수립에 대해서 알아봅니다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 클립영상, 사례 분석, 토론, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정
미래형 컨택(콜)센터 방향성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객경험(Customer Experience) 트렌드</li> <li>• 컨택센터 트렌드 분석을 통한 미래 구축 방향성</li> <li>• 현재 인공지능 컨택센터의 방향성</li> <li>• 글로벌 기업들이 추구하는 CX Center - Omni-Channel, Data분석, 여정관리 AI(고객, 상담사지원, 운영 지원)등</li> </ul>	2H
미래형 컨택(콜)센터 적용을 위한 현재 시스템과 운영의 올바른 인식	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 현 운영중인 고객센터 분석을 통한 방향 수립</li> <li>• 인공지능 고객센터 구축 모델</li> <li>• 여정관리를 위한 고객센터 개선 방향성</li> <li>• 구축, 개선, 고도화 등 발전 방향 수립</li> </ul>	3H
인공지능 환경의 컨택(콜)센터의 사례 분석을 통한 방향성 검토 방안	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인공지능을 이용한 고객센터 구축 모델 이해</li> <li>• 타사 분석을 통한 고도화/개선 등 방향성 검토</li> <li>• 생성형 AI 고객센터 변화 영향은 ?</li> </ul>	3H
컨택센터의 데이터 분석 환경과 올바른 분석 환경(사례분석)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• STT/TA 등의 데이터 분석 환경의 변화</li> <li>• 운영 환경, 인식 성능 평가, 적용 기술, Text Analysis</li> <li>• 시각화 기반의 컨택센터 데이터 분석 사례</li> <li>• 고려 사항, 향후 과제 및 기대효과</li> </ul>	2H
컨택센터 시스템 변화 구축 전략 방향 (Cloud & Subscription)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 클라우드 컨택센터 서비스 방식</li> <li>• 클라우드 컨택센터의 적용 사례 및 기대효과</li> <li>• 고려 사항, 향후 과제 및 기대효과</li> <li>• 글로벌 컨택센터 구축형 솔루션의 정책 변화</li> </ul>	3H
Work shop- AI 기반의 콜센터 운영과제 및 방안수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 현업 Issue 도출</li> <li>• 과제 선정, 조별 토론 및 실습</li> <li>• 결과물 발표 및 피드백</li> </ul>	3H

1  
일차

2  
일차

## 컨택센터 슈퍼바이저 양성

컨택센터 슈퍼바이저가 알아야 할 기본 역량과정, 상담사 발달단계에 따른 효과적인 리더십을 활용, 면담을 통해 상담사의 동기부여

### 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일 / 16시간]

### 💡 교육키워드

KPI 성과관리	빅데이터
상황대응 리더십	슈퍼바이저
관리자 R&R	

### 교육 목적 및 특징

- 컨택센터 상담사와 함께 목표 달성을 하기 위한 직무에 대한 역할의 이해와 현장에서 상담사 성과관리를 하기 위하여 논리 체계적 Management의 업무에 대한 정확한 이해와 필요한 관리 방법을 경험할 수 있다.
- 컨택센터 리더가 갖춰야 할 관리과 리더십을 구별할 수 있다.
- 상담사 역량에 따른 효과적인 리더십을 활용할 수 있다.
- 면담을 활용하여 상담사를 동기 부여할 수 있다.
- 효율적인 면담을 위한 면담 MOT를 현장에서 활용할 수 있다.

### 교육방법(교수법)

- 강의, 클립영상, 사례 분석, 토론, 퀴즈, 실습, Q/A

### 교육 내용

모듈	학습내용	일정	
4차산업 환경에 맞는 인력 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터 조직 변화와 상담사 감정관리</li> <li>• MZ 직원과 함께 일하는 핵심 포인트</li> <li>• Big Data를 활용한 팀원 파악과 관리</li> <li>• 시대를 리드하는 인력 전문가 필요 역량</li> </ul>	5H	1 일차
KPI를 활용한 상담사 맞춤 성과관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 성과관리의 3스텝</li> <li>• 컨택센터 KPI 이해 및 상담사 개별 KPI</li> <li>• 업무에 활용하는 성과관리</li> </ul>	3H	
상황대응 리더십을 통한 직원 경험관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터 리더가 갖춰야 할 요소</li> <li>• 컨택센터 리더의 관리와 리더십이 필요한 순간</li> <li>• 상담사의 발달단계에 따른 단계별 특성</li> <li>• 상황대응리더십의 진단과 유연성</li> <li>• 상담사 역량 향상에 따른 리더십 활용</li> <li>• 슈퍼바이저와 상담사가 함께 성장하는 컨택센터</li> </ul>	4H	2 일차
성장하는 컨택센터의 동기부여 면담	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터 면담의 목적과 필요성</li> <li>• 상담사에게 필요한 면담 상황</li> <li>• 상담사에게 도움이 되는 면담 PROCESS 준비</li> <li>• 효율적인 면담을 위한 MOT</li> <li>• 방법을 찾아가는 경청과 질문유형</li> <li>• 동기부여 면담의 Best Practice</li> </ul>	4H	

# 엑셀로 보는 컨택센터 데이터분석 실무

컨택센터의 각종 데이터분석에 필요한 엑셀기반의 전문지식 습득

## 🕒 교육시간

09:00~18:00 [2일 / 16시간]

## 💡 교육키워드

기초통계분석	엑셀 분석
데이터 시각화	VOC 분석
데이터 예측	

## 교육 목적 및 특징

- 컨택센터 데이터 분석을 위한 기초 통계 개념 및 주요 분석 기법을 파악한다.
- 통계에 기반한 다양한 분석 기법을 실무 데이터 분석에 적용하게 한다.
- 데이터 분석을 통해 자료의 시각화, 미래 예측, 업무 효율화를 기할 수 있다.

## 교육방법(교수법)

- 강의, 실습, 클립영상, Q/A

## 교육 내용

모듈	학습내용	일정
엑셀 기반의 컨택센터 데이터 Handling	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 컨택센터에서 데이터 분석의 중요성 이해하기</li> <li>• 모집단, 표본, 확률 등 기초 통계 용어의 이해</li> <li>• 데이터 측정 방법의 이해</li> <li>• 실무 분석을 위한 엑셀 활용하기</li> <li>• 엑셀의 날짜와 시간 원리 이해</li> <li>• 엑셀 서식을 활용한 다양한 데이터 표기 방법</li> <li>• 엑셀의 데이터베이스화 기능 이해 및 활용방법</li> </ul>	3H
성과 향상을 위한 통계분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 데이터 분석을 위한 엑셀 고급 함수 익히기</li> <li>• 빠른 데이터처리를 위한 복합 구조 수식 활용하기</li> <li>• 배열 수식 및 논리연산의 활용 기법</li> <li>• 다양한 함수를 활용한 통계 산출 실습</li> <li>• “단순 피벗은 그만” 피벗의 고급 기법 활용하기</li> <li>• 조건에 맞는 데이터 산출 방법 모두 알아보기</li> <li>• 효과성/효율성 향상을 위한 성과관리 기법</li> <li>• 업무처리시간을 대폭 단축할 수 있는 배열 수식 활용 성과관리 분석 기법</li> <li>• 컨택센터 각종 통계분석 실습 (상담품질/생산성/업무속지도/매출 분석 등)</li> </ul>	9H
컨택센터 데이터의 시각화	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 엑셀을 활용한 다양한 시각화 기법</li> <li>• 현황 분석에 필요한 차트 작성</li> <li>• 각종 상황에 적합한 Visualization 형태 소개</li> <li>• 차트에 데이터 추가, 선택 차트 작성 기법</li> <li>• 일반 차트와 다른 차별화된 보고용 차트 만들기</li> <li>• 오차 막대를 이용한 특정 지점 표시 차트 만들기</li> <li>• 다양한 컨택센터 실적 차트 작성 실습</li> </ul>	2H
운영효율 향상을 위한 데이터분석 기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 엑셀을 활용한 VOC 및 상담 키워드 분석하기</li> <li>• One-Stop 처리율 향상을 위한 FCR 산출 방법</li> <li>• 컨택센터 운영 예측을 위한 회귀분석, 상관분석, 미래예측 함수 적용 기법</li> <li>• 계절지수 산출 및 활용하기</li> <li>• 가상 분석을 통한 자료 산출 시간 단축 기법</li> </ul>	2H