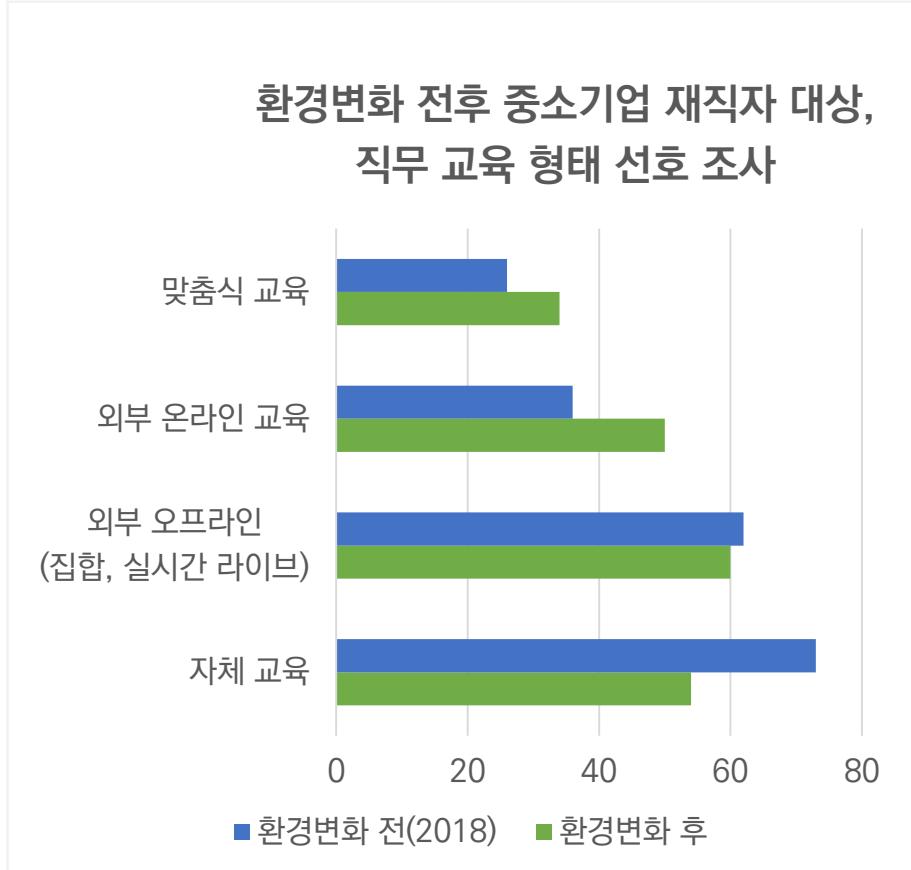


# **원으로 가능한 직원 육성**

# 교육담당자가 없어도 운영 가능한 재직자 교육



# 환경변화 전후 중소기업 직무 교육 형태 선호 변화



1. 자체 교육에 대한 선호 감소
2. 맞춤식 교육에 대한 관심 증가
3. 외부 위탁 교육에 대한 선호 증가

위탁 교육 서비스에 대한  
검토가 필요

김아름, 황혜원 외, "중소기업 재직자 직무교육 현황 조사 및 분석", 산업혁신연구 2022, vol.38, no.1, pp. 285–317 (33 pages)

효과적인 교육을 위한, 휴넷의 단 하나의 질문!

## 교육 효과를 극대화 할 수 있는 최고의 방법이 무엇일까?



기존

지식과 경험을  
분리된 플랫폼에서

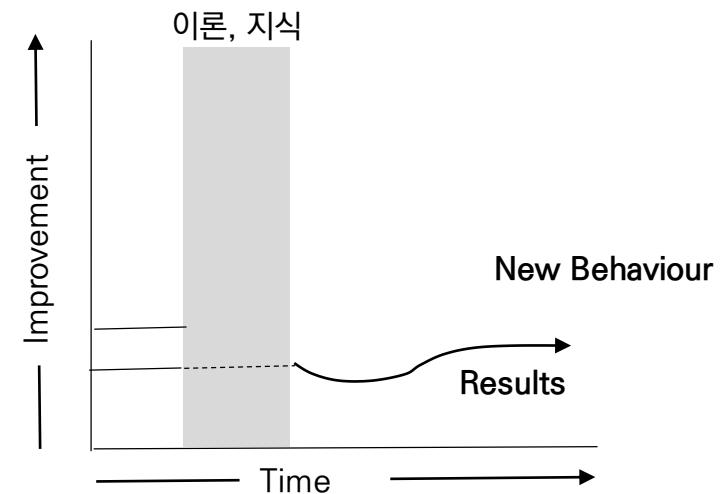


Figure 1: What happens to a new skill with training only and without Flipped learning(실습, 상호작용)

**hunet**

기업직업훈련카드 서비스

학습 경험을  
통합된 플랫폼에서!

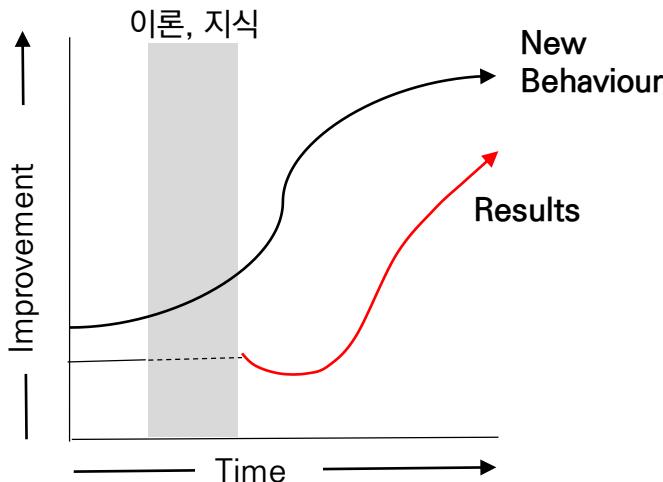


Figure 2: What happens to a new skill with training and Flipped learning(실습, 상호작용)

0원으로 최신, 최고의  
플립러닝 교육을 받으세요.  
현명한 선택은 더 큰 성과를 가지고 옵니다.



# 온라인과 오프라인을 넘나드는 맞춤 교육, 플립러닝 표준 프로세스

## 러닝프로세스



기업직업능력카드 제도 적용 플립러닝 방식의  
**교육 프로그램 안내서**

2022. 09.

# 제안 목차

---

- 기업 직업훈련카드 제도란?
- 휴넷 플립러닝 과정 특징
- 플립러닝 과정 상세 안내 (커리큘럼/강사)
- 편의성을 높이는 운영 서비스

# 기업직업훈련카드란?

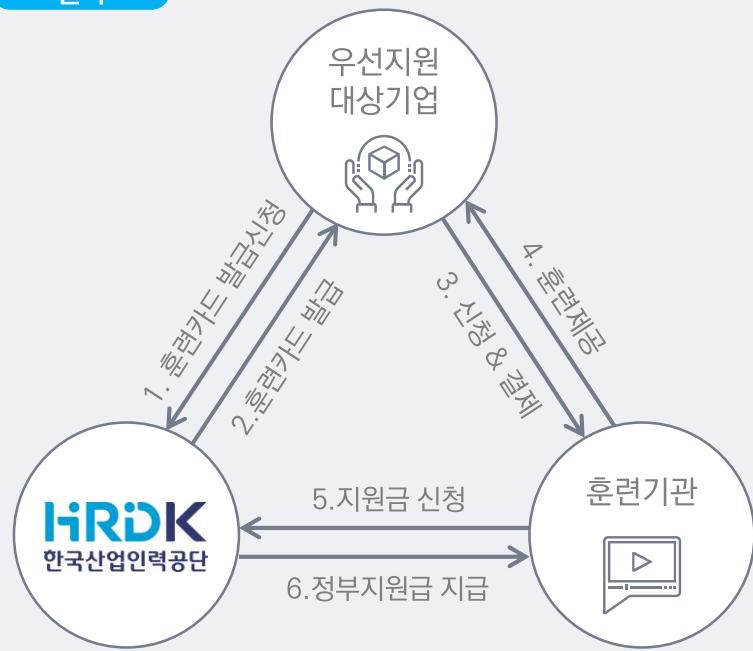
훈련의지는 있지만 절차와 방법이 어려워 훈련에 참여하지 못했던 중소기업에게 저렴한 비용으로 우수한 훈련에 참여할 수 있도록 카드(500만원 한도)를 발급해 드리는 사업  
\*실물 카드가 아니며 마일리지 제공

## 카드발급 요건 및 절차

자격요건

우선지원기업(중소기업)

절차



고용보험을 취득한 당해 사업장의 소속 근로자에 한하여 사용 가능하며 동일인이 횟수 제한 없이 사용 가능

## hunet 기업직업훈련카드 서비스

휴넷은 중소·벤처기업을 위한 교육 전문컨설팅을 기반으로 유기적으로 결합된 시스템, 우수한 콘텐츠, 맞춤형 교육 운영서비스를 통해 HRD Total Service를 제공합니다.

특히 교육 전담자가 없는 중소·벤처기업을 위해 휴넷의 전담 컨설턴트가 카드 한도 내에서 필요서비스를 이용할 수 있도록 사전 교육 컨설팅을 제공해드립니다.

01

-  
500만 원 한도에  
맞춘 우선지원기업  
교육과정 컨설팅

02

-  
최신, 최다, 최고  
기업직업훈련카드  
전용 콘텐츠 제공

03

-  
기업전용  
표준연수원/관리자  
페이지 제공

04

-  
빅데이터 기반  
운영서비스 제공



# 기존 사업주 훈련과 기업직업훈련카드 차이점

## 달라지는 모습

### 기존 사업주훈련

#### 이용가능 훈련기관

인증평가를 받은 훈련기관

#### 지원대상

- 고용보험 가입 우선지원기업 사업주

#### 지원금액

- [위탁] 직종별 훈련비용 기준단가 90% X 조정계수

#### 지원기준 (위탁)

- 수료한 학습자의 일부 비용만 지원

#### 지원한도

- 남부 고용보험료 240%
  - ↳ 연간 지원한도 금액 500만원 미만 시, 최대 500만원까지 지원

### 22년 기업직업훈련카드

인증평가 우수등급 이상 또는  
인증평가를 받은 이력이 없는 민간 우수훈련기관

- 우선지원기업 중 직업훈련카드를 발급받은 사업주

- [위탁] 직종별 훈련비용 기준단가 100%

- 수료한 학습자 전액 지원
- 미수료 학습자는 사업주지원제도에 따름  
(50% 미만은 지원 없고 50% 이상은 지원단가X진도율  
[소수점 단위 절사]X80%)

- 최대 500만원 : 지원한도액 실시간 제공
  - ↳ 초과시 사업주 한도로 사용이 가능함

# 휴넷 플립러닝 교육 특징



휴넷은 플립러닝 수행을 위한 A부터 Z까지 모든 영역에서 내부 역량을 보유하고 있으며, 이를 활용하여 국내 최초로 플립러닝형 스마트 훈련 과정 인가, 플립러닝 전용 앱 ‘와플’, 플립러닝 기반 공개 과정의 성공적인 운영 등 국내 최고의 플립러닝 파트너로서 자리잡았습니다.

## [휴넷 플립러닝] – 클래스 참여 후기



온라인과 오프라인 수업의 연결이 적절히 이루어졌습니까?

4.7점

플립러닝 교육이 효과적이라고 생각하십니까?

4.7점

본 과정이 업무능력 향상에 도움이 되었습니까?

4.6점

### 특장점 1

#### 최신

만족도 기반 최신  
과정 추천

기업의 최신 니즈에 맞춘 과정 보유(디지털 트랜스포메이션, 데이터 리터러시, 메타버스, 게임러닝 등)

대상별, 직무별, 세대별 과정 제공 및 만족도 조사 결과를 기반으로 한 정기적 과정 리뉴얼



### 특장점 2

#### 최다

기업직업훈련카드  
전용 콘텐츠 최다  
제공

온/오프라인 통합 2만여 개의 국내 최대 콘텐츠 보유 사로서, 기업직업훈련카드 전용 과정으로 플립러닝 42개를 포함하여 총 180여개 과정을 선별하여 제공

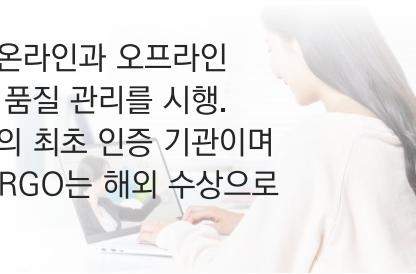


### 특장점 3

#### 최고

수상 및 인증으로  
검증 받은 고품질  
콘텐츠

자체 연구 전문인력으로 온라인과 오프라인  
고품질 콘텐츠를 제작 및 품질 관리를 시행.  
플립러닝 고유 설계 모델의 최초 인증 기관이며  
게임 기반 설계 과정인 ARGO는 해외 수상으로  
품질을 인정받음



# 플립러닝 교육체계

수상

환급 : 44개

환급 심사 예정 : 35개

※ 내부상황에 따라 개발계획은 변경될 수 있습니다

계층 특화	비즈니스 스킬			디지털 트랜스포메이션				직무전문				특화교육
	리더십	Work Smart		비즈니스/ 전략	Digital Skill		hunet MBA	회계 /재무	세일즈		H R D	게임, VR, 메이커
		창의력/ 문제해결	기획력		데이터 사이언스	디지털 마케팅						
Level 5 (팀장)	*팀장 리더십 NEW 팀장리더십 (3과정) 성과 디자인 프레임워크 강점_몰입법	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
Level 4 (과.차장)	SL II 리더십 협상 코칭포유 PM	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
Level 3 (대리)	대리성과 강화스쿨 (2과정)	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
Level 2 (사원)	사원역량 강화스쿨	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
	팀원 험연 팀원 험연 팀원 험연	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커
Level 1 (신입사원)	신입사원 스쿨	창의력/ 문제해결	기획력	커뮤니케이션	비즈니스/ 전략	Digital Skill	hunet MBA	회계 /재무	세일즈	CS	H R D	게임, VR, 메이커

\* 직업능력심사평가원 우수훈련경진대회 수상

\*\* Japan e-Learning Awards 수상

# 과정 상세 안내

---

01. 휴넷 플립러닝 과정 리스트
02. 카테고리 별 과정 커리큘럼
03. 강사 리스트

# 휴넷 플립러닝 과정리스트 (2022.09 기준)

: 인하우스로만 운영되는 과정

NO	과정명	
1	팀장 리더십 스쿨	[플립러닝] 탁월한 팀장의 조건 - 성과관리
2		[플립러닝] 탁월한 팀장의 조건 - 조직관리
3	계층 특화 / 리더십	[플립러닝] 코칭 포유_끌리는 리더의 Coaching Secret
4		[플립러닝] 종간관리자마스터과정 - 원하는것을 얻어내는 실전협상스킬
5		[플립러닝] 프로젝트가 많아서 걱정인 PM에게
6		[플립러닝] 대리성과강화스쿨_ 미래 리더의 조건
7		[플립러닝] 대리성과강화스쿨_ 성과로 말하는 실무전문가
8		[플립러닝] 사원역량강화스쿨_ 상위 1%가 일하는 법
9		[플립러닝] 신입사원스쿨_ 업무스킬에 창의력을 더하다!
10		[플립러닝] 영감을 주는 리더로 거듭나다, SLII
11		[플립러닝] 실무에 바로 적용하는 창의적 문제해결
12		[플립러닝] 탁월한 기획을 이끄는 생각정리기술, 로지컬씽킹
13	공통 역량 / 비즈니스 스킬	[플립러닝] 실무에 바로 적용하는 비즈니스 문서작성
14		[플립러닝] 실무에 바로 적용하는 그래잇 기획력
15		[플립러닝] 1 PAGE로 승부하라 : 강력한 한 장의 기획서
16		[플립러닝] 마음을 움직이는 Biz 커뮤니케이션
17		[플립러닝] 기적을 부르는 최강 팀워크
18		[플립러닝] 협업하는 일잘려의 완벽한 소통법
19		[플립러닝] 슬기로운 직장생활의 보고기술
20		[플립러닝] 일잘려의 3종스킬: 기획력, 문서작성법, 보고법
21		[플립러닝] 일 잘하는 사람은 단순하게 합니다

NO	과정명	
22	[D.T] 비즈니스 전략	[플립러닝] 유니콘 따라잡기, 혁신적 사고와 사업개발전략
23		[플립러닝] 디지털 혁신의 비밀, 데이터 커뮤니케이션
24		[플립러닝] 디지털 혁신의 비밀, 데이터 문제해결력
25		[플립러닝] 한 번에 통과하는 보고서, 설득력 뿐만 인포그래픽
26		[플립러닝] 파이썬을 활용한 경영데이터 분석
27		[플립러닝] 세상 제일 쉬운 데이터 시각화
28		[플립러닝] 파이썬을 활용한 웹크롤링
29		[플립러닝] 의견은 됐고, 데이터로 말하라
30		[플립러닝] 세상 제일 쉬운 페이스북 마케팅
31		[플립러닝] 힙한 기업을 만드는 디지털 마케팅 전략 수립
32	[D.T] 디지털 마케팅	[플립러닝] 팔리는 브랜드 경험을 만드는 데이터 마케팅
33		[플립러닝] 사례로 배우는 관리회계
34		[플립러닝] 콜드콜링, 승리의 기술
35		[플립러닝] 하이퍼포머가 쟁기는 영업의 디테일, 전략적 영업관리
36		[플립러닝] 데일 카네기의 성과를 이끄는 세일즈 리더십
37		[플립러닝] 고객에게 가치를 제안하는 Insight Selling Skill
38		[플립러닝] 주도권을 갖는 고수의 상담 전략, 영업상담 프로세스
39		[플립러닝] Value Selling을 통한 거래 확대, 핵심 거래처 관리 전략
40		[플립러닝] 베츄얼 셀링, 만나지 않았지만 계약합니다
41	특화 교육	[플립러닝] 경영의 모험을 떠나라, ARGO
42		[플립러닝] 리더십 모험을 떠나라, ARGO

**High performer 팀장은 무엇이 다른가?**

# High Performer 팀장은?



# 성과관리

탁월한 팀장의 조건

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1 팀장의 성과관리 Set up	1	왜 성과관리인가
	2	팀장의 임무와 역할
	3	팀 차원의 비전조감도 설계
	4	회사와 팀의 전략적 성과 경영
2 성과목표를 정조준하는 Planning	5	전략과제 설정
	6	핵심성과지표 설정
	7	성과목표 조감도 설계
	8	팀원에게 성과목표 캐스케이딩
3 팀 성과목표 달성을 위한 실행력을 높이는 Cruising	9	연간 성과목표 달성전략 수립
	10	전략적 성과코칭
	11	스케치 페이퍼로 소통하기
	12	월간/주간/일일 성과목표 달성전략 수립
4 성과와 역량 중심의 Evaluation& Feedback	13	팀원 육성을 위한 평가
	14	평가 오류와 극복방안
	15	평가 피드백 프로세스
	16	성과와 역량 중심의 팀 성과 경영

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	고성과 팀장 만들기	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ice Breaking</li> <li>진단: 성과관리스킬 수준</li> <li>고성과 팀장의 이상적 모델</li> </ul>	진단 및 토의
2	팀 비전 조감도 작성하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>성과 프로세스 이해</li> <li>팀 비전 조감도 작성</li> <li>워크시트 작성</li> </ul>	동영상 사례연구 작성실습 피드백/코칭
3	팀 성과지표 대시보드 작성하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>성공적인 성과경영 지표개발</li> <li>팀 대시보드 작성기법 실습</li> </ul>	게임 실습 피드백/코칭
4	성과 중심 팀 경영계획 단계 작성하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>팀 성과 관리전략 수립과정 체험</li> <li>팀 성과목표 조감도를 설계</li> <li>성과목표 캐스케이딩 실습</li> </ul>	게임 실습 피드백/코칭
5	성과 중심 팀 경영실행 단계 익히기	<ul style="list-style-type: none"> <li>연간성과목표 달성전략 실습</li> <li>스케치페이퍼로 전략적 성과코칭방법 실습</li> </ul>	실습 피드백/코칭
6	성과평가기법 익히기	<ul style="list-style-type: none"> <li>인사평가 3대 핵심이슈와 방법</li> <li>평가오류 유형과 극복방법 실습</li> </ul>	실습 관찰/피드백
7	성과평가 종합실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>현장 적용 시 애로사항 점검/ 대처방안 도출</li> <li>개선점 도출 및 실행방안 수립</li> </ul>	실습 성찰 종합피드백

# 조직관리

탁월한 팀장의 조건

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	Goal Setting	1 탁월한 팀장의 효과적인 목표설정
		2 팀 에너지의 선택과 집중
		3 비전공유화와 내재화된 행동변화
		4 팀 구조 특성과 팀장의 역할
2	Structural Setting	5 직무(재)설계를 통한 성과향상 방법
		6 Process 및 Matrix 조직의 이해
		7 학습조직과 학습인의 이해와 구현
		8 Communication 의 활성화
3	Teamwork & Communication	9 갈등의 필요성과 효과적 갈등관리
		10 집단 의사결정의 올바른 활용방법
		11 Teamwork 와 Team Role의 이해
		12 Teamwork 수준진단과 증진방법
4	Innovation & Transformation	13 변혁을 위한 조직문화 변화관리
		14 지속적 변혁의 필요성과 이행
		15 조직변혁의 핵심성공요인
		16 성공적 변혁을 위한 5단계 Process

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1 조직관리와 팀장의 R&R	• 진단: 조직관리역량 표준 • 팀장의 R&R	진단 /토의 성찰/공유
2 목표설정과 비전내재화	• 목표설정의 필요성과 효과적 목표설정 • 조직문화 분석 • 비전의 공유와 내재화된 행동변화	분석/해석 실습/토의/ 코칭
3 직무(재)설계를 통한 성과향상	• 직무설계의 방법과 직무핵심특성 리뷰 • 직무핵심특성요소 활용 • 결과분석을 통한 피드백	사례연구 실습 /피드백
4 커뮤니케이션 스킬증진과 효과적인 갈등관리	• 경청과 피드백을 체득화 • 갈등유형 분석 및 유형별 갈등관리	사례연구 게임/실습 피드백
5 팀워크 증진과 팀 역할	• 팀워크의 의미와 구성요소 학습 • 팀워크증진과 성과창출 방법 수립	팀토의 그룹코칭 상호피드백
6 조직문화와 변화관리	• 팀/조직의 문화분석과 유형별 리더십 스타일 파악 및 리더십 습득 • 리더가 조직변혁에 미치는 영향 체득	사례연구 실습활동 분석/코칭
7 조직변혁 프로세스 5단계	• 변혁의 성공핵심요건과 인식/공감 도출 • 조직변혁안 수립 • Action plan 수립	작성실습/ 성찰 피드백 /코칭

# 팀장 리더십 스쿨\_강사 프로필



## 탁월한 팀장의 조건 – 성과관리

양정훈

와이리더십센터 대표

## 탁월한 팀장의 조건 – 조직관리

박월서

한국자기경영코치협회 회장



### [학력/경력]

현) 와이리더십센터 대표  
현) 고용노동부 겸임 교수  
현) 휴넷 리더십 강사, 코치  
전) 포스코 인재혁신실 조직문화그룹 코칭센터 담당  
전) 한국리더십센터 전문FT  
인하대학교 무역학(경제학) 학사

### [강의분야]

리더십, 코칭, 조직문화, 프리젠테이션, 문제해결, 창의력

### [출강이력]

CJ오쇼핑, KT DS, LG U+, LG 실트론, LIG 투자증권, MDS테크놀로지, GS파워, SK, 교보생명, 호석유화학, 네오타운스, 다우기술, 대상그룹, 동부증권, 동화그룹, 동화홀딩스, 로만손, 롯데기공, 롯데백화점, 롯데알미늄, 롯데호텔, 베스트힐즈병원, 비씨카드, 사랑의열매, 삼진정공, 신원그룹, 신한금융투자, 신한은행, 에스코넥, 오라클, 오리온, 우리은행, 유안티증권, 이디야, 포트랜스, 풍전에프앤비, 하나로티앤에스, 한국단자공업, 한국미쓰비시, 한국콜마, 한국투자증권, 한솔, 한화제약, 현대그룹, 현대약품, 현대엔지니어링, 현대증권, 환인제약, 휴비스, 고용노동부, 통계청, 기술보증기금, 농업기술센터, 대전테크노파크, 광주지역사업평가단, 메세나협회, 인천국제공사, 직업능력심사평가원, 축산농협, 코레일유통, 한국승강기안전공단 외 다수

### [학력/경력]

현) 한국자기경영코치협회 회장  
현) 휴넷 전문위원  
현) 아주대학교 경영대학원 코칭MBA 코칭교수  
현) 한국코치그룹 마중물협동조합 이사장  
동아대학교 경영학 박사  
성균관대학교 경영대학원 경영학 석사  
성균관대학교 경영대학원 경영학 석사

### [강의분야]

커뮤니케이션, 코칭, 리더십, 국제코치 자격, 커리어 진로 코치

### [출강이력]

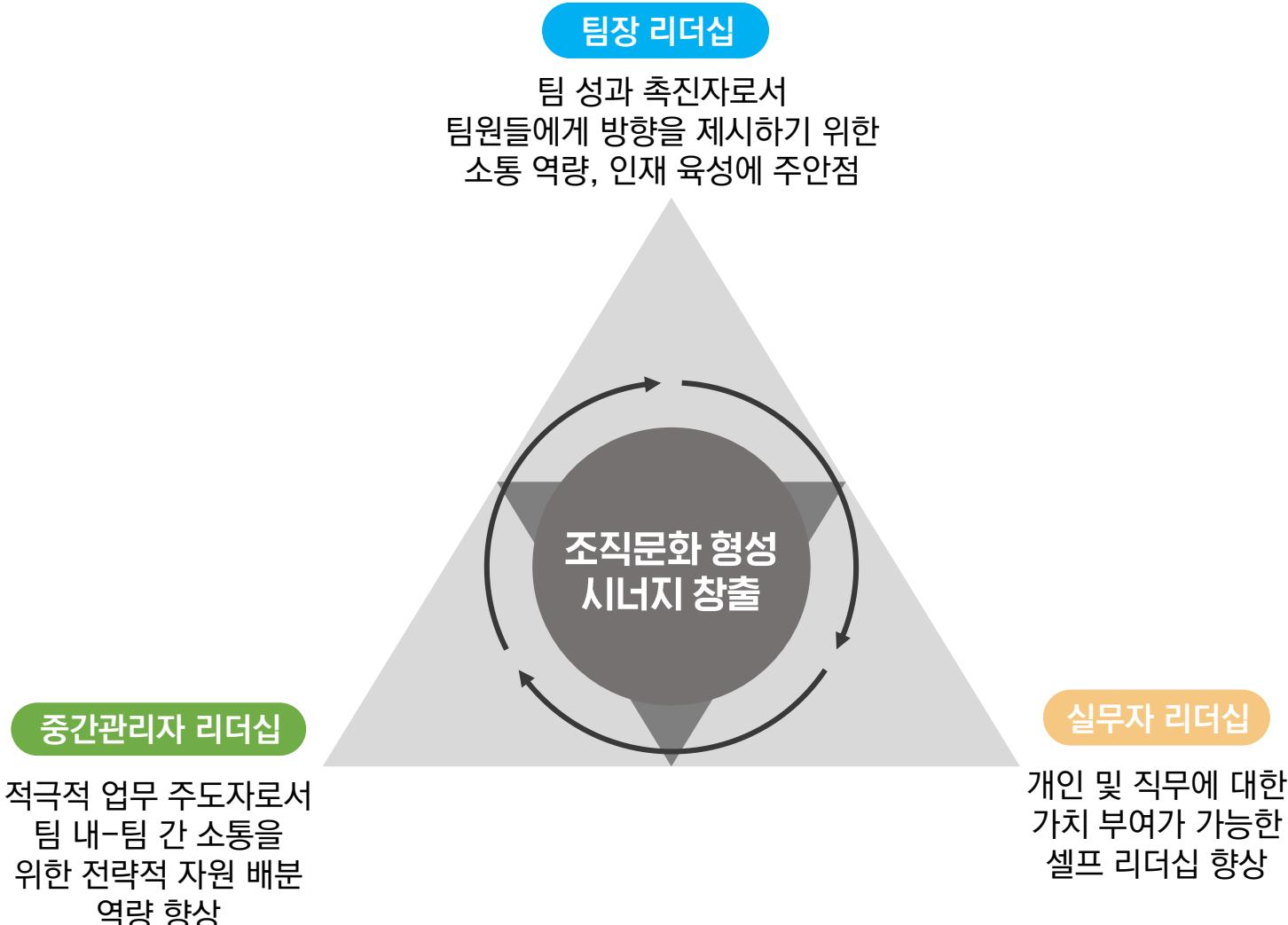
포스코포항, 포스코광양, (주)한화 인재개발원, 한화 S&C, 한화테크엠, GS칼텍스, GS리테일, G전자러닝센터, LG Philips displays R&D, LG 텔레콤, LG전자 창원, LG전자 현대자동차, LG MMA, LG 실트론, LG 이노텍, LS 전선LS니코 동제련, LS 산전, 두산전자, (주)KT, 두산주류 BG, 두산식품 BG, 두산 출판BG, 두산주류BG, 두산 중공업, 두산 메카텍, 두산 정보통신, (주)삼성전자, 롯데정보통신, 현대약품, 태전약품, 한진 중공업, INI 스틸, 고려제강 외 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

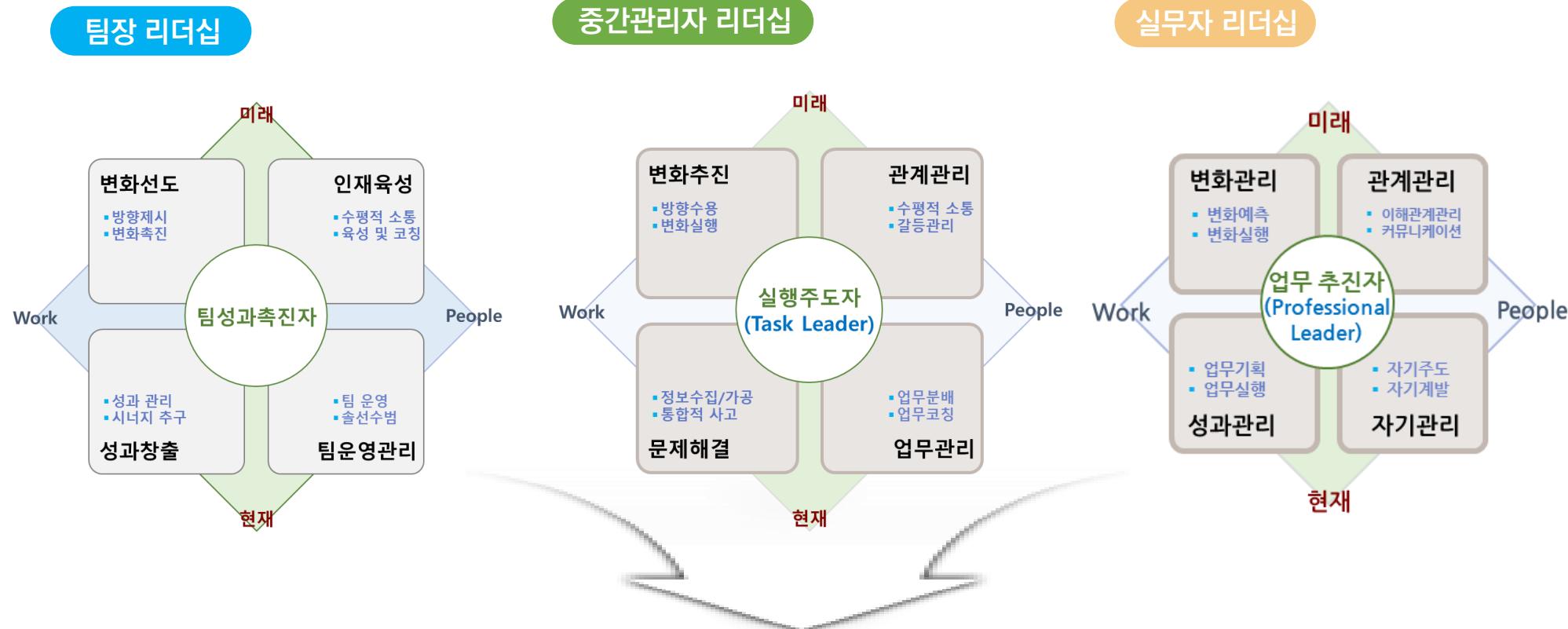
## 조직 내 시너지를 창출하는, 계층 별 리더십 향상 과정

# 조직의 비전 및 성과달성을 위한 직급별 리더십 스킬 강화

리더십은 조직 재무 및 성과창출에 영향을 미치는 핵심 요소. 조직의 경영진부터 사원까지 전사 차원의 체계적인 리더십 개발이 필요함.



# 각 계층 별 필요 리더십 역량 맵



‘코칭’을 통한 소통 및 육성

업무 효율 관리를 위한  
전략적 의사 결정

개인 및 직무  
브랜딩 강화

# SLII

영감을 주는 리더로 거듭나다

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명	
1	Servant Leadership	1	SLII 리더십의 근원, 'Servant Leadership'
2	성과관리의 효율성과 효과성을 잡아라! SLII 리더십	2	SLII 리더십의 목적과 리더 행동의 중요성
3	SLII 리더의 첫 번째 스킬	3	SLII 리더의 첫번째 스킬: 목표 설정 (Goal Setting)
4	SLII 리더의 두 번째 스킬	4	SLII 리더의 두번째 스킬: 진단 (Diagnosis)
5	SLII 리더의 세 번째 스킬	5	발달단계별 특징과 성과관리를 위한 발달단계 이해
6	SLII 리더십 마스터하기	6	4가지 리더십 유형과 특징
		7	발달단계와 일치하는 리더십의 활용
		8	일치와 불일치
		9	역행관리와 리더십의 연계의 중요성

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명		교수법
1	SLII 리더십의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>Best Leader Vs. Worst Leader</li> </ul>		결과 분석, 그룹 토의 발표, 동영상 시청 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>SMART 목표 설정 스킬 이해 및 활용</li> </ul>		토의, 동영상 시청 실습, 동료 피드백 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>진단 스킬 이해 및 활용</li> </ul>		발표, 동영상 시청 토론 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>나의 발달단계 진단</li> </ul>		게임, 실습 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>일치시키기 스킬 이해 및 활용</li> </ul>		게임, 팀 피드백 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>일치와 불일치</li> </ul>		케이스스터디 비교분석, 토의 코칭 및 피드백
		<ul style="list-style-type: none"> <li>SLII 리더십 효과성 증대</li> </ul>		동영상 시청 토의, 발표, 코칭
		<ul style="list-style-type: none"> <li>SLII 리더십 유형별 대화법 활용</li> </ul>		토론, 실습 코칭 및 피드백

# 코칭포유

끌리는 리더의 Coaching Secret

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	코칭 패러다임	1 코칭의 기본에서 잘되는 회사의 비결을 찾다
		2 코칭 환경 조성이 성공적인 코칭의 첫걸음이다
2	코칭 스킬	3 마음을 여는 스킬, 경청
		4 생각을 여는 스킬, 질문
		5 행동을 여는 스킬, 긍정적 피드백
		6 행동을 변화시키는 스킬, 발전적 피드백
		7 In-GPS 모델을 알면 코칭이 쉬워진다
		8 좋은 성과는 일상업무 속 코aching에서 나온다
3	코칭 대화 모델	9 성과가 탁월한 직원에게 필요한 코칭 Secret
		10 성과가 낮은 직원에게 필요한 코칭 Secret
		11 사원, 대리, 과장, 부장에게 꼭 맞는 코칭 Secret
4	조직 내 코칭	

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	코칭 패러다임	토의 및 발표 사례분석, 피드백
2	적극적 경청 스킬	Role-Play 토의 및 발표 사례분석, 피드백
3	코칭 질문 스킬	Role-Play 토의 및 발표 사례분석, 피드백
4	긍정적 피드백 스킬	Role-Play 토의 및 발표 사례분석, 피드백
5	발전적 피드백 스킬	Role-Play 토의 및 발표 사례분석, 피드백
6	In-GPS 코칭 대화모델	Role-Play 피드백 시뮬레이션
7	ISP 행동유형 별 코칭접근	그룹토론, 전체토론 실습, 발표, 코칭
8	조직 내 코칭 응용	Action plan 토의, 발표, 피드백

# 실전 협상 스킬

원하는 것을 얻어내는 중간관리자 마스터 과정

## | 온라인 커리큘럼

차시명	
1	비즈니스 협상의 기본 개념
2	협상의 판을 키우는 실전 스킬
3	BATNA, Reservation Condition, ZOPA
4	핵심관심 찾아내기
5	표준 스킬의 실전 활용
6	비즈니스 관계 가치 관리
7	협상 대상자의 행동 유형과 대응법
8	협상 대상자의 행동 유형과 대응법

## | 오프라인 커리큘럼

차시명	주요 훈련 내용	교수법
1 협상을 위한 본원적 역량 진단 및 개발	1. 협상을 컨설팅, 커뮤니케이션, Mind&Attitude 관점에서 조망하기 2. 심화 사례 속 결과를 활용한 롤플레이	사례공유 실습 발표 피드백
2 협상 및 설득 커뮤니케이션의 Best Practice Benchmark	1. 카운터 앵커링 2. 협상 및 설득 가능영역의 설정 3. 자기 중심성 조절	사례공유 실습 발표 피드백
3 중간관리자 협상 및 설득 실습(1) : 설득과 협상의 2가지 KSF	1. 컨설팅형 설득·협상의 KSF 2. 형님형(관계주의형) 설득·협상의 KSF	사례공유 실습 발표 피드백
4 중간관리자 협상 및 설득 실습(2) : 설득력을 높이는 스토리라인	1. 설득력을 높이는 스토리라인, 메시지 라이닝 기법 2. 상황별 5 Slot 설득·협상 방법	사례공유 실습
5 중간관리자 협상 및 설득 실습(3) : 설득력을 높이는 스토리라인	1. 설득력을 높이는 스토리라인, 메시지 라이닝 기법 2. 상황별 5 Slot 설득·협상 방법	발표 피드백
6 중간관리자 협상 및 설득 실습(4) : 협상 성과를 높이는 화술, 화법 스킬	1. 서브 아젠다와 키 아젠다의 설정 2. 배트나(BATNA), 유보조건 등의 변화 3. 대화의 프레임 전환시키기	사례공유 실습
7 중간관리자 협상 및 설득 실습(5) : 협상 성과를 높이는 화술, 화법 스킬	1. 서브 아젠다와 키 아젠다의 설정 2. 배트나(BATNA), 유보조건 등의 변화 3. 대화의 프레임 전환시키기	발표 피드백
8 현업에서의 협상 스킬 실행을 위한 실습	1. 빈번하게 저지르는 협상 실수 정리 2. 현업 중심의 상황설정을 통한 협상 스킬의 적용 및 활용	사례공유 실습 발표 피드백

# PM에게

프로젝트가 많아서 걱정인,

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	프로젝트 관리 개요	1 프로젝트란 무엇인가?
		2 프로젝트 관리란 무엇인가?
		3 프로젝트 관리의 주요 개념
2	프로젝트의 시작	4 프로젝트 착수하기
		5 프로젝트의 시작: 프로젝트 현장 개발하기
3	프로젝트의 계획	6 작업분류체계 작성으로 프로젝트 범위 관리 계획하기
		7 프로젝트 일정 개발하기
		8 프로젝트 예산 편성하기
4	프로젝트 실행 및 통제	9 프로젝트 의사소통계획 수립하기
		10 프로젝트 품질계획 수립하기
		11 프로젝트팀 관리하기
		12 프로젝트 조달계획 수립하기
		13 프로젝트작업 통제하기
		14 프로젝트 리스크 대응하기
		15 프로젝트 변경 관리하기
		16 프로젝트 종료하기
5	프로젝트 종료	

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	프로젝트 범위 관리하기	사례 분석 토론/발표 실습 멘토링 피드백
2	프로젝트 일정 관리하기	사례 분석 토론/발표 실습 멘토링 피드백
3	프로젝트 품질 관리하기	사례 분석 토론/발표 실습 멘토링 피드백
4	프로젝트 리스크 대응하기	사례 분석 토론/발표 실습 멘토링 피드백

# 미래 리더의 조건

대리 성과 강화 스쿨

## | 온라인 커리큘럼

모듈명	차시명	
1 미래리더의 조건	1	[리더의 철학] 당신은 왜 일하는가?
	2	[리더의 강점] 당신은 무엇으로 일하는가?
2 미래 리더로의 성장	3	[목표점검] 성공의 정의를 다시 써라
	4	[동기점검] 성장동력원! 셀프리더에 도전하라
	5	[태도점검] 태도 선택의 자유를 누려라
	6	[실행점검] 다르게 생각하고 실행하라
	7	[관계강화] '가치'에 집중하라
3 창의적 팀으로 일하라	8	[팀쉽강화] 가장 인간다운 능력, '공감' 하라
	9	[갈등관리] 갈등을 보는 방식을 변화시켜라
	10	[팔로워쉽] 세상을 Following 하라

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1 성공 직업인의 요건 & 나의 강점 찾기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 조직 내 성공의 의미 &amp; 생각 나누기</li> <li>• 나의 핵심가치 찾기</li> <li>• 나의 강점 발견방법, 몰입/성취경험 나누기</li> </ul>	OX 퀴즈, 상호 경험나누기, 발표, 토의, 강사교정
2 의도적 연습을 통한 셀프리더 되기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 셀프리더의 핵심요건인 주도성 이해</li> <li>• 의도적 연습 체험</li> <li>• 의도적 연습을 통한 역량개발 tip 이해</li> </ul>	요약강의, 팀 대항 조별게임, 피드백
3 심리게임 탈피 & Ok태도 촉진하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OK태도 선택의 방해요인 심리게임 이해</li> <li>• 심리게임 유형과 심리게임 탈피를 위한 실천방법 공유하기</li> <li>• OK 사고(긍정 사고) 연습</li> </ul>	강의, 개인작성, 토의, 발표
4 변화전문가로 도전하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 변화의 장애물 찾기</li> <li>• 나 &amp; 우리 조직을 변화시키는</li> <li>• 수평적 사고와 창의적 사고의 균형 발견</li> <li>• 수평적 사고를 통한 함께 성장하기</li> </ul>	퀴즈, 토의, 조별실습, 상호코칭/ 피드백
5 소통 전문가 되기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소통이 아닌 것과 진정한 소통 구분하기</li> <li>• 실전 소통스킬 익히기</li> <li>• 난처한 상황에서의 소통스킬 습득하기</li> </ul>	퀴즈, 팀별실습, 팀 토의, 피드백,
6 생산적인 갈등관리하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 갈등의 주체별 유형 &amp; 개인 내적 갈등관리 방법</li> <li>• 개인간/집단간 갈등상황 체험과 갈등관리 방법</li> <li>• 팔로워로서의 역할과 책임 이해</li> </ul>	팀대항 실습, 토의, 피드백, 자기공약

# 성과로 말하는 실무 전문가

대리 성과 강화 스쿨

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명	
1	성과 본능과 성과설계	1	성과를 이끄는 힘 (하이퍼포머가 일하는 법)
		2	목표(성과) 디자인
		3	성과목표 수립과 성과창출 자원 관리
		4	성과창출과 성과 리뷰
2	협업 성과를 창출하는 실전업무 스킬	5	핵심을 짜르는 문서 작성 Process
		6	한 번에 OK받는 문서 컨텐츠 디자인
		7	현장 보고서, 기획서 장성 Case Study
		8	상사를 움직이는 능력자의 보고 스킬
3	실무 전문가의 필살기	9	사고방식 – 비판적인 대안 사고
		10	소통방식 – 상사 이해의 커뮤니케이션
		11	소통방식 – 보고 시 설득 커뮤니케이션
		12	행동 방식 – 성과를 키우는 협업

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	[마인드] 실무전문가의 역할 변화와 상 사의 요구 파악	• 실무전문가의 5가지 주요 역할 중 특히 자신에게 요구되는 우선순위를 진단, 공유 • 성과를 내기 위해 필요한 KSA를 카드로 발표
		• 일을 성과로 연결시키기 위한 커뮤니케이션 경험 나눔 및 진단/피드백을 통해 현재 수준 파악
3	[실전스킬] 한눈에 쑥 들어 오는 문서작성 스킬	• 문서 보고와 관련된 개인의 경험 토의 • 그룹별 발표 시 강사는 포인트를 짚어 설명
		• 예시 문서를 보완하여 개별 또는 2인1조로 작성하고 상호 피드백과 강사의 피드백을 받음
		• 아웃풋을 그룹 내에서 평가 / 최종후보를 선정하여 전체와 공유 / 코칭
		• 논리구조의 장단점에 대해 학습하고, 주장내용을 피라미드로 구조화, 결과물에 대해 상호 피드백 함
		• 논리적 패턴을 응용하여 그룹 내에서 즉석으로 발표. 가장 설득력 있는 아웃풋 선정
		• 논리적으로 상사를 설득하는 상황 속 역할연기를 시도하고, 강사의 코칭과 청중의 피드백을 받음
		그룹토의/ 발표/ 강사코칭
		작성실습/ 피드백

# 상위 1%가 일하는 법

사원 역량 강화 스쿨

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	사고의 기술	1 남다른 경쟁력을 기르는 벤치마킹 방법
		2 생각의 힘을 키우는 질문법
		3 논리적으로 사고하고 분석하는 방법
		4 업무 생산성을 높이는 메타인지 활용법
2	성과를 극대화하는 기술	5 업무의 목적을 파악하고 달성하는 방법
		6 문제를 해결하는 방법
		7 업무환경을 정돈하고 정보를 관리하는 방법
		8 숫자로 생각하고 그림으로 표현하는 방법
		9 비지니스 프레임워크를 활용하는 방법
3	보고의 기술	10 체계적인 보고서를 작성하는 방법
		11 간결하고 명확하게 보고하는 방법
4	업무 효율성을 높이는 기술	12 업무의 우선순위를 관리하는 방법
		13 꼼꼼하고 능률적으로 메모하는 방법
5	상위 1% 인재의 핵심기술	14 조직 구성원들과 협업하는 방법
		15 고차원 업무를 성공으로 이끄는 기획 방법론
		16 자신의 성과를 관리하는 방법

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	동기화	<ul style="list-style-type: none"> <li>Job Crafting과 주인의식의 차이와 동기화</li> <li>스스로 성장하는 셀프리더의 모습과 각성</li> <li>프로의 발표 자세와 화법 반복 실습 훈련</li> </ul>	동영상, 진단, 토론, 실습, 피드백
2	논리	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업에서 통하는 비즈니스 소통 원리 이해</li> <li>핵심을 간명하게 이야기하기</li> <li>신뢰를 높이는 논리</li> <li>프로의 발표 자세, 화법을 사용한 발표</li> </ul>	동영상, 사례공유, 토론, 실습, 피드백
3	보고와 설득	<ul style="list-style-type: none"> <li>상대의 감정을 배려한 대화/설득</li> <li>수명 시 목적과 목표를 재확인</li> <li>다양한 질문 방법과 응용</li> <li>상사가 좋아하는 PREP 보고</li> </ul>	동영상, 사례공유, 토론, 실습, 피드백
4	분석과 기획	<ul style="list-style-type: none"> <li>실제 기업에서 정보와 전략 제시의 중요성</li> <li>진짜 문제와 문제의 근본 원인을 찾는 원리</li> <li>다양한 분석 프레임의 활용</li> <li>프레임을 통한 상대의 Needs, Wants 분석</li> <li>스마트 슬라이드/보고서 작성 원칙과 장점</li> <li>보기 좋은 보고서와 편하게 읽히는 문장 작성법</li> <li>효과적인 기획안 작성과 발표</li> </ul>	동영상, 사례공유, 토론, 실습, 피드백
5	효율과 성과	<ul style="list-style-type: none"> <li>과제 추진의 효과성과 효율성</li> <li>중요도, 긴급도에 따른 현황 파악과 우선순위</li> <li>올바른 멀티태스킹과 실행력</li> </ul>	동영상, 사례공유, 토론, 실습, 피드백
6	협업	<ul style="list-style-type: none"> <li>논리적 사고와 창의적 사고의 차이 사례 연구</li> <li>성과와 능력의 일상적 점검의 중요성</li> <li>성공하는 팔로워십과 협업 능력</li> </ul>	동영상, 사례공유, 토론, 실습, 피드백
7	리플랙션	<ul style="list-style-type: none"> <li>역량향상 필요 부분과 이유를 기획하고, 팀원과 토론을 통해 보완 또는 재확인</li> <li>현대 문명에서의 기업의 긍정적 역할 사례 탐구</li> </ul>	동영상, 자기점검/계획, 토론, 피드백

# 업무 스킬에 창의력을 더하다!

신입사원 스쿨

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	업무 방식을 파악하는 방법	1 업무의 목적을 파악하는 방법
		2 업무 계획을 수립하는 방법
		3 업무에 필요한 정보를 탐색·수집하는 방법
2	현업 성과를 창출하는 핵심스킬	4 체계적인 문서를 작성하는 기술
		5 간결하고 명확한 프레젠테이션 기술
		6 비즈니스 커뮤니케이션 기술 1st : 보고·회의
		7 비즈니스 커뮤니케이션 기술 2nd: 협상
		8 비즈니스 기획력
		9 비즈니스 문제해결력
		10 비즈니스 창의력
3	밀레니엄 리더로 거듭나기 위한 핵심역량	

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	기획 및 문제해결편	1 • L 패턴의 필요성 및 활용방법 • Re-Framing 기법에 대한 이해 및 실행	사례공유 실습 및 발표
		2 • 문제해결을 위한 업무 구조화 스킬(문제정의서, 이슈트리) 체득	실습 및 발표 피드백
		3 • 창의적 사고를 위한 문제 쪼개기 방법 학습 • 문제 연결방식 바꾸기 기법 학습	실습 및 발표 피드백
2	보고, 회의 등의 일상 커뮤니케이션	4 • 공식적 보고·회의에서의 커뮤니케이션 스킬 제고 • Opening-Body-Closing 3단계 구조 이해 및 체득	실습 및 발표 피드백
		5 • 비공식적 보고·회의에서의 커뮤니케이션 스킬 제고 • 두괄식 3단 구성 이해 및 체득	
3	설득, 협상편	6 • 성공적인 비즈니스 협상을 위한 기본 역량 제고 • 협상에 필요한 실전스킬 습득 및 적용가능성 탐색	그룹토의 역할연기 피드백
4	보고 및 프레젠테이션편	7 • 논리적인 스토리라인 설계방법 습득 • 정보전달이 목적인 문서의 스토리라인 작성 • 설득이 목적인 문서의 스토리라인 작성	그룹토의, 실습 피드백
		8 • 비즈니스 프레젠테이션의 특성 이해 및 관점 전환 • Delivery Skill 체득 및 프레젠테이션 역량 제고	실습 및 피드백

# 팀장 리더십\_강사 프로필

## 영감을 주는 리더로 거듭나다, SLII



모윤희

블랜차드 코리아 대표

### [학력/경력]

현) 블랜차드 코리아 대표, 2017년~  
현) 글로벌 마스터 코리아(대면, 비대면) 2017년~  
현) 켄 블랜차드 강의 경력 15년 차  
전) INTERCONTINENTAL HOTEL, LONDON OD Manager  
전) 미국 FEDEX OD Manager  
전) 미국 JOHNSON & JOHNSON L&D Manager  
The University of Surrey Master of Science (영국 써리대학 이학) 석사 졸업

### [강의분야]

肯 블랜차드 대면 + 비대면: 전 리더십 코칭 프로그램  
肯 블랜차드: 신뢰 형성, 셀프 리더십, 전설의 리더십  
肯 블랜차드: 매니저 필수 스킬, SLII 리더십, 핵심 코칭, 팀 리더십  
肯 블랜차드: 비대면으로 리드하기, 갈등을 해결하는 대화 능력, 변화로 이끄는 리더십

### [저서/프로젝트]

肯 블랜차드 리더십 교육 핵심 20개 프로그램의 한국어 교재 교본 번역  
Translation Tiger 상 18,19년 2년 연속 수상  
Product Launch Lion 상 18년,肯 블랜차드 프로그램 최다 런칭 상

### [출강이력]

대기업 및 중견기업 20곳 이상

## 영감을 주는 리더로 거듭나다, SLII



이정훈

블랜차드 코리아 코치

### [학력/경력]

현) 블랜차드 코리아 영업 상무 & 인증 코치  
전) 미국 Fossil 그룹 영업 본부장 역임  
전) 미국 Levis 영업 본부장 역임  
전) 영국 Ted Baker 한국 지사장 역임  
전) 영국 Paul Smith 영업 본부장 역임  
미국 Chapman 대학 순수예술 석사 졸업  
미국 AIU 대학 경영학 학사 졸업

### [강의분야]

肯 블랜차드 대면 + 비대면: 전 리더십 코칭 프로그램  
肯 블랜차드: 신뢰 형성, 셀프 리더십, 전설의 리더십  
肯 블랜차드: 매니저 필수 스킬, SLII 리더십, 핵심 코칭, 팀 리더십  
肯 블랜차드: 비대면으로 리드하기, 갈등을 해결하는 대화 능력, 변화로 이끄는 리더십

### [저서/프로젝트]

肯 블랜차드 20개 전 과정 한글 번역  
肯 블랜차드 한국어 웹사이트 번역/리더십 백서 번역

### [출강이력]

삼성전자 SLII 리더십 영어 교육 강사  
에자이 코리아, 유미코어, SAP, Lilly, NovoNordisk, 필립스, BBraun, Kellogg 등

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 팀장 리더십\_강사 프로필



## 코칭 포유\_끌리는 리더의 Coaching Secret



김재영

인코칭 총괄 본부장

### [학력/경력]

현) 인코칭 총괄 본부장  
현) 한국코치협회 KPC 전문코치 및 인증심사위원  
전) 세계여성지도자대회 한국대표  
전) 주 태국 대한민국 대사관 국제기구전문관  
고려대학교 국제학 석사  
American University 국제개발 석사

### [강의분야]

임원코칭, 그룹코칭, 팀코칭

### [저서]

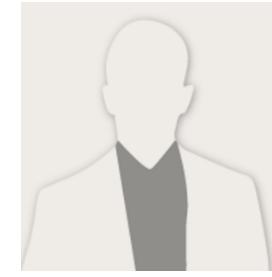
「내편으로 만들어라」, 매일경제출판사 (2017) 공저  
「TALC(Talk, Action, Learn and Charge)」, 인코칭 (2015)  
「삐딱한 긍정직원 삐딱한 부정직원」, 머니플러스 (2014)  
초심 영문판 「Bring Back Your First Day」, 다산북스 (2013)

### [출강이력]

뉴욕주립대학교, 성신여자대학교 외 다수 기업체

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 중간 관리자 리더십\_강사 프로필



권승진

더탑컨설팅 수석컨설턴트

## [학력/경력]

현) (주)더탑컨설팅 수석컨설턴트(HRD컨설팅)  
전) (주)엑티브온 경영기획실 인사팀 과장(HRM/HRD)  
전) (주)KG에듀원 HRD사업부 과장(교육기획/대외 오프라인교육 파트장)  
전) (주)에듀케이시아 교육전략팀 책임컨설턴트(HRD컨설팅/마케팅교육컨설팅)  
전) (주)에듀프로 마케팅기획팀 주임(마케팅)  
전) (주)창조게릴라 교육기획팀 주임(온라인/오프라인 교육과정 개발)

중앙대학교 교육대학원 교육공학전공 석사 수료

한서대학교 문예창작학과 학사 졸업

휴넷! [SMART MBA] 마케팅 심화과정 이수

중앙대학교 교수학습개발센터 PBL 전문가 양성프로그램 이수

## [강의분야]

Business Planning / Business skill / 사업개발전략

## [출강이력]

다수 기업체 출강

## 중간관리자 마스터과정\_원하는 것을 얻어내는 실전 협상 스킬

## 프로젝트가 많아서 걱정인 PM에게



안재성

제이에스캠퍼스 대표이사

## [학력/경력]

현) 제이에스캠퍼스 대표이사  
현) 제이에스캠퍼스 PM부문 전임강사  
전) 고려사이버대학교 외래교수  
전) 삼성 SDS SI 사업팀  
전) 한국생산성본부 PM부문 전임강사  
전) 일본과학기술연맹 소프트웨어 품질협회 PM분과  
Microsoft Office Project MVP (2007~2016)  
연세대학교 전자공학 석사

## [강의분야]

프로젝트 관리자 양성과정, PMP자격증 취득과정, MS Project 2019, 프로젝트 리더십, 요구사항 관리 전문가

## [출강이력]

삼성전자 반도체 부문, 하이닉스, 삼성전자 솔루션사업부, 삼성전자 네트워크사업부, 삼성 SDI, 삼성전기, 삼성디스플레이, KT, KTDS, LG U+, 삼성SDS, SK C&C, GS건설, 삼성물산, 한국가스공사, 한전KPS, 한국투자공사, 아모레퍼시픽, 휴맥스, 교보정 보통신, 스와치그룹코리아 외 다수

# 중간 관리자 리더십\_강사 프로필

## 대리성과강화스쿨\_미래 리더의 조건



이영범

에듀탈란트 대표

### [학력/경력]

현) 에듀탈란트 대표  
전) 위캔컨설팅 소장  
전) 웅진코웨이 개발 교육팀장  
한양대학교 인재개발교육학과 석사

7 Habits 퍼실리레이터과정 수료

TA(교류분석) 강사과정 수료

소중한 것 먼저 하기(WMM) 퍼실리레이터 과정 수료

Effective Negotiation Skill (협상스킬) 전문강사과정 수료

DiSC 세일즈 강사양성과정 수료

싱가폴 SQC CS 과정 수료

일본 JAL아카데미 CS 강사과정 수료

써클케이 USA 코칭·멘토링 과정 수료

TNT 비즈니스 협상 공인강사 (위캔컨설팅)

### [강의분야]

공통가치 / 변화 혁신, 리더십 / 리더십일반, 리더십 / 셀프리더십, 비즈니스 스킬 / 휴먼네트워킹, 비즈니스 스킬 / 설득커뮤니케이션, 비즈니스 스킬 / 협상

### [출강이력]

다수 기업체 출강

## 성과로 말하는 실무전문가



신동희

(주)모티브앤: 부대표, HRD Master

### [학력/경력]

현) 제이에스캠퍼스 대표이사  
현) (주)모티브앤 부대표, HRD Master

현) (주)리딩PRO 사외이사, Contents 자문위원장

전) (주)THE컨설팅 수석 컨설턴트

전) (주)KB손해보험 인재니움 Culture Change 그룹장

성균관대학교 일반대학원 인재개발학 석사

독일 Vechta 대학교 Conflict Mediator(갈등조정전문가) 과정 이수

### [강의분야]

공통가치 / 변화 혁신, 리더십 / 리더십일반, 리더십 / 셀프리더십, 비즈니스 스킬/ 설득커뮤니케이션, 비즈니스 스킬 / 갈등관리 / 사내강사

### [출강이력]

한독약품 임원·팀장대상 리더십과정개발: 전사 경영전략 내재화 교육 매체 개발 및 전임강사  
LG인화원: LG직급필수교육 전임강사

SK C&C: 계층별 필수 역량교육 과정개발 (사람/조직 변화관리: 과장, PJT 주도 리더십: 대리) LG Display: 전사 Vision내재화 과정개발 및 사무직·전문직 사내강사 양성 외 다수기업 출강

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 실무자 리더십\_강사 프로필

## 사원역량강화스쿨\_상위 1%가 일하는 법



정진석

더세이지교육 대표

### [학력/경력]

현) 더세이지교육 대표  
전) 삼성전자 전임 사내 강사  
전) 삼성전자 메모리 전략 마케팅 부장  
인하대학교 산업공학 학사

### [강의분야]

영업마케팅 / 업무혁신 / Presentation / Self-Leadership / 커뮤니케이션 / 강사양성

### [출강이력]

부천여성인력 개발센터, 화성시 보건소, 경희대학교, 중소기업진흥원, (주) 리모트 솔루션, 국가 인권위원회, (주) 하스피, (주) 원익IPS, (주) 대우동부전자, 김천시청, (주) 영상테크, (주) 한국룬드벡, 속초여고, (주) 애미푸드, (주) 제때, (주) 인트론 바이오 테크놀로시, 삼성전자 메모리(사) 인재개발센터, 삼성전자 Work Smart Academy 인재개발센터, 삼성전자 시스템LSI 제조 센터 인재개발, 삼성전자 글로벌 마케팅 연구소, 삼성전자 파운드리 사업부, 삼성전자 메모리 품질대학

## 신입사원스쿨\_업무스킬에 창의력을 더하다!



박규남

더탑컨설팅 대표

### [학력/경력]

현) 더탑컨설팅 대표  
전) SK마케팅앤컴퍼니 MS2 사업부 매니저  
전) Boston Consulting Group, Bain&Company  
서강대학교 경영학/경제학과 학사

### [강의분야]

Business Presentation / Business Planning / Proposal & B2B 영업

### [출강이력]

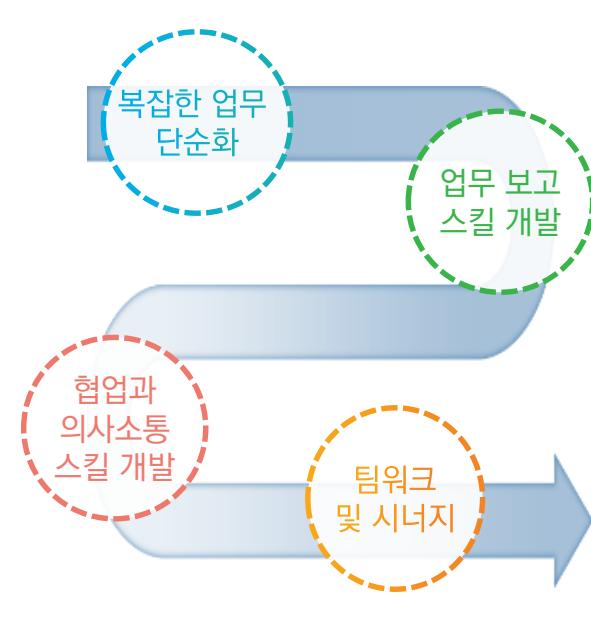
대우증권 전사 비즈니스 제안서 작성 클리닉 과정 / CJ E&M 비즈니스 제안서 작성 과정 / 제일기획 실전 비즈니스 제안 프레젠테이션 클리닉 Course / 삼성물산 IMPACT! 제안 프레젠테이션 종합 과정 / 신영증권 How to Win! 프레젠테이션 특강 / App 개발사 CEO 대상 스토리텔링 특강 / 하이트진로 비즈니스 문제해결 종합 과정 / 우리은행 비즈니스 Planning 심화 과정 / (주)두산 비즈니스 실전 기획력 향상 과정 / 현대자동차 비즈니스 기획력 기본/심화 과정 / LS그룹 전사 기획력 워크샵 및 제안서 작성 과정 / Biz MRO 입찰 경쟁 제안서 실전 클리닉 과정 / NH 농협 제안서 작성 종합 과정 / SK마케팅앤컴퍼니 TRUST B2B 영업 종합 과정

\*강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 인정받는 일잘러는 어떻게 일하는가?

# 일잘러의 탄생

본 교육을 통해 조직에서 인정받는 일잘러에게 필요한 역량을 개발할 수 있습니다.



직장생활에 필요한 바람직한 자세와 태도 정립  
업무수행을 위해 필요한 다양한 역량과 스킬 학습

일을 잘하는 사람은 복잡한 업무를 단순화하며,  
업무 전문성을 강화하여 성과를 창출합니다.

# 창의적 문제해결

, 실무에 바로 적용하는

## | 온라인 커리큘럼



모듈명		차시명
1	유능한 문제해결자의 조건	1 정답은 찾는 것이 아니라 만드는 것이다
		2 논리적으로 문제에 접근한다
2	문제해결의 5단계 프로세스	3 문제의 본질은 무엇인가?
		4 문제의 핵심은 MECE 이해가 먼저
		5 Logic Tree 1. 개념과 종류 이해
		6 Logic Tree 2. 문제 분석 실습
		7 다양한 문제 분석 툴
		8 아이디어 발상 1. 자유로운 연상법
		9 아이디어 발상 2. 강제적인 연상법
		10 발굴한 아이디어의 최적안 선정
		11 실행계획을 통한 문제해결

## | 오프라인 커리큘럼



차시명	주요 훈련 내용	교수법
1 문제해결자의 9가지 조건	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 문제를 반드시 해결하겠다는 의지 갖기</li> <li>• 분석적인 사고와 창의적인 사고</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링
2 문제를 명확하게 정의하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 문제해결을 위한 문제해결자 역량 진단</li> <li>• 문제에 대해서 생각해 보기(문제 찾기 사례) / 문제의 명확화</li> </ul>	멘토링, 토론 피드백, 실습
3 원인을 찾아 개선영역을 확인하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MECE의 이해 / MECE 사례 및 실습 / MECE 빙고게임 / MECE 프레임워크</li> <li>• 로직트리의 이해 / 로직트리 사례 및 실습 / 로직트리 작성 및 발표</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링, 피드백
4 다양한 방법으로 원인 분석하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 장력분석을 활용한 문제 분석 및 그룹 실습</li> <li>• 5 Whys를 활용한 문제 분석 및 그룹 실습</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링, 피드백
5 다양한 방법으로 아이디어를 모으기 - 자유연상법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 아이디어 발상기법</li> <li>• 포스트잇 브레인스토밍 기법</li> <li>• 브레인라이팅 기법</li> </ul>	실습, 발표, 동료코칭, 피드백
6 다양한 방법으로 아이디어를 모으기 - 강제결합법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 강제결합법 – 임의 강제 결합법 / 카탈로그 기법 / 목록표 작성법 등</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링
7 발굴한 아이디어에서 최적안을 찾기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 멀티보팅 기법 – 아이디어 압축</li> <li>• FisttoFive Voting(손가락투표)기법 – 빠른 아이디어 선정 등</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링, 피드백
8 실행계획을 세워 구체적으로 실천하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 실행 계획 수립 및 실습</li> <li>• 이해관계자 참여의 중요성 / 의사소통 계획 수립 및 실습</li> </ul>	토론, 실습, 발표, 멘토링, 피드백

# 생각 정리 기술, 로지컬 쌍킹

탁월한 기획을 이끄는

## | 온라인 커리큘럼



모듈명	차시명	
1 논리적 사고를 이해하기	1	문제해결을 위한 논리적 사고의 기초
	2	논리를 바탕으로 논증하는 방법
	3	잘못된 논리를 걸러내는 방법
	4	비판적으로 사고하는 방법
	5	수평적 사고를 활용하는 방법
	6	시네틱스를 통해 창조적으로 사고하는 방법
	7	TRIZ를 활용하는 방법
2 논리적 사고를 바탕으로 성과를 창출하기	8	Design Thinking을 활용하는 방법
	9	논리적 사고로 기획하는 방법
	10	논리적 사고로 의사결정을 수행하는 방법
	11	논리적 사고로 문제를 해결하는 방법
	12	논리적 사고로 전략을 수립하는 방법
	13	논리적인 비즈니스 문서를 작성하는 방법
	14	논리적인 글쓰기 방법(1)
3 논리적 사고를 바탕으로 기본역량 다지기	15	논리적인 글쓰기 방법(2)
	16	논리적인 스피치 방법

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1 문제구조화	• 문제정의 • 문제 세분화	Case Study, 실습
	• 가설수립 • 우선순위화	
3 가설수립	• 선제적 주도적 과정 관리 • 작업계획서 작성을 통한 Smart Working	Case Study, 실습
	• 자료수집 • 자료분석을 위한 전략기획 Tool • 시사점 도출	
7 보고서 작성	• 1단계: Pyramid Architect • 2단계: Story-Boarding • 3단계: Ghost-Deck	Case Study, 실습

# 비즈니스 문서 작성

실무에 바로 적용하는

## | 온라인 커리큘럼



모듈명		차시명	
1	Pre-Writing	1	상사의 핵심질문을 예측하여 문서의 방향을 잡아라!
2	Organizing	2	상황과 안건에 맞도록 목차를 구성하라!
3	Writing	3	메시지 표현의 3원칙을 철저히 지켜라!
		4	관계를 파악하여 도형으로 메시지를 표현하라!
	Editing	5	수치를 분석하여 그래프로 메시지를 표현하라!
		6	읽기 쉽고 이해하기 쉬운 문장으로 조정하라!
4		7	최적의 상태로 내용을 편집하라!
5	Re-Writing	8	최종검토는 상사의 입장에서 하라!

## | 오프라인 커리큘럼



차시명		학습내용	교수법
1	Opening & Warming Up	<ul style="list-style-type: none"><li>Ice Breaking Game</li><li>과정에 대한 기대사항 수렴</li><li>온라인 학습의 Review Quiz _ 팀별 대항전</li></ul>	게임, 토론
2	Pre Writing	<ul style="list-style-type: none"><li>Pre Writing의 중요성 체험 '막 덤비지 말것'</li><li>질문으로 답을 찾기</li><li>경영진의 핵심질문 추출해 보기</li><li>Canvas의 Thinking의 적용</li></ul>	토의, 모의 상황 실습
3	Organizing	<ul style="list-style-type: none"><li>논리적인 문서를 구성하는 법 이해</li><li>문서의 논리구조를 위한 기본 체계 이해 (Why-What-How)</li><li>각종 문서(품의, 결과보고, 기획 등)의 골격구조 찾아보기</li><li>문서 스토리 체크 확인 하기</li></ul>	토의, 모의 상황 실습
		<ul style="list-style-type: none"><li>문서 표현의 3가지 항목 이해 '문장/도형/그래프'</li><li>매력적 문장을 쓰는 방법</li><li>문서표현의 3원칙 (직독성, 소구성, 간결성)</li><li>도형/그래프의 활용 방법 'Shopping하라'</li></ul>	실습, 피드백
4	Editing / Re writing	<ul style="list-style-type: none"><li>좋은 문서편집을 위한 7가지 조건 확인</li><li>가독성이 높은 표현기법</li><li>Table 표현, 칼라링의 Tip</li><li>문서검토의 방법 (Thinking Aloud)</li></ul>	토의, 모의 상황 실습
5		<ul style="list-style-type: none"><li>팀별 발표 및 Peer / 강사 Feedback</li><li>Action Plan 수립 및 갈무리 Q&amp;A</li></ul>	토의, 모의 상황 실습

# 그래잇 기획력

실무에 바로 적용하는

## | 온라인 커리큘럼



모듈명	차시명
1 기획력	1 틀 안에서 생각하기
	2 신뢰를 주는 문서 만들기
	3 성공하는 기획의 보고 방법
	4 수렴적 사고 Tool
	5 1페이지 보고서의 기본틀, 5W2H1T
	6 기획에 스토리 입히기
	7 보고의 기술
	8 이미지 트레이닝을 위한 3S전략

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1 내용의 논리적 구성과 분석	1 수렴형 사고 만들기	사례공유 실습 발표 피드백
	2 발산형 사고 만들기	사례공유 실습 발표 피드백
내용 표현의 스킬	3 Story-lining	사례공유 실습 발표 피드백
	4 Document-lining	사례공유 실습 발표 피드백
의사 소통과 보고	5 Message-lining	사례공유 실습 발표 피드백
	6 보고 Killing-line 만들기(1)	사례공유 실습 발표 피드백
사랑받는 보고자가 되기 위한 Delivery-skill	7 보고 Killing-line 만들기(2)	사례공유 실습 발표 피드백
	8 사랑받는 보고자가 되기 위한 Delivery-skill	사례공유 실습 발표 피드백

# 1 Page로 승부하라

강력한 한 장의 기획서

## | 온라인 커리큘럼



차시명	
1	내 문서의 문제점은 무엇일까?
2	상사가 좋아하는 문서의 DNA
3	Alignment – 정렬을 잘해야 고생을 안 한다.
4	Purpose – 목적이 명쾌하면 기획이 명확하다.
5	Analysis 1 – 분석을 잘해야 설득력이 생긴다.
6	Analysis 2 – 분석, 끼개야 의미가 보인다.
7	G & E – 목표와 실행안으로 구체성을 장악하라
8	논리적 메시지 구성과 스토리라인의 완성
9	1 Page 기획서 / 보고서의 스토리라인
10	1 Page 문서 모델과 유형별 스토리라인
11	핵심이 통하는 문서 작성법
12	한눈에 보이는 문서 작성법
13	좋은 문장은 격이 다르다
14	파워포인트 문서 작성, '기본'부터 잡아라
15	명쾌한 숫자 메시지의 전달
16	1 Page 문서 작성에 도전하라

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1	감잡기	토론 진단
2	1PAGE를 위한 사고법 : APAGE	토론 사례연구 실습 피드백
3		
4		
5	1페이지의 스토리라인 구성	실습 피드백
6	간결하게 표현하기	실습 사례연구 피드백
7		
8	본인 문서 실습 및 피드백	실습 피드백

# Biz 커뮤니케이션

마음을 움직이는

## | 온라인 커리큘럼



모듈명		차시명	
1	마음 커뮤니케이션	1	비즈니스 커뮤니케이션에 대한 오해
		2	커뮤니케이션은 '말'이 아니라 '마음'의 문제
2	마음을 읽는 커뮤니케이션	3	비언어 커뮤니케이션 분석과 활용 1
		4	비언어 커뮤니케이션 분석과 활용 2
		5	나와 상대의 커뮤니케이션 스타일 읽기
		6	커뮤니케이션 스타일과 업무 스타일에 대응하기
3	마음을 여는 커뮤니케이션	7	마음 열기 커뮤니케이션 기술 1
		8	마음 열기 커뮤니케이션 기술 2
4	마음을 전하는 커뮤니케이션	9	마음 얻기 커뮤니케이션 기술
		10	마음 전하기 커뮤니케이션 기술 1
		11	마음 전하기 커뮤니케이션 기술 2
5	마음을 움직이는 커뮤니케이션	12	마음 움직이기 커뮤니케이션 기술 1
		13	마음 움직이기 커뮤니케이션 기술 2
		14	협상 커뮤니케이션의 기술
6	셀프 커뮤니케이션	15	위기관리 커뮤니케이션의 기술
		16	셀프 커뮤니케이션의 기술

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명		차시명		교수법
1	커뮤니케이션의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>커뮤니케이션의 기본 원리</li> <li>커뮤니케이션의 중요성</li> <li>커뮤니케이션이 어려운 이유</li> <li>소통이 잘 되는 사람 VS 불통인 사람</li> </ul>		팀활동, 토의, 피드백
3	커뮤니케이션의 기본 - 경청	<ul style="list-style-type: none"> <li>커뮤니케이션의 시작 - 듣기</li> <li>경청이 안 되는 이유</li> <li>경청 게임 실습</li> </ul>		게임, 진단, 실습, 피드백
5	커뮤니케이션의 핵심 - 표현	<ul style="list-style-type: none"> <li>해야 할 말과 하고 싶은 말</li> <li>질문의 힘</li> <li>하고 싶은 말</li> </ul>		동영상 시청, 토론, 실습, 피드백
7	굿 커뮤니케이터 의 조건	<ul style="list-style-type: none"> <li>신뢰의 감정 계좌</li> <li>논리적인 말하기의 핵심</li> <li>소통의 Key?</li> <li>Wrap up</li> </ul>		자기진단, 동영상 시청, 피드백



# 기적을 부르는 최강 팀워크

Work Smart

## | 온라인 커리큘럼

차시명	
1	왜 성과관리인가
2	팀장의 임무와 역할
3	팀 차원의 비전조감도 설계
4	회사와 팀의 전략적 성과 경영
5	전략과제 설정
6	핵심성과지표 설정
7	성과목표 조감도 설계
8	팀원에게 성과목표 캐스케이딩
9	연간 성과목표 달성을 위한 수립
10	전략적 성과코칭
11	스케치 페이퍼로 소통하기
12	월간/주간/일일 성과목표 달성을 위한 수립
13	팀원 육성을 위한 평가
14	평가 오류와 극복방안
15	평가 피드백 프로세스
16	성과와 역량 중심의 팀 성과 경영

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	팀워크를 위한 소통의 이해	토론 실습 발표
2	팔로워십	토론 실습/피드백 진단/리뷰 발표
3		
4		
5	긍정적인 마인드로 조직 가치 찾기	토론 실습/피드백 발표 사례연구
6	내 안의 강점 찾기	토론 실습/피드백 진단/리뷰 발표
7		
8	내 안의 긍정성과 행복을 찾아 긍정 리더로 거듭나기	토론 실습/피드백 발표 액션플랜

# 협업하는 일잘러의 소통법

Work Smart

## | 온라인 커리큘럼



차시명	
1	팀의 업무생산성을 높이는 완벽한 소통법
2	사내 갈등 유형으로 확인하는 완벽한 소통법
3	동료에게 감성으로 다가가는 완벽한 소통법
4	사내 세대차이 이해를 통한 완벽한 소통법
5	동료의 성격 파악을 통한 완벽한 소통법
6	동료의 기질 파악을 통한 완벽한 소통법
7	동료의 에너지컬러 파악을 통한 완벽한 소통법
8	동료와 신뢰감을 형성하는 완벽한 소통법
9	논리적으로 설득하는 완벽한 소통법
10	비폭력대화로 협업하는 완벽한 소통법
11	경청으로 협업하는 완벽한 소통법
12	공감으로 협업하는 완벽한 소통법
13	문제해결의 Key : 질문을 이용한 완벽한 소통법
14	피드백의 원칙을 지키는 완벽한 소통법
15	동반성장하는 피드백을 위한 완벽한 소통법
16	최고의 팀워크를 위한 완벽한 소통법

## | 오프라인 커리큘럼



차시명	교수법
1 팀의 업무생산성을 높이는 소통법	강의/토의 성찰/공유
2 동료의 성향과 기질을 파악한 소통법	진단/강의 실습/토의/코칭
3 일 잘하는 사람의 소통 시작 '라포' 소통법	강의/토의 역할연기/공유
4 경청으로 협업하는 소통법	강의/토의 실습/공유
5 공감으로 상대방과 연결하는 소통법	강의/토의 성찰/발표
6 긍정적 피드백을 통한 협업 소통법	강의/토의 실습/피드백
7 건설적 피드백을 통한 성장 소통법	작성실습/성찰 피드백/코칭
8 밀레니얼세대와의 세대공감 소통법	강의/토의 실습/피드백

# 슬기로운 보고 기술

Work Smart

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	보고의 기본	1 보고력이 업무력이다. – 당신 일이 티가 나지 않는 이유
		2 기본을 알아야 흔들리지 않는다 – 수준 높은 보고는 A.R.T 다 (1)
		3 기본을 알아야 흔들리지 않는다 – 수준 높은 보고는 A.R.T 다 (2)
2	보고 환경 이해와 메시지 구성	4 보고 환경을 이해해야 과제가 명확하다. – S.E.R.I
		5 보고 메시지, 논리로 정리하고 스토리로 풀어내라.
3	보고 화법	6 들리게 말하고 한번에 OK 받는 법 – 보고 화법 B.E.S.T (1)
		7 들리게 말하고 한번에 OK 받는 법 – 보고 화법 B.E.S.T (2)
		8 준비된 능력자의 즉각적 보고 화법 Think on your feet (1)
		9 준비된 능력자의 즉각적 보고 화법 Think on your feet (2)
4	이메일 보고	10 능력자의 이메일 보고 – A.B.C.D만 알자 (1)
		11 능력자의 이메일 보고 – A.B.C.D만 알자 (2)
		12 이것만 알면, 영문 이메일 보고 완전정복

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	보고 환경의 이해 및 분석	나의 보고 수준 진단하기
		진단, 토의, 평가
		보고는 ART다
		실습, 토의, 피드백
		상사 유형별 보고 방법 습득하기
		사례연구, 실습, 피드백
		보고화법 실습 및 피드백 (1)
2	상황 별 맞춤 화법 구사	보고화법 실습 및 피드백 (2)
		실습, 피드백, 팀 코칭
		이메일 보고 실습 및 피드백
3	이메일 보고	영문 이메일 보고 실습 및 피드백
		사례연구, 실습, 피드백

# 일잘러 3종 세트

:기획력, 문서작성법, 보고법\_Work Smart

## | 온라인 커리큘럼

모듈명	차시명	
1 논리적인 사고 탑재하기	1	일잘러의 생각정리법 : 효율적인 업무 설계와 보고를 위한 기술
	2	프레임워크로 생각의 구조 도식화하기
	3	피라미드 스트럭쳐로 결론과 이유 매끄럽게 연결하기
	4	일의 전체를 바라보는 생각정리기술, MECE (1)
	5	중복과 누락이 없도록 돋는 생각정리기술, MECE (2)
	6	문제 해결의 공통언어, What–Why–Where–How
	7	복잡한 문제를 해결하는 인과관계 사용법, 로직트리
3 설득력 있는 아이디어 제안하기	8	아이디어를 구체화하는 가장 쉬운 방법, 마인드맵
	9	수 많은 아이디어 중 가장 필요한 것을 보는 법, 만다라트
	10	즉시 잠재적인 해결책을 떠올리는 훈련, 브레인스토밍
	11	복잡한 상관관계도 명쾌하게 정리하는, 비주얼씽킹
4 깔끔하게 보고 문서 작성하기	12	8가지의 논리구성법을 활용하여 치밀한 보고서 작성하기
	13	육하원칙으로 빈틈없는 보고서 작성하기
	14	업무의 틀을 아는 사람의 보고서, 1PAGE REPORT 작성하기
영리하게 보고하기	15	일잘러가 쟁기는 커뮤니케이션의 디테일, 비즈니스 이메일
	16	한번 더 돌아보게 만드는 최종 보고하는 법, 비즈니스 화법

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	일 잘하는 사람들은 어떻게 생각을 정리할까? 프레임워크로 생각의 구조 도식화	사례 진단/분석 토의
2	일 잘하는 사람들의 종이 1장 차이! 만다라트! 만다라트 실습	생각정리 발표/토의 코칭
3	비주얼 씽킹과 마인드맵으로 비즈니스 아이디어 구체화 마인드맵 실습	동료코칭 생각정리 코칭
4	피라미드 스트럭쳐를 활용한 논리적 말하기 (비즈니스 화법) 피라미드 스트럭쳐 실습	생각정리 발표 코칭
5	복잡한 문제를 해결하는 로직트리 & MECE 기법 로직트리 실습	생각정리 동료코칭 코칭
6	1PAGE REPORT 작성하기 1PAGE PREPORT 실습	사례분석 문서작성 코칭
7	8가지 논리구성법으로 치밀한 보고서 작성하기 8가지 논리구성법 작성 실습	사례분석 문서작성 코칭
8	잠재적인 해결책을 떠올리는 브레인스토밍 브레인스토밍 실습	모의회의 발표/토의 코칭

# 일 잘하는 사람은 단순하게 합니다

Work Smart

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1 Project Planning : 단순하게, 기획하다	1	일 잘하는 사람 vs. 일 못하는 사람
	2	기획의 핵심역량은 WHY를 찾아내는 역량이다
	3	Logical Thinking으로 논리를, Concepting으로 호소력을 높인다
	4	성공적인 기획을 위한 7가지 단계가 있다
	5	작은 기획을 큰 기획으로 만든다 – 브랜드 프로젝트
2 Business Writing : 단순하게, 글쓰다	6	3W 질문으로 보고서의 성공률을 높인다 – 탐색(Search) 단계
	7	보고서의 기반이 되는 설계도를 그린다 – 밀그림(Sketch) 단계
	8	좋은 재료에서 좋은 요리가 나온다 – 정보수집(Collection) 단계
	9	더하기와 덜어내기의 규칙을 적용한다 – 쓰기(Writing) 단계
3 Communication : 단순하게, 말하다	10	30초 두괄식 보고로 상대방을 몰입시킨다 – 보고의 언어
	11	정확한 설명으로 한 번에 설득한다 – 설득의 언어

## | 오프라인 커리큘럼

	차시명	교수법
1	당신은 일을 잘하고 있습니까?	토론 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
2	WHY 탐색을 위한 4 Frame 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
3	전략적 사고훈련법 : 로지컬 씽킹 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
4	통합적 사고 훈련법 : 디자인 씽킹 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
5	평범한 B급 프로젝트를 벗어나는 기획 : 브랜드 프로젝트 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
6	비즈니스 글쓰기 5단계 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코aching 및 피드백
7	설득의 글쓰기 : PRFAQ 실습	강의 팀활동 / 발표 전문가 코칭 및 피드백
8	보고와 지시의 언어 전달 실습	강의/사례 롤플레이 전문가 코칭 및 피드백

## 실무에 바로 적용하는 창의적 문제해결



유 경 철

소통과 공감 대표

### [학력/경력]

현) 소통과 공감 대표  
전) 코오롱베니트 인재개발팀  
전) KMCA(한국능률협회컨설팅) 시니어컨설턴트  
전) 2015년 HRD대상 명강사 대상 수상(한국 HRD협회 주관)  
고려대학교 경영대학원 MBA 석사

### [강의분야]

문제해결, 창의적 사고, 변화관리, 리더십(Leadership) / 커뮤니케이션, 조직활성화 / (英) Insights 컨설팅Discovery program authorized Facilitator (공인 퍼실리테이터) in Merck Korea

### [출강이력]

삼성전자, 현대자동차, 삼성증권, 삼성카드, 에스원, SK증권, SKC, 대우조선해양, GS-EPS, 현대MN소프트, 신한생명, 삼성서울병원, CJ인재원, LG디스플레이, MBC문화방송, 한국IBM, 한국마이크로소프트, LIG넥스원, 농심, 존슨앤존슨, 일진그룹, KTIS, AIA생명, 종근당, 녹십자, 동국제약, 신한금융투자, 롯데월드, 롯데로지스틱스, 롯데쇼핑(주), 롯데칠성, 롯데주류, 신한데이터시스템, 통일그룹, 티제이미디어, 애경유통(AK Plaza), 원익, SOCIETE GENERALE(프랑스은행), 엑토즈소프트, 텐바이텐, 이원정보기술, 현대백화점, 한국전자금융, 오토복코리아, 한국콜마 외 다수

## 탁월한 기획을 이끄는 생각정리기술, 로지컬씽킹



박 규 남

더탑컨설팅 대표

### [학력/경력]

현) 더탑컨설팅 대표  
전) SK마케팅앤클리닉 MS2 사업부 매니저  
전) Boston Consulting Group, Bain&Company  
서강대학교 경영학/경제학과 학사

### [강의분야]

Business Presentation / Business Planning / Proposal & B2B 영업

### [출강이력]

대우증권 전사 비즈니스 제안서 작성 클리닉 과정 / CJ E&M 비즈니스 제안서 작성 과정 / 제일기획 실전 비즈니스 제안 프레젠테이션 클리닉 Course / 삼성물산 IMPACT! 제안 프레젠테이션 종합 과정 / 신영증권 How to Win! 프레젠테이션 특강 / App 개발사 CEO 대상 스토리텔링 특강 / 하이트진로 비즈니스 문제해결 종합 과정 / 우리은행 비즈니스 Planning 심화 과정 / (주)두산 비즈니스 실전 기획력 향상 과정 / 현대자동차 비즈니스 기획력 기본/심화 과정 / LS그룹 전사 기획력 워크샵 및 제안서 작성 과정 / Biz MRO 입찰 경쟁 제안서 실전 클리닉 과정 / NH 농협 제안서 작성 종합 과정 / SK마케팅앤클리닉 TRUST B2B 영업 종합 과정

## 실무에 바로 적용하는 비즈니스 문서작성



박 혁 종

밴드왜건 대표

### [학력/경력]

현) 밴드왜건 대표  
전) POSCO 글로벌리더십센터 HRD Specialist  
전) CJ인재원 기본교육팀장  
전) HYUNDAI HYSICO 교육총괄 파트장  
국민대학교 행정학 학사  
연세대학교 교육대학원 인적자원개발

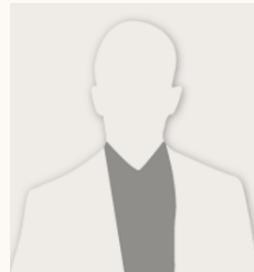
### [강의분야]

기획서 및 문서작성 / 기획력 / 프레젠테이션 / 셀프리더십

### [출강이력]

CJ 및 POSCO, CJ 헬로비전, GUCCI, LG 유플러스, LIG, NHN, 삼성그룹 금융계열사 프리젠테이션 코치, 삼성전자, 삼성화재 방카슈랑스 사업부 전국투어 강의, 포스코 에너지, 현대자동차 주요계열사 외  
교통안전공단, 리바트, 메가스터디, 미래에셋생명, 비유와 상징, LS 예스코, 삼정 KPMG(Teaching Skill), 서울대학교, 유진투자증권, 코오롱, 태준제약 외 다수

## 실무에 바로 적용하는 그래잇 기획력



권 승 진

더탑컨설팅 수석컨설턴트

### [학력/경력]

현) (주)더탑컨설팅 수석컨설턴트(HRD컨설팅)  
전) (주)엑티브온 경영기획실 인사팀 과장(HRM/HRD)  
전) (주)KG에듀원 HRD사업부 과장(교육기획/대외 오프라인교육 파트장)  
전) (주)에듀케이시아 교육전략팀 책임컨설턴트(HRD컨설팅/마케팅교육컨설팅)  
전) (주)에듀프로 마케팅기획팀 주임(마케팅)  
전) (주)창조게릴라 교육기획팀 주임(온라인/오프라인 교육과정 개발)

중앙대학교 교육대학원 교육공학전공 석사 수료

한서대학교 문예창작학과 학사 졸업

휴넷 [SMART MBA] 마케팅 심화과정 이수

중앙대학교 교수학습개발센터 PBL 전문가 양성프로그램 이수

### [강의분야]

Business Planning / Business skill / 사업개발전략

### [출강이력]

다수 기업체 출강

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 실무에 바로 적용하는 그래잇 기획력



박 규 남

더탑컨설팅 대표

### [학력/경력]

현) 더탑컨설팅 대표  
전) SK마케팅앤컴퍼니 MS2 사업부 매니저  
전) Boston Consulting Group, Bain&Company  
서강대학교 경영학/경제학과 학사

### [강의분야]

Business Presentation / Business Planning / Proposal & B2B 영업

### [출강이력]

대우증권 전사 비즈니스 제안서 작성 클리닉 과정 / CJ E&M 비즈니스 제안서 작성 과정 / 제일기획 실전 비즈니스 제안 프레젠테이션 클리닉 Course / 삼성물산 IMPACT! 제안 프레젠테이션 종합 과정 / 신영증권 How to Win! 프레젠테이션 특강 / App 개발사 CEO 대상 스토리텔링 특강 / 하이트진로 비즈니스 문제해결 종합 과정 / 우리은행 비즈니스 Planning 심화 과정 / (주)두산 비즈니스 실전 기획력 향상 과정 / 현대자동차 비즈니스 기획력 기본/심화 과정 / LS그룹 전사 기획력 워크샵 및 제안서 작성 과정 / Biz MRO 입찰 경쟁 제안서 실전 클리닉 과정 / NH 농협 제안서 작성 종합 과정 / SK마케팅앤컴퍼니 TRUST B2B 영업 종합 과정

## 1 PAGE로 승부하라: 강력한 한 장의 기획서



김 용 무

PTL 인사이트 연구소 대표

### [학력/경력]

현) PTL 인사이트 연구소 대표  
현) 한전 아카데미 위촉교수  
전) 킹웨이 인재개발그룹 파트너 컨설턴트  
전) 파도인 전임 컨설턴트  
전) 대우인터내셔널 해외영업 및 본사 기획담당  
서울대학교 정치외교학 학사

### [강의분야]

기획력, 보고서 작성, 창의력, 문제해결, 프레젠테이션, 강사양성, 커뮤니케이션

### [출강이력]

LG 전자, KTF, GS 칼텍스, 웅진그룹, 유한 캠벌리, 현대글로비스, 제일모직, 롯데 제과, 코오롱 베니트, 넥슨, 네오위즈, 대우 정보 시스템, 후지 제록스, 한진해운, 한화 리조트, STX 그룹, 롯데 면세점, 아모레, 샘표식품, 삼성 로지텍, MN 소프트, 미스터 피자, 진로, 모토로라, 지멘스, 매경아카데미, KT 텔레캅, 이태크 건설, 롯데 월드, CJ 텔레닉스, 헬로비전, 서울 반도체, KDAIA, 웅진 코웨이, SK 브로드 밴드, 하이닉스, 린나이 코리아, 범한 로직스, 동부 익스프레스, 동부 건설, SKT 아카데미 외 다수

## 마음을 움직이는 Biz 커뮤니케이션



권 윤정

인비전 대표 컨설턴트

### [학력/경력]

현) 인비전 대표 컨설턴트  
현) 강릉원주대학교 커리어개발센터 외래교수  
현) AtoZ컨설팅 전문교수  
전) 한국서비스연구소 교육기획팀장  
숙명여자대학교 리더십교육학 석사

### [강의분야]

리더십, 성과향상, HR, 인사조직관리, 세일즈

### [출강이력]

두산중공업(리더십, 의사소통-), 삼성전자(프리젠테이션), 현대자동차(조직활성화), 현대엠코(팀장리더십), 더케이 손해보험(신입사원의 역할), AIA생명(영업 차별화 전략), 데카드(사내강사양성), 우리은행(파실리테이션), 노틸러스 효성(영업력 향상 및 협상), 삼성선물(비즈니스 매너), CJ인재원(팔로워십 7차수), KT(신입사원의 역할과 사내예절), 농심(조직활성화), 포스코(조직활성화), SK하이닉스(창의적 문제해결), 쌍용자동차(외부고객만족), 대우엔지니어링(조직활성화), 농협(CS), 유코카케리어스(글로벌 비즈매너), (주)로만손(매뉴얼제작 및 컨설팅), 티브로드(영업력 향상과정), KTDS(사내강사 양성), 한미글로벌(멘토링), 대림산업(팀워크과 커뮤니케이션)

## 기적을 부르는 최강 팀워크



유 경철

소통과 공감 대표

### [학력/경력]

현) 소통과 공감 대표  
전) 코오롱베니트 인재개발팀  
전) KMAC(한국능률협회컨설팅) 시니어컨설턴트  
전) 2015년 HRD대상 명강사 대상 수상(한국 HRD협회 주관)  
고려대학교 경영대학원 MBA 석사

### [강의분야]

문제해결, 창의적 사고, 변화관리, 리더십, 커뮤니케이션, 조직활성화

### [출강이력]

삼성전자, 현대자동차, 삼성증권, 삼성카드, 에스원, SK증권, SKC, 대우조선해양, GS-EPS, 현대MN소프트, 신한생명, 삼성서울병원, CJ인재원, LG디스플레이, MBC문화방송, 한국IBM, 한국마이크로소프트, LIG넥스원, 농심, 존슨앤존슨, 일진그룹, KTIS, AIA생명, 종근당, 녹십자, 동국제약, 신한금융투자, 롯데월드, 롯데로지스틱스, 롯데쇼핑(주), 롯데칠성, 롯데주류, 신한데이터시스템, 통일그룹, 티제이미디어, 애경유통(AK Plaza), 원익, SOCIETE GENERALE(프랑스은행), 엑토즈소프트, 텐바이텐, 이원정보기술, 현대백화점, 한국전자금융, 오토복코리아, 한국콜마 외 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 협업하는 일잘러의 완벽한 소통법



김 용 무

PTL 인사이트 연구소 대표

### [학력/경력]

현) PTL 인사이트 연구소 대표  
현) 한전 아카데미 위촉교수  
전) 킹웨이 인재개발그룹 파트너 컨설턴트  
전) 파도인 전임 컨설턴트  
전) 대우인터내셔널 해외영업 및 본사 기획담당  
서울대학교 정치외교학 학사

### [강의분야]

기획력, 보고서 작성, 창의력, 문제해결, 프레젠테이션, 강사양성, 커뮤니케이션

### [출강이력]

LG 전자, KTF, GS 칼텍스, 웅진그룹, 유한 캠벌리, 현대글로비스, 제일모직, 롯데 제과, 코오롱 베니트, 넥슨, 네오위즈, 대우 정보 시스템, 후지 제록스, 한진해운, 한화 리조트, STX 그룹, 롯데 면세점, 아모레, 샘표식품, 삼성 로지텍, MN 소프트, 미스터 피자, 진로, 모토로라, 지멘스, 매경아카데미, KT 텔레캅, 이테크 건설, 롯데 월드, CJ 텔레닉스, 헬로비전, 서울 반도체, KDAIA, 웅진 코웨이, SK 브로드 밴드, 하이닉스, 린나이 코리아, 범한 로직스, 동부 익스프레스, 동부 건설, SKT 아카데미 외 다수

## 일잘러 3종 스킬: 기획력, 문서작성법, 보고법



복 주 환 (박 주 환)

소통과 공감 대표

### [학력/경력]

현) 베스트셀러 〈생각정리시리즈〉 3권 저자  
전) 법무연수원 검사대상 초빙교수  
전) 삼성전자 교육강사  
전) 이스트소프트 알마인드 공인강사 (국내 1호)  
전) 포스코, 국민연금공단, 국방일보 칼럼니스트  
전) EBS 교육방송 진행자

### [강의분야]

생각정리, 문제해결, 로지컬 씽킹, 기획력과 창의력, 스피치, 문서작성, Framework, Digital Mindmap

### [저서]

「생각정리기획력」, 천그루숲 (2019)  
「생각정리스피치」, 천그루숲 (2018)  
「생각정리스킬」, 천그루숲 (2017)

### [출강이력]

삼성전자, 삼성 VIP 센터, 삼성카드, 삼성 인재 개발원, 현대자동차, 현대백화점, 현대경제연구원, 현대 글로비스, 현대 모비스, 현대 오토에버, 현대 오토론, 현대해상, 현대라이프 손사, 현대 케미코, 롯데월드, 롯데정보통신, 롯데 인재 개발원, SK하이닉스, SK네트웍스, 신라호텔, 신라 면세점, LG전자, LG유플러스, 포스코, MBC 인재개발원, 아우디, 코리아 로버트 보쉬 코리아 외 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 일 잘하는 사람은 단순하게 합니다



김 애영

올댓휴먼 교육개발연구소 소장

**[학력/경력]**

현) 올댓휴먼 교육개발연구소 소장  
현) 커리어엔 대표  
현) 예금보험공사 생활금융교육 강사

**[강의분야]**

기획, 보고서, 문서작성, 커뮤니케이션

**[출강이력]**

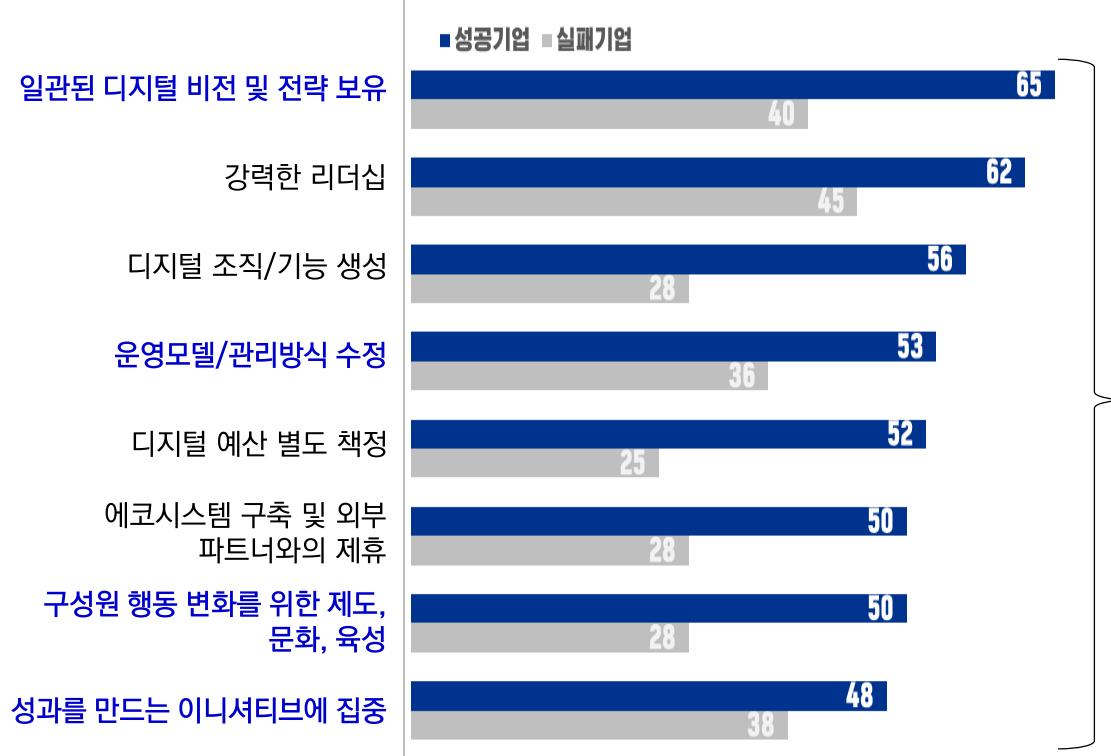
다수 기업체 출강

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

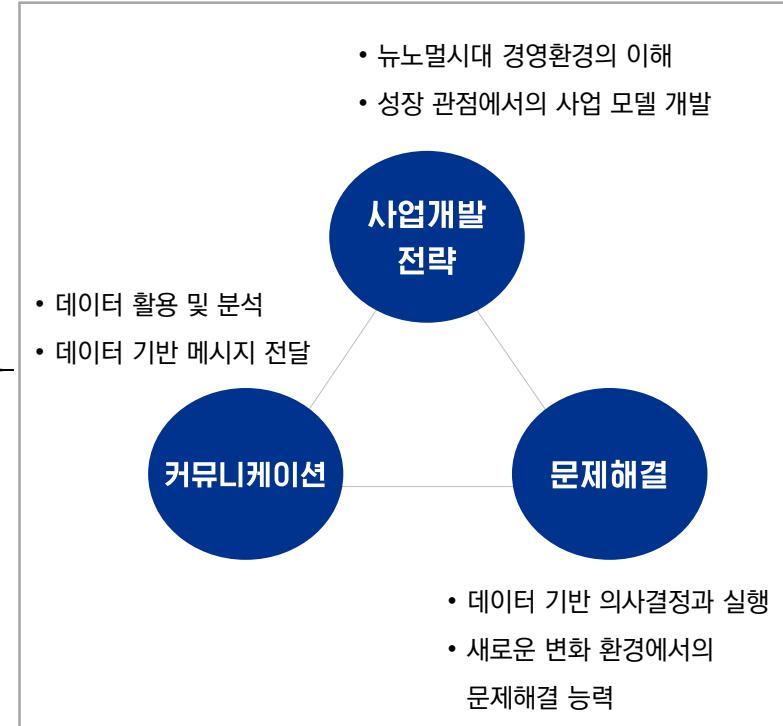
## 혁신 기업은 무엇이 다른가, 디지털 시대의 비즈니스 전략

# 디지털 혁신의 성공 비결은?

## 디지털 혁신 성공 기업들의 특징과 시사점



## 디지털 혁신을 위한 3가지 전략



기업의 디지털 혁신(Digital transformation) 성공가능성은 디지털 기술 그 자체의 도입이 아니라…,

이를 실행할 수 있는 **전략 – 운영 – 실행 역량**에 좌우됨으로 각각의 체계적인 전략과 역량이 필요함

# 유니콘 따라잡기

혁신적 사고와 사업개발 전략

## | 온라인 커리큘럼



차시명	
1	유니콘의 시작: 시장을 보는 시야를 길러라
2	성장의 첫걸음: 벤치마킹 프로세스와 실전 방법
3	외부환경 분석 방법론: 거시요인과 시장요인
4	내부환경 분석 방법론: 7S 프레임워크 실전편
5	비즈니스 모델 캔버스의 이해와 실전활용
6	기존 사업모델 고도화 프레임워크
7	신규 사업모델 개발 방법론

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1	유니콘 기업 위한 본원적 역량 (1)	- 유니콘 기업 흥망성쇠 본질 이해 - Outside-In 과 Inside-out 에 따른 사업전략의 방향성 수립
2	유니콘 기업을 위한 본원적 역량 (2)	- 유니콘 기업 성장을 위한 벤치마킹 기법 - 벤치마킹 10단계 프로세스와 3단계
3	성장을 위한 내외부 환경 분석 (1)	- 외부 경영 환경 분석 방법론 이해 - 외부환경분석: 4가지 요인분석
4	성장을 위한 내외부 환경 분석 (2)	- 내부 경영 환경 분석 방법론 이해 - 7S 프레임워크를 통한 내부역량분석
5	성장 관점에서의 사업 모델 개발 방법론 (1)	- 비즈니스 모델 캔버스를 활용한 사례분석 - 비즈니스 모델 캔버스 9block 작성
6	성장 관점에서의 사업 모델 개발 방법론 (2)	- 성장 실린더 기반의 실전 사업 모델 개발 - 사업모델 개발의 3가지 성장 실린더 작성
7	기존 및 신규 사업 모델링 (1)	- 기존 사업모델 고도화를 위한 실전 접근 - 기존사업모델 고도화 프레임워크 작성 및 killer contents 작성
8	기존 및 신규 사업 모델링 (2)	- 신규 사업모델 개발을 위한 실전 접근법 - 신규사업모델 개발방법론 작성: - 투자유치를 위한 제안 포인트 도출

# 디지털 혁신의 비밀

데이터 커뮤니케이션

## | 온라인 커리큘럼

차시명	
1	데이터 확보역량의 정의와 데이터 타겟팅의 이해
2	데이터 획득과 대체데이터 확보의 방법
3	데이터 의사결정을 위한 맥락분석과 어프로치 설계하기
4	데이터 의사결정을 위한 데이터 가공 및 활용하기
5	데이터로 커뮤니케이션 하기①: 표현과 스토리텔링
6	데이터로 커뮤니케이션 하기②: 리포팅과 토론

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	데이터 지목 역량 - 가설 기반 (불)필요데이터지목 - 논리 기반 강화/약화 데이터 지목	토론 실습
2	데이터 획득 역량 - 문제상황 유형에 따른 데이터 형태 구분 - 문제상황에 맞는 데이터 확보 기획서 작성	토론 발표
3	대체 데이터 확보역량 - 조작적 정의 - 데이터 스토어(정형/비정형)기획	토론 실습
4	맥락 파악 역량 - CoNVO와 분석 목적 정의 - 분석 목표 구조 설계	실습 발표
5	어프로치설계역량 - 신규 데이터 및 소결에 따른 분석 어프로치 업데이트(명확성/유연성/유효성)	실습 발표
6	데이터 가공역량 - 가설과 배치되는 소결에 따른 새로운 분석 질문	토론 실습
7	데이터 표현 역량 - 메시지기반제목 - 논리구조기반시각화(정성,정량) - 메시지극대화시각화	토론 실습
8	데이터 스토리텔링 역량 - WOW 모멘트 설계 - 메시지 기반 스토리텔링	발표 피드백

# 디지털 혁신의 비밀

데이터 문제해결력

## | 온라인 커리큘럼



모듈명		차시명
1 데이터 기반 문제해결의 이해	1	데이터 기반 문제해결(DDPS)의 정의
	2	데이터 기반 문제해결의 핵심사고력
	3	데이터 기반 문제해결의 핵심개념: C.O.N.V.O
2 데이터 기반 문제해결 4단계 프로세스	4	Step 1: 문제정의 및 구조화
	5	Step 1: 문제정의 실사례
	6	Step 2: 가설수립
	7	Step 3: 가설검증
	8	Step 4: 데이터 스토리 텔링

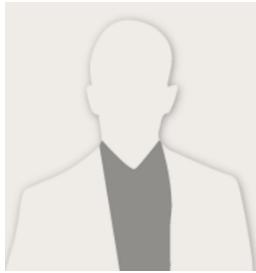
## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1 데이터 기반 의사결정 기본이론 이해	1 데이터 기반 의사결정 기본이론 이해 - 다양한 의사결정 상황 별 분석 방향성 - 일상적/비즈니스적 소재 타당성 분석	강의법/실습 토론/피드백
	2 데이터 기반 의사결정 기초: CoNVO작성 기초 이론 - CoNVO 작성 실습	그룹실습 토론/발표/강사 피드백
	3 데이터 기반 의사 결정 기초: CoNVO작성 - 자신 산업과 직무에 맞는 CoNVO를 기술	토론/발표/피드백
	4 데이터 기반 의사결정 기초: Key Chart작성 - 작성한 CoNVO를 기준으로 분석 이후 차트 작성	개인 실습 토론/발표/피드백
	5 데이터 기반 의사결정 기초: CLD작성 - 작성한 Key Chart를 완성하기 위해 반드시 고려해야하는 정황 요소들을 정의와 인과관계 시스템 띵킹 관점 분석	개인 실습 토론/발표/피드백
	6 데이터 기반 의사결정 기초: Approach작성 - 작성한 CoNVO, Key Chart, CLD를 기본으로 문제 해결을 위한 분석의 Approach 표현	개인 실습 토론/발표/피드백
	7 Key Chart, CLD, Approach 실습 - 실습 내용의 상호 연관성을 검증하여 분석 기획의 수준 평가	개인 실습 토론/발표/피드백
	8 데이터 기반 의사결정 기초: 최신 산업 사례 - CoNVO, Key Chart, CLD를 산업별 직무별로 공유	강의법 토론/질의 응답

# DT 비즈니스 전략\_강사 프로필

## 유니콘 따라잡기, 혁신적 사고와 사업개발전략



권승진

더탑컨설팅 수석컨설턴트

### [학력/경력]

현) (주)더탑컨설팅 수석컨설턴트(HRD컨설팅)  
전) (주)엑티브온 경영기획실 인사팀 과장(HRM/HRD)  
전) (주)KG에듀원 HRD사업부 과장(교육기획/대외 오프라인교육 파트장)  
전) (주)에듀케이시아 교육전략팀 책임컨설턴트(HRD컨설팅/마케팅교육컨설팅)  
전) (주)에듀프로 마케팅기획팀 주임(마케팅)  
전) (주)창조게릴라 교육기획팀 주임(온라인/오프라인 교육과정 개발)

중앙대학교 교육대학원 교육공학전공 석사 수료

한서대학교 문예창작학과 학사 졸업

휴넷 [SMART MBA] 마케팅 심화과정 이수

중앙대학교 교수학습개발센터 PBL 전문가 양성프로그램 이수

### [강의분야]

Business Planning / Business skill / 사업개발전략

### [출강이력]

다수 기업체 출강

## 디지털 혁신의 비밀, 데이터 커뮤니케이션/문제해결



강양석

DEEP SKILL 대표

### [학력/경력]

현) DEEP SKILL 대표  
현) 국가인재원 데이터 부문 자문위원  
현) 나라배움터 '데이터 씽킹, 티키타카' 코너 진행자  
전) 코스닥 상장 AI 서비스 COO  
전) 코스닥 상장 글로벌 1억명 사용자 서비스 CSO  
전) 딜로이트 컨설팅 전략팀장  
고려대학교 경제학과 졸업

### [강의분야]

디지털트랜스포메이션, 데이터리터러시, 데이터기반의사결정, 데이터 중심 조직만들기, 경영체계

### [저서/프로젝트]

[2021 / 데이터리터러시 / 이콘출판(국회도서관추천도서)]  
2015 / 데이터로 말하라 / 이콘출판  
2015 ~ 2022 통계의 창 다수 기고

### [출강이력]

KB금융그룹, 삼성전자, IBK기업은행, 미래에셋, 하나금융그룹, BNK은행, 동화그룹, 현대자동차그룹, SK그룹, 현대그룹, 신한은행, 국가인재원 외 다수기업 출강

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

**요즘 대세, 데이터 실무자 육성하기!**

# 요즘 대세. 데이터 활용 역량!

다양한 산업의 영역에서 디지털 전환이 이루어지고 있는 요즘,  
조직에서는 데이터를 이해하고 활용할 수 있는 인재가 요구됩니다.  
휴넷이 추천하는 3가지 주요 데이터 역량 과정으로, 조직 내 데이터 실무자를 육성해보세요!



데이터 이면에 숨겨진 본질을 파악하여  
인사이트를 도출하고, 이를 기반으로  
합리적 의사결정 및 커뮤니케이션 수행

데이터 전처리 및 모델링을 통해 데이터를  
시각화 하고, 한눈에 파악할 수 있는  
데이터 보고/기획 자료 구성 가능

파이썬 프로그래밍을 활용하여  
효율적으로 데이터를 수집/분석하고,  
전략 수립 및 비즈니스 의사결정 수행

## 과정명

의견은 됐고, 데이터로 말하라!

## 과정명

세상 제일 쉬운 데이터 시각화

한번에 통과하는 보고서 설득력 뽐내는 인포그래픽

## 과정명

파이썬을 활용한 경영데이터 분석

파이썬을 활용한 웹크롤링

# 의견은 됐고, 데이터로 말하라

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	데이터 이해	1 데이터, 정확한 차이를 알려주는 잣대
		2 데이터, 뭇보던 것도 보게 하는 현미경 그리고 복잡한 것도 쉽게 픽토그램
		3 데이터, 미래를 알려주는 미래학자, 비밀요원, 그리고 거짓말 탐지기
2	데이터 기반 의사결정	4 데이터로 결정하라: 버스 타기와 프랜차이즈 계약
3	데이터 확보	5 데이터에도 핵심 유형이 있고, 적합 메시지가 있다
		6 데이터도 한계가 있다(feat.부재)
		7 데이터도 한계가 있다(feat.오류와 불충분)
4	데이터 커뮤니케이션	8 데이터, 설득을 위한 원샷 원킬 스나이퍼

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	데이터 이해하기	• 호모 데이터쿠스들의 언어, 데이터	강의, 토론, 피드백
		• 데이터 이해하기	
3	데이터 확보하기	• 데이터 확보를 위한 데이터 목록 및 획득하기	강의법, Case Study, 토론, 피드백
		• 데이터 확보를 위한 대체 데이터 생산하기	
5	데이터 기반 의사 결정	• 데이터 의사결정을 위한 맥락 분석 및 어프로치 설계하기	
		• 데이터 의사결정을 위한 데이터 가공 및 의사결정 원리 활용하기	
7	데이터 커뮤니케이션	• 데이터 커뮤니케이션을 위한 데이터 표현 및 스토리텔링하기	강의법, 토론, 피드백
		• 데이터 커뮤니케이션을 위한 데이터 기반 토론하기	

# 세상 제일 쉬운 데이터 시각화

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	엑셀을 활용한 데이터 분석	1 테이블과 분석용 데이터 정리
		2 데이터 시각화
		3 이름 정의와 함수를 활용한 데이터 분석
		4 표를 활용한 데이터 분석
		5 피벗 테이블을 활용한 데이터 분석
2	분석도구를 활용한 데이터 분석 및 시각화	6 관계를 이용한 데이터 분석
		7 Excel BI와 Power Query 시작
		8 Power Query를 활용한 데이터 취합
		9 Power Pivot을 활용한 데이터 모델링
		10 Power BI를 활용한 데이터 시각화

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	분석도구를 활용한 데이터 분석 및 시각화	• 데이터 분석 절차 기획
		• 다양한 유형의 데이터 가공
		• 데이터 전처리 및 모델링
		• 분석 도구를 활용한 데이터 분석
		• 분석 도구를 활용한 데이터 시각화
		• Power BI를 활용한 데이터 시각화
		• Power BI 고급 활용

# 한 번에 통과하는 보고서 설득력 뿐만 아니라 인포그래픽

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명	
1 눈길을 사로잡는 디자인의 비밀	Intro	1	실무 인포그래픽 작업 맛보기
		2	정보 전달력을 높이는 레이아웃 디자인
		3	컨셉을 강조하는 컬러 팔레트 세팅
		4	가독성을 2배 높이는 타이포그래피 디자인
		5	디자인은 감각이 아니라 원리다! -정렬, 대비
		6	디자인은 감각이 아니라 원리다! -반복, 균형
		7	인포그래픽 기획 Basic_타겟과 컨셉 설정
		8	인포그래픽 기획 Advanced_비주얼싱킹을 활용한 시각화
	모든 문서에 통하는 기획 비법(코드) 4가지	9	연상력을 자극하는 이미지와 픽토그램 작업
		10	기본 도형의 화려한 변신, 도식화 작업
	인포그래픽 치트키! 이미지와 도식화	11	수치 비교에 탁월한, 막대 그래프 제작
		12	변화와 흐름을 한눈에, 라인그래프 제작
		13	비율 표현의 정석, 파이그래프 제작
		14	그래프를 활용한 비주얼 데이터 커뮤니케이션
5 기본차트와의 이별, 그래프의 무한변신	실무 보고서 뚝딱!	15	실전 인포그래픽_한 장 보고서 만들기
		16	실전 인포그래픽_제안서 템플릿 만들기

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명		교수법
1	인포그래픽 제작을 위한 정보 수집 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>인포그래픽 주제 및 내용 도출을 위한 조별 토론 및 공유</li> <li>정보 수집 결과에 대한 학습자간 상호 멘토링 및 강사 종합정리</li> </ul>	사례분석 토의 및 발표 피드백	
2	시각 계획 수립과 스케치 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>시각화가 가능한 정보 개체 선별 실습</li> <li>인포그래픽 문서의 주제와 내용을 선별한 시각화 개체 단위로 분리 실습</li> <li>시각화 개체 단위의 최적의 스타일과 형태 도출 후 인포그래픽 스케치 실습 및 강사 피드백</li> </ul>	토론/실습 발표/멘토링 피드백	
3	실무 작업을 위한 디자인 컨셉 설정 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>실무에 적용 가능한 인포그래픽 디자인 사례 분석 실습</li> <li>실습 문서에 최적화된 디자인 컨셉 작성 후 컬러, 텍스트, 도형 스타일 별로 정리</li> <li>참가자별 디자인 컨셉 공유 및 상호 멘토링</li> </ul>	토론/실습 발표/멘토링 피드백	
4	레이아웃 구성 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>인포그래픽의 크기와 방향에 맞춘 레이아웃 도출 실습</li> <li>레이아웃 이슈 별 문제 해결법 도출 실습</li> <li>최종레이아웃 공유 및 상호 멘토링, 강사 코칭</li> </ul>	사례분석 토의 및 발표 피드백	
5	데이터를 돋보이는 그래프 제작 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>스케치에 적절한 그래프 도출 및 제작 실습</li> <li>최종 그래프 공유 및 상호 멘토링, 강사 코칭</li> </ul>	사례분석 토의 및 발표 피드백	
6	정보를 체계화하는 도식화 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>텍스트 개체를 중심으로 도식화 개체 선별 및 스타일 도출 실습</li> <li>지정 디자인 컨셉 도식화 스타일 적용</li> <li>최종 아웃풋 공유 및 상호 멘토링, 강사 코칭</li> </ul>	사례분석 토의 및 발표 피드백	
7	인포그래픽 완성을 위한 이미지 편집 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>정보별 이미지 유형 검색 및 편집 실습</li> <li>이미지에 디자인 컨셉 적용 및 배치 실습</li> <li>최종 인포그래픽 아웃풋 공유 및 상호멘토링, 강사 코칭</li> </ul>	토론/실습 발표/멘토링 피드백	
8	인포그래픽 디자인 개선 솔루션	<ul style="list-style-type: none"> <li>최종 아웃풋에 대한 정보 전달 오류 분석 및 공유 실습</li> <li>시각화 개체 및 디자인 컨셉 이슈 분석 및 공유 실습</li> <li>이슈 별 솔루션 및 디자인 업그레이드 방안 토론</li> <li>실무 인포그래픽 문서의 문제점 공유 및 솔루션 도출</li> </ul>	토론/실습 발표/멘토링 피드백	

# 파이썬을 활용한 웹크롤링

## | 온라인 커리큘럼



차시명	
1	파이썬 개발환경 세팅하기
2	함수 만들기와 매개변수(parameter) 사용하기
3	변수와 상수
4	타입(type)
5	반복문 기초
6	반복문 심화
7	리턴(return)
8	리스트(list)와 어펜드(append)
9	딕셔너리(dictionary)
10	크롬 설치하기
11	뷰티풀숩(bs4) 기초
12	뷰티풀숩(bs4) 심화
13	네이버 쇼핑에서 특정 키워드로 상품 정보 수집하기
14	네이버 쇼핑에서 여러 개의 검색 결과 수집하기
15	여러 페이지의 상품 정보 수집하기
16	엑셀 이용하여 수집한 정보 다루기

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1	파이썬의 기초 문법 실습	강의법 실습 피드백
2	파이썬 기초 함수의 문제 해결	강의법 실습 피드백
3	리턴(return)을 활용한 기본 함수 코드 작성 실습	강의법 실습 피드백
4	리턴(return)을 활용한 합성 함수 코드 작성 실습	강의법 실습 피드백
5	네이버 금융 크롤링 데이터 준비하기	강의법 실습 피드백
6	네이터 금융 크롤링하기	강의법 실습 피드백
7	네이버 뉴스 크롤링 데이터 준비하기	강의법 실습 피드백

# 파이썬을 활용한 경영 데이터 분석

| 온라인 커리큘럼 

모듈명		차시명
1	파이썬의 기초	1 데이터 분석과 도구
		2 Python 기본
		3 조건문과 반복문
		4 여러 개의 값을 가지는 변수
2	데이터 분석의 기술	5 데이터 불러오기와 다루기
		6 기술통계 계산과 요약
		7 데이터 합치기와 정렬하기 / 그룹연산
		8 데이터 시각화
		9 A/B 테스트
		10 군집화
		11 회귀 분석
3	최신 머신러닝기법의 활용	12 의사결정 나무
		13 분류성능평가
		14 장바구니 분석
		15 인공신경망
		16 사례기반 추론
		17 텍스트 마이닝
		18 감성 및 한글 텍스트 분석

| 오프라인 커리큘럼 

모듈명		차시명	교수법
1	텍스트 수집	• 텍스트수집 라이브러리 BeautifulSoup	강의 토의 및 발표 실습/피드백
		• 다음 영화, 네이버 뉴스 수집	사례분석 토의 및 발표 실습/피드백
2	감성사전 기반 감성 점수 측정	• 영문 감성 사전 기반 감성 점수 측정 방안	강의 실습/피드백
		• 한글 감성 사전 기반 감성 점수 측정 방안	사례분석 실습/피드백
3	감성사전 만들기	• 영문 데이터를 활용한 감성사전 만들기 (1)	강의 토의 및 발표 실습/피드백
		• 영문 데이터를 활용한 감성사전 만들기 (2)	실습 피드백
4	속성기반 감성 점수 측정	• 화장품 리뷰를 통한 속성 기반 감성 점수 측정 방안(1)	강의 토의 및 발표
		• 화장품 리뷰를 통한 속성 기반 감성 점수 측정 방안(2)	실습/피드백 토의 및 발표

# 데이터 사이언스\_강사 프로필

## 의견은 됐고, 데이터로 말하라



강 양 석

DEEP SKILL 대표

### [학력/경력]

현) DEEP SKILL 대표  
현) 국가인재원 데이터 부문 자문위원  
현) 나라배움터 ‘데이터 씽킹, 티키타카’ 코너 진행자  
전) 코스닥 상장 AI 서비스 COO  
전) 코스닥 상장 글로벌1억명 사용자 서비스 CSO  
전) 딜로이트 컨설팅 전략팀장  
고려대학교 경제학과 졸업

### [강의분야]

디지털트랜스포메이션, 데이터리터러시, 데이터기반의사결정, 데이터 중심 조직만들기, 경영체계

### [출강이력]

KB금융그룹, 삼성전자, IBK기업은행, 미래에셋, 하나금융그룹, BNK은행, 동화그룹, 현대자동차그룹, SK그룹, 현대그룹, 신한은행, 국가인재원 외 다수기업 출강

### [저서/프로젝트]

2021 / 데이터리터러시 / 이콘출판(국회도서관추천도서)  
2015 / 데이터로 말하라 / 이콘출판  
2015 ~ 2022 통계의 창 다수 기고

## 의견은 됐고, 데이터로 말하라



조 호 연

전문가

### [학력/경력]

현) HPA senior Data Scientist  
전) Breville GTM & Data Analytics Manager  
전) (주)LG전자 전략기획팀 대리  
서울대학교 경영학과 학사졸업  
University of Cambridge Business administration 석사졸업  
University of Cambridge.pdf UNSW Science 석사졸업

### [강의분야]

디지털트랜스포메이션, 데이터리터러시, 데이터기반의사결정, 데이터 중심 조직만들기, 경영체계

### [출강이력]

Breville 사내 교육  
호주 연방정부 Health department  
뉴사우스웨일즈 주정부 Health department  
퀸즐랜드 주정부 Health department  
Activity Based Funding Conference

# 데이터 사이언스\_강사 프로필

## 세상 제일 쉬운 데이터 시각화



송 윤 희

열린사이버대학교 겸임교수

### [학력/경력]

현) 열린사이버대학교 겸임교수  
현) 데이터 분석 및 시각화 강의 및 컨설팅, Office 활용, 프로그램 개발 프리랜서  
전) 드림프리젠테이션 교육기획팀장  
전) 피지이클러스 교육센터 교육팀장  
전) 뉴호라이즌코리아 전임강사  
숙명여자대학교 전산학과 학사

### [강의분야]

데이터 분석 및 시각화(Excel BI, Power BI), MS Office 활용(Excel, Access, Word, PowerPoint), Office 프로그래밍(Excel VBA, Access VBA)

### [출강이력]

Microsoft, 대우건설, 삼성화재, 삼성전자, 삼성증권, SK C&C, LG인회원, KT ds, 현대엔지니어링, 현대자동차, 한화생명, 한화테크원, NHN, 3M, 서울시인재개발원, 국가공무원인재개발원, 상하수도협회, 인천시교육청, 인천시교육연수원, 서울소방학교, 성남시교육연수원, 중앙대학교, 동국대학교, 국민대학교, 아주대학교, 경인교육대학교, 부산교육대학교, 동남보건대학교, 서울대학교병원, 서울삼성병원, 법무법인 율촌, 샘안양병원, 한아세안센터, 캠코, 서린바이오시스템즈, 오피스튜터, 메이븐다이나믹러닝, 드림에듀 외 다수

## 한 번에 통과하는 보고서 설득력 뿐만 인포그래픽



김 세 나

IDcoop 컨텐츠 디렉터

### [학력/경력]

현) IDcoop 컨텐츠 디렉터  
현) 인포그래픽 전문강사, 정보 디자이너

### [강의분야]

리더십, 코칭, 조직문화, 프리젠테이션, 문제해결, 창의력

### [출강이력]

대전 마을어린이 도서관<SNS, 웹자보, 카드뉴스>제작  
건강증진사업의 기획역량 강화 교육 <한눈에 보이는 정보:인포그래픽의 활용>  
도시속작은학교<엑셀, 런트-파워포인트>

전남대학교 산학협력단 <인포그래픽을 활용한 파워포인트 사용법>  
영등포 도시재생 컨퍼런스 <인포디자인 워크숍>  
대전 NGO 지원센터 <파워포인트 활용한 카드뉴스>

### [저서/프로젝트]

「회사에서 바로 통하는 파워포인트+키노트+프레지」, 공동저자, 한빛미디어  
「시선강탈 프레젠테이션 디자인」, 휴넷, 온라인  
스타트업 엑셀러레이터 N15 파트너스 스타트업 인큐베이팅(IR 디자인&컨설팅 진행) 참여  
연세대학교 간호대학, 일반 기업 등의 회사 소개서/제안서 디자인  
연세대학교 간호대학, 일반 기업 등의 회사 소개서/제안서 디자인

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 파이썬을 활용한 웹크롤링



김 경 록

Dell International Isilon Engineer

### [학력/경력]

현) Dell International Isilon Engineer  
전) 한빛코 개발팀  
전) 오키컨세션 개발팀  
전) 코인거래소 백엔드 개발자  
한성대학교 행정학과 학사

### [강의분야]

알고리즘 코딩 테스트, 파이썬 크롤러, 엑셀 VBA, 웹데이터 수집, 프로그래밍 등

### [출강이력]

IBM Developers Day(2019) 세미나 연사 – 알고리즘 코딩테스트 통과하기  
패스트캠퍼스 – 엑셀을 활용한 업무 자동화(VBA)  
패스트캠퍼스 – 직장인을 위한 데이터 수집 자동화  
패스트캠퍼스 – 구글스프레드시트  
코딩애플 – 파이썬 크롤러 만들기

## 파이썬을 활용한 경영데이터 분석



이 홍 주

가톨릭대학교 경영학전공 교수

### [학력/경력]

현) 가톨릭대학교 경영학전공 교수  
전) MIT Center for Coordination Science, Post Doctoral Fellow  
전) MIT Center for Collective Intelligence, Visiting Scientist  
전) Brunel University London, International Researcher  
KAIST 테크노경영대학원 박사  
KAIST 테크노경영대학원 석사  
KAIST 산업경영학과 학사

### [강의분야]

경영데이터마이닝, 텍스트 마이닝, 디지털 혁신

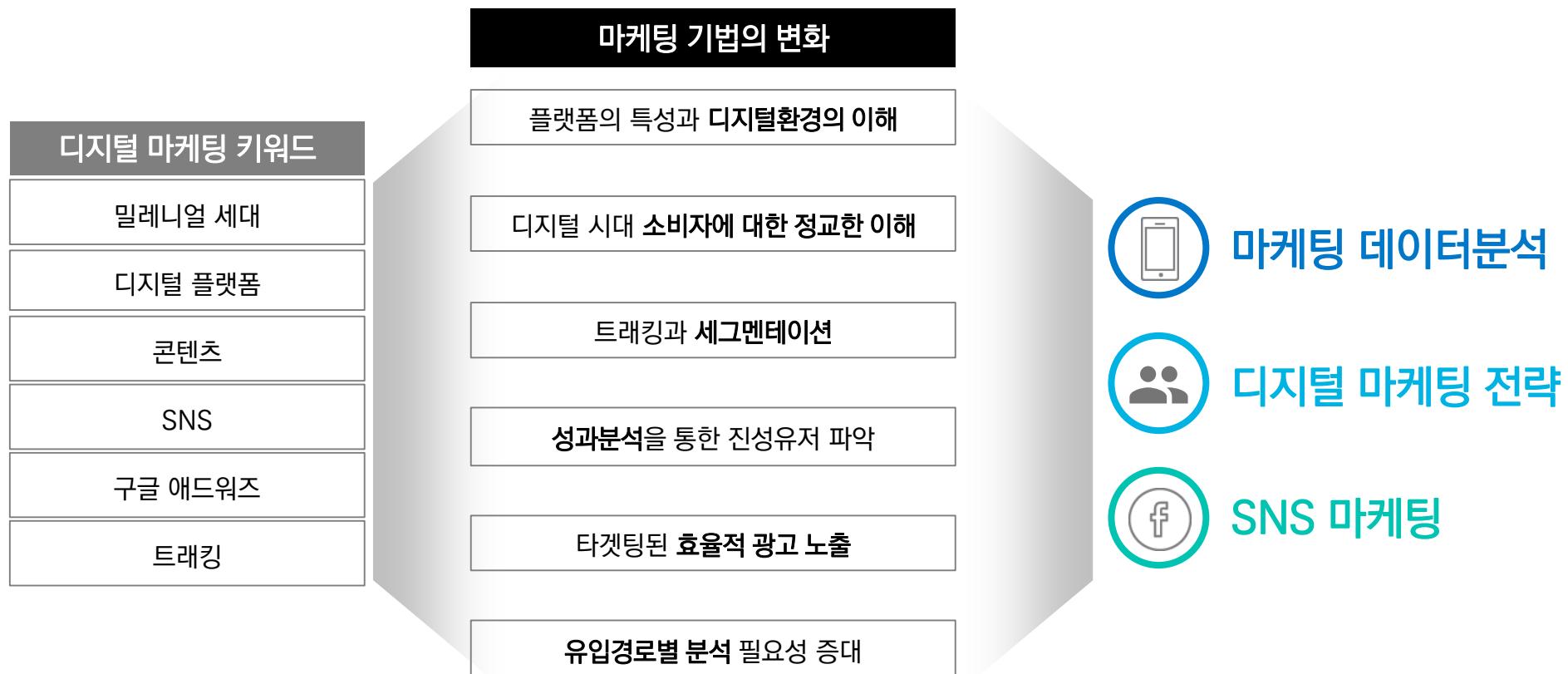
### [저서/프로젝트]

「인공지능 속성에 대한 고객 태도 변화: AI 스피커 고객 리뷰 분석을 통한 탐색적 연구」,  
지식경영연구 (2019)  
「텍스트 마이닝 기법을 활용한 인공지능 기술개발 동향 분석 연구: 깃허브 상의 오픈 소스  
소프트웨어 프로젝트를 대상으로」, 지식정보연구 (2019)  
「인공지능 융합 기술 발전에 따른 사회적 영향과 대응」, 한국연구재단 (2018)

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 기초부터 차근차근, 데이터 마케팅

# 데이터 기반 디지털 마케팅 프레임워크



팔리는 브랜드 경험을 만드는

# 데이터 마케팅

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명	
1	QUEST 1. 데이터 드리븐 마케팅의 이해	1	데이터 드리븐 마케팅의 이해
2	QUEST 2. 데이터 수집 전략	2	데이터 수집 전략
3	QUEST 3. 소비자 반응 분석	3	소비자 반응 및 리뷰 분석
4	QUEST 4. 시장 트렌드 분석	4	트렌드 분석을 통한 마케팅 인사이트 발굴
5	QUEST 5. 광고 성과 및 고객 반응 분석	5	광고 성과 데이터 분석 및 해석(1)
		6	광고 성과 데이터 분석 및 해석(2)
6	QUEST 6. 마케팅 데이터 시각화와 데이터 리터러시	7	퍼포먼스 마케팅의 핵심, 로그 분석의 이해
		8	마케팅 데이터 해석 접근법
		9	마케팅 성과의 인터랙티브 대시보드 구축 전략(1)
		10	마케팅 성과의 인터랙티브 대시보드 구축 전략(2)

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명		교수법
1	데이터 수집 전략 심화 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>고급 스크래핑을 통한 웹 데이터 수집 및 구조화</li> <li>엑셀 파워쿼리를 활용한 데이터 수집</li> </ul>		강의 실습 피드백
2	소비자 반응 및 리뷰 분석 심화 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객 리뷰 데이터 분석 심화</li> <li>텍스트 키워드 분포 분석 및 시각화</li> <li>텍스트 데이터 정성 분석 기법</li> </ul>		강의 실습 피드백
3	고객 Behavior 분석 가이드	<ul style="list-style-type: none"> <li>구글 애널리틱스 데이터 분석 접근법</li> <li>웹페이지 Heatmap 분석 방법</li> <li>방문자 Session recording 및 해석 방법</li> </ul>		토론 실습 피드백
4	트렌드 분석을 통한 마케팅 인사이트 발굴 심화 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>검색 데이터 수집 및 분석 심화</li> <li>검색 데이터 시각화를 통한 인사이트 발굴</li> </ul>		토론 발표 피드백/코칭
5	광고 성과 데이터 분석 및 해석 심화 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>검색광고 데이터 분석 및 해석 심화</li> <li>페이스북 데이터 분석 및 시각화 실습</li> </ul>		토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭
	데이터 해석 오류와 실수	<ul style="list-style-type: none"> <li>왜곡된 데이터 분석과 해석 사례</li> <li>상관관계와 인과관계의 이해와 판별</li> <li>평균의 함정과 계산 오류</li> </ul>		토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭
7	마케팅 성과의 인터랙티브 대시보드 구축 전략 심화 실습(1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>차트 커뮤니케이션의 이해</li> <li>목적에 따른 올바른 차트 선택 및 효과적인 표현 방법</li> <li>구글 데이터스튜디오 시각화 보고서 제작 실습 심화</li> </ul>		토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭
8	마케팅 성과의 인터랙티브 대시보드 구축 전략 심화 실습(2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>외부 데이터 활용을 통한 구글 데이터 스튜디오 시각화 보고서 제작 실습</li> </ul>		토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭



# 힙한 기업을 만드는 데이터 마케팅 전략 수립

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1 QUEST 1. 디지털 마케팅 시대, 이제는 플랫폼이다	1	디지털 마케팅이란 무엇인가?
	2	디지털을 기반으로 비즈니스를 재정의하라 : 플랫폼 전략
2 QUEST 2. 새로운 고객은 누구인가?	3	디지털 시대의 새로운 고객, 디지털 네이티브(Digital Native) [#전문가 인터뷰 : 송혜윤 수석 연구원 (대학내일20대연구소)]
	4	고객 중심의 경험 설계(CX) 관점으로 마케팅을 개선하라 [#전문가 인터뷰 : 송혜윤 수석 연구원 (대학내일20대연구소)]
3 QUEST 3. 디지털 시대의 고객 커뮤니케이션	5	고객의 진짜 속마음은 DATA에 있다 : DATA 마케팅 전략수립
	6	고객을 '창작자'로 만드는 디지털 콘텐츠 최적화 전략 [#전문가 인터뷰 : 조명광 대표 (비루트웍스)]
	7	브랜드 아이덴티티를 구현하는 디지털 콘텐츠 구성 법칙 [#전문가 인터뷰 : 조명광 대표 (비루트웍스)]
4 QUEST 4. 디지털 미디어	8	검색의도를 활용하는 검색엔진 마케팅 전략 : PPC, SEO, 키워드 최적화
	9	디지털 네이티브의 검색 창, 인스타그램과 틱톡 [#전문가 인터뷰 : 김광민 매니저 (틱톡)]
	10	메가트렌드 뒤집는 바이럴 마케팅을 위한 전략 수립 가이드 [#전문가 인터뷰 : 김광민 매니저 (틱톡)]
	11	네트워크 효과가 곧 광고 성과다 : 페이스북 마케팅 전략
	12	라이프 플랫폼 시대의 비즈니스 모델, 이커머스 (eCommerce) 마케팅 전략

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	디지털 마케팅 큰 그림 정리하기 : 그로스 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> <li>그로스마케팅에 대한 개괄적인 큰 그림 설계</li> </ul>	강의 실습 피드백
2	디지털 마케팅 큰 그림 정리하기 : 퍼포먼스 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> <li>자사 마케팅 목표 우선순위 도출</li> <li>퍼포먼스 마케팅 실행 도구 설계</li> </ul>	강의 실습 피드백
3	구글 애널리틱스 실습 (1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>데이터 분석에 있어 기초가 되는 비즈니스의 OKR과 KPI 정의</li> </ul>	토론 실습 피드백
4	구글 애널리틱스 실습 (2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>만들어진 OKR과 KPI를 가지고 SUB KPI를 도출</li> <li>결과 피드백 적용</li> </ul>	토론 발표 피드백/코칭
5	이벤트 설계 실습 (1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>고객의 주요 이벤트를 기반으로 자사 이벤트 정의</li> </ul>	토론 실습/발표
6	이벤트 설계 실습 (2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>이벤트의 속성을 정의 매개변수 작성</li> <li>매개변수 기반으로 이벤트 작업 기획서 설계</li> </ul>	멘토링 피드백/코칭
7	AARRR 모델 기반 전략 기획 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>AARRR 모델의 정의와 각 단계별 필요사항 확인</li> <li>AARRR 모델을 토대로 마케팅 전략 도출</li> </ul>	토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭
8	전략 캔버스 작성 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>전략실행 우선순위(전략기본방향) 결정</li> <li>그로스마케팅 전략 캔버스를 작성</li> </ul>	토론 실습/발표 멘토링 피드백/코칭

# 세상 제일 쉬운 페이스북 마케팅

## 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1 고객행동데이터 기반 마케팅, 퍼포먼스 마케팅	1	페이스북의 현상황과 극복방법
	2	페이스북 광고관리자 UI 익히기
	3	다변수 테스트와 캔버스광고 진행하기
	4	페이스북 광고의 성과지표와 컨텐츠 조건
2 페이스북 기본 광고 집행	5	페이스북 광고 자산 생성
	6	페이스북 픽셀과 자바스크립트 이해하기
	7	페이스북 기본 픽셀과 이벤트 픽셀을 통한 데이터 수집하기
	8	리마케팅 진행하기

## 오프라인 커리큘럼

모듈명		차시명	교수법
1	주요 브랜드의 고객 Segmentation 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>전환 온도에 기반한 고객 Segmentation 이론 강의 듣기</li> <li>전환 온도에 기반한 고객 Segmentation 기반으로 예시브랜드의 고객군 정의하기</li> <li>예시브랜드 TOFU, MOFU, BOFU 분석</li> </ul>	사례분석 토의/발표 피드백
2	페이스북 퍼포먼스 마케팅을 위한 자사브랜드 Funnel Model 정립	<ul style="list-style-type: none"> <li>학습자 소속 브랜드의 Funnel Model, TOFU, MOFUM BOFU 정의, 분석</li> <li>각 타겟별 소구 메시지 정의 및 최적화된 마케팅 전략 수립</li> </ul>	사례분석 토의/발표 피드백
3	페이스북 대표 광고 집행	<ul style="list-style-type: none"> <li>참가자가 소속되어 있는 브랜드의 현재 타겟과 프로모션 상품군 분석</li> <li>맞춤 트래픽 광고, 맞춤 캔버스 광고 전략 수립 후 집행</li> </ul>	토의/발표 실습 피드백
4	주요 브랜드 페이스북 성과지표 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>예시 브랜드 성과지표 분석</li> <li>목표 달성을 추적을 위한 성과지표 도출</li> </ul>	사례분석 토의/발표 피드백
5	자사 브랜드 페이스북 성과지표 분석 및 템플릿 제작	<ul style="list-style-type: none"> <li>브랜드의 성과지표 세부 분석하기</li> <li>타겟, 상품군에 따른 성과지표의 변화 시뮬레이션</li> <li>브랜드 마케팅 목표에 최적화된 성과지표 템플릿 세팅하기</li> </ul>	사례분석 토의/발표 피드백
6	페이스북 픽셀 설치	<ul style="list-style-type: none"> <li>페이스북 픽셀을 설치할 이벤트 파악, 위치, 전환가치 도출</li> </ul>	사례분석 토의/발표 피드백
7	외부 데이터 추적 및 외부데이터 기반 페이스북 광고 집행	<ul style="list-style-type: none"> <li>브랜드에서 추적하고자 하는 고객행동 정의 및 세그먼트 정립</li> <li>페이스북 이벤트 픽셀 설계 및 리마케팅 모수 생성하기</li> </ul>	사례분석 토의/발표 실습 피드백



유 성 민

허들러스 대표

#### [학력/경력]

현) 허들러스 / CEO  
전) LABBIT / CMO  
전) 위어드섹터 / CMO  
전) 그로스마켓 / CEO  
단국대학교 학사

#### [저서/프로젝트]

현대자동차, 풀무원건강생활, 삼성자산운용, 파고다, 퍼포먼스 마케팅 & 그로스 해킹  
(미사, 휴켐, SKT, 한국타이어)  
사이트 최적화를 위한 Google Optimize 실험 프로젝트  
(풀무원 로하스, 파고다 내일캠퍼스, 웅진씽크빅, 한국타이어)  
쇼핑몰 매출 성과 증대를 위한 퍼포먼스 마케팅 프로젝트  
(풀무원 녹즙, 더바디샵, 위시트렌드, 클레어스, 다다스튜디오(CJ E&M), 위클리 랩  
외 50여개 브랜드 진행

#### [출강이력]

삼성전자, LG전자, 야나두, 이랜드, NS홈쇼핑, 네이버커넥트, 발란, NC소프트, 야나두 등  
28개 기업/공공기관/대학 디지털 마케팅 컨설팅 및 강연

# 팔리는 브랜드 경험을 만드는 데이터 마케팅



신 도 용

(주)와이드코어 대표이사  
(주) 마이셀럽스 (AI 어플리케이션 그룹) 이사

#### [학력/경력]

현) (주)와이드코어 대표이사  
(주) 마이셀럽스 (AI 어플리케이션 그룹) 이사  
전) CJ 그룹 빅데이터센터 총괄

#### [저서/프로젝트]

데이터 분석, 빅데이터 활용 역량 강화 컨설팅, 빅데이터 플랫폼 구축  
현대기아자동차, LG전자, 삼성전자, 롯데멤버스, CJ그룹, SK텔레콤, 유유제약, 교보문고,  
GS홈쇼핑, 대우건설, 국무총리실 등

#### [출강이력]

빅데이터 활용 전략 및 사례 2012년~  
: 기업(LG전자, 롯데멤버스, CJ, SK플래닛, 대만 푸방그룹, 다음커뮤니케이션, 동서식품  
등) 및 대학/기관(연세대, 고려대, UNIST, 서울과학기술대, 소프트웨어진흥원, 정보산업진  
흥원, 평생교육진흥원 등) 다수  
비즈델리, 한국생산성본부, 광고협회 강사



유 성 민

허들러스 대표

#### [학력/경력]

현) 허들러스 / CEO  
전) LABBIT / CMO  
전) 위어드섹터/ CMO  
전) 그로스마켓 / CEO  
단국대학교 학사

#### [저서/프로젝트]

현대자동차, 풀무원건강생활, 삼성자산운용, 파고다, 퍼포먼스 마케팅 & 그로스 해킹  
(미샤, 휴켐, SKT, 한국타이어)  
사이트 최적화를 위한 Google Optimize 실험 프로젝트  
(풀무원 로하스, 파고다 내일캠퍼스, 웅진씽크빅, 한국타이어)  
쇼핑몰 매출 성과 증대를 위한 퍼포먼스 마케팅 프로젝트  
(풀무원 녹즙, 더바디샵, 위시트렌드, 클레어스, 다다스튜디오(CJ E&M), 위클리 랩  
외 50여개 브랜드 진행

#### [출강이력]

삼성전자, LG전자, 애나두, 이랜드, NS홈쇼핑, 네이버커넥트, 발란, NC소프트, 애나두 등  
28개 기업/공공기관/대학 디지털 마케팅 컨설팅 및 강연

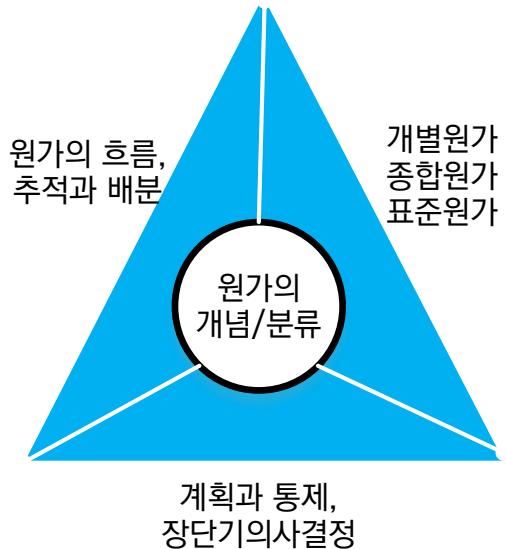
※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 사례로 배우는 재무회계

# 경영의 언어를 이해하면 답이 보인다

회사의 재무정보를 이해하고 이를 근거로 적절한 의사결정을 할 수 있습니다.

## 원가관리 세부 요소



## 합리적인 의사결정

원가정보를 활용하여  
장/단기 의사결정에  
활용하고  
기업과 조직 운영 및  
성과평가를 위한  
관리회계 방법을  
실무에 적용

실무에 필요한 원가회계 및 관리회계 영역

# 사례로 배우는 관리회계

## | 온라인 커리큘럼

차시명	
1	원가 세상 속으로
2	원가의 개념과 분류
3	원가계산의 기초와 흐름
4	원가 배분
5	활동기준 원가계산과 활동기준 경영
6	개별원가계산과 종합원가계산
7	표준원가계산과 차이분석
8	가격결정과 원가기획
9	CVP 분석
10	CVP 분석의 활용과 레버리지 분석
11	단기 의사결정에서의 정보 활용
12	장기 의사결정에서의 정보 활용
13	책임회계와 성과평가
14	경제적 부가가치(EVA)
15	전략적 성과관리와 균형성과표(BSC)
16	전략적 원가관리(품질코스팅&TOC&JIT)

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	원가의 개념과 원가의 분류	토론 실습 피드백
2	원가의 흐름, 원가의 추적과 원가배분	사례공유 토론 실습 피드백
3	개별원가, 종합원가, 표준원가	사례공유 토론 실습 피드백
4	계획과 통제, 장단기 의사결정론	사례공유 토론 실습 피드백



## 사례로 배우는 관리회계



유 흥 관

법무법인 조세팀 회계사

### [학력/경력]

현) 법무법인 조세팀 회계사  
전) 법무법인 강호 회계사  
전) 삼일회계법인 K&D Director  
전) 법무법인 지평 회계사  
전) 서울디지털대학교 겸임교수  
고려대학교 경영대학 무역학 학사

### [강의분야]

경영직무, 재무회계, 관리회계

### [출강이력]

사법연수원 강사(5년)  
대검찰청, 법무연수원, 경찰청, 행정자치부 연수 강사  
조세범죄연구회, 서울지검 청단수사과 및 형사4부 조세범죄관련 강사  
삼일회계법인 신입회계사 교육 내부강사  
삼성전자, 삼성전기, 삼성물산등 대기업 방문교육 다수  
LG인화원, 금호연수원 등 기업체 연수원 교육 다수  
조흥은행, 하나은행 등 금융권 교육 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

## 성공적인 세일즈의 성장 로드맵

# 전문가로 성장하기 위한 세일즈 역량 구성



# 콜드콜링, 승리의 기술

## | 온라인 커리큘럼

모듈명	차시명	
1 콜드콜링 핵심 기술	1	상위 1%, 성공하는 세일즈 리더와 조직의 특급 노하우
	2	가망고객의 마음을 움직이는 스마트한 콜드콜링
	3	실패가 없는 콜드콜링을 가능케 하는 궁극의 힘
	4	가망고객과의 첫 약속을 잡아주는 스크립트 작성법
2 콜드콜링 전개 기술	5	가망고객의 초기 거절을 사전에 최소화시키는 방법
	6	가망고객의 단계별 거절을 적절하게 다루는 기술
	7	영업대표를 가로막는 안내데스크 직원, 비서 통과하기
	8	알아두면 매우 유용한『질문·듣기·멈춤』의 기술
3 콜드콜링 강화 기술	9	가망 고객의 거절에 대처하는 궁극의 힘
	10	가망고객의 마음을 사로잡는 마법의 텔레 보이스(Tele-voice)
	11	영업 실적을 두배로 끌어올리는 실적 엔진
	12	아무도 알려주지 않는 콜드콜링 즉문즉답 Q&A
4 콜드콜링 후속 기술	13	고객을 내편으로 만드는 세일즈 상담
	14	성공하는 세일즈 상담을 위한 스킬
	15	세일즈를 강화하는 질문 기술(세일즈 피치)
	16	영업 상담의 진행과 마무리

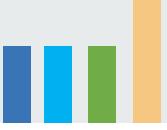
## | 오프라인 커리큘럼

	차시명	교수법
1	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 1 – 프로스펙팅을 통해 고객DB를 구축하라!	실습 피드백
2	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 2 – 스마트 약속잡기 스크립트를 작성하라!	실습 진단 피드백
3	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 3 – 가망고객의 거절을 예상하고 대응하라!	실습 피드백
4	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 5 – 자신감 있고 전문가다운 목소리로 두려움을 돌파하라!	실습 진단 피드백
5	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 7 – 고객을 내편으로 만드는 상담 스킬을 연마하라!	실습 피드백
6	상위 1%, 세일즈 리더/조직들의 특급노하우 8 – 세일즈를 강화하는 질문 기술을 활용하라!	실습 피드백



하이퍼포머가 쟁기는 영업의 디테일,

# 전략적 영업관리



## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	Sales Strategy	1 글로벌 Top Sales Organization의 영업관리 트렌드
		2 프로세스로 설계하는 영업관리, 세일즈 퍼널(Sales Funnel)
		3 과학적인 성과관리 시스템의 구축, 영업 목표 관리
2	Buying Power	4 글로벌 Top Sales Organization의 영업관리 트렌드
		5 프로세스로 설계하는 영업관리, 세일즈 퍼널(Sales Funnel)
		6 과학적인 성과관리 시스템의 구축, 영업 목표 관리
		7 글로벌 Top Sales Organization의 영업관리 트렌드
		8 프로세스로 설계하는 영업관리, 세일즈 퍼널(Sales Funnel)
		9 과학적인 성과관리 시스템의 구축, 영업 목표 관리
		10 글로벌 Top Sales Organization의 영업관리 트렌드
		11 영업 생산성을 높이는 우선순위 분석, 테리토리 관리 매트릭스
		12 경쟁사를 이기는 진짜 관계의 설계, 고객관계 구축 전략
		13 경쟁사를 이기는 진짜 대안의 설계, 고객유형 별 셀링 전략
3	Relationship Management	14 경쟁사를 이기는 진짜 신뢰의 설계, 고객관계 관리 전략
		15 고객의 고민에 답하는 영업, 가치 제안 영업 (Value Selling)
4	Value Selling	16 고객이 요구하기 전에 제안하는 영업, 제안 개발 프로세스 (Offering)

## | 오프라인 커리큘럼

	차시명	교수법
1	가망 및 기존 거래처 관리를 위한 사례 실습	개인실습 토론
2	B2B 영업전략 분석 및 실행액션 도출 (사례를 통한 경쟁분석 실습 도구 포함)	개인실습 토론 그룹 워크샵
3	거래처 관계관리를 위한 거래유형 분석	그룹 워크샵 개인 실습
4	거래처 관계관리 액션 도출	개인 실습 토론
5	Value Selling 전략도출	SWOT분석 그룹 워크샵

# 데일 카네기의 성과를 이끄는 세일즈 리더십

## | 온라인 커리큘럼

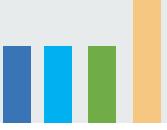
모듈명		차시명
1	Selling: 비전과 가치로 설득하라	1 세일즈 리더 성공의 기초
		2 비전, 미션, 가치를 셀링하라
		3 제품과 솔루션의 가치를 극대화하라
2	Analyze: people과 performance를 분석하라	4 세일즈 매니지먼트를 위한 분석 전략
		5 세일즈 모델 중심의 직무성과 기술서
		6 파이프라인 영업 전략
3	Leading: 행동으로 이끌어라	7 영업 조직의 인게이지먼트
		8 영업 담당자 코칭 커뮤니케이션 1
		9 영업 담당자 코칭 커뮤니케이션 2
		10 영업 조직의 갈등 관리
4	Evaluate: 측정하고 관리하라	11 세일즈 성과 관리의 허와 실
		12 성과 평가 미팅 스킬
		13 영업 조직 동기부여 요소의 이해
5	Succession: 강점을 이어가게 하라	14 유능한 세일즈 인재의 영입
		15 영업 조직 육성과 성공 전파
		16 다음 세대를 위한 리더 양성

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	영업 관리자의 인게이지먼트: 번아웃 회복	인게이지먼트의 요소 번아웃 회복을 위한 원칙 스트레스 극복 원칙 적용 리서치사례분석 토의 및 발표 피드 백
2	세일즈 리더십 커뮤니케이션 스킬1: Listener	리더십 커뮤니케이션의 종류 경청의 단계 실습 코칭을 위한 질문 기법 1:1 심층 면담과 질문기법 실습 실습 토의 사례분석 게임
3	세일즈 리더십 커뮤니케이션 스킬2: Facilitator	효과적인 커뮤니케이션을 위한 사고의 조직화 건설적인 회의 진행 기법 다양한 의견을 조율하는 쿠션과 증거 사용 모의 회의 실습 개인 연습 실습 토의
4	세일즈 리더십 커뮤니케이션 스킬3: Presenter	조회, 회의, 세미나, 영업 PT 등 다양한 상황에서의 프레젠테이션 메시지 전달과 동기부여를 위한 스토리 텔링 기법의 이해와 실습 토의 발표 및 피드백
5	세일즈 리더십 비전 설정	비전 공유를 위한 3P 구조 학습 세일즈 리더십 비전 작성 비전 공유 스피치 연습 토의 발표 및 피드백
6	영업 관리자의 인게이지먼트: 번아웃 회복	인게이지먼트의 요소 번아웃 회복을 위한 원칙 스트레스 극복 원칙 적용 리서치사례분석 토의 및 발표 피드 백
7	세일즈 리더십 커뮤니케이션 스킬1: Listener	리더십 커뮤니케이션의 종류 경청의 단계 실습 코칭을 위한 질문 기법 1:1 심층 면담과 질문기법 실습 실습 토의 사례분석 게임



# 고객에게 가치를 제안하는 Insight Selling Skill



## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명	
1	셀러의 마인드셋	1	무엇을 팔 것인가?
		2	프리미엄 영업 전략
2	고객상담 화법	3	프로셀러들의 상담 화법
3	세일즈의 성공 요소	4	고객의 요구와 욕구
		5	세일즈의 효과성
4	영업 질문 모델-CIPES	6	확인질문과 정보질문
		7	문제질문과 문제확대질문
		8	해결질문과 해결확대질문
5	솔루션과 이점 제안	9	제안의 3가지 방법 (FAB)
		10	고객가치 및 가치제안 멘트 개발법
		11	저항 예방
6	오프닝과 클로징	12	오프닝과 클로징
7	영업상담 케이스 스터디	13	영업상담 성공 사례 분석
8	고객상담전략 개발하기	14	상담질문 전략 수립 10단계 프로세스
		15	상담질문 전략 시트 개발 케이스스터디
		16	하이퍼포머들의 고객상담 노하우

## | 오프라인 커리큘럼

	차시명	교수법
1	고객상담 클리닉	실습/분석 피드백
2	문제와 니즈	사례분석 발표/피드백
3	세일즈 질문 모델 – CIPES	실습/분석 피드백
4	질문 스타일 클리닉	실습/분석 발표/피드백
5	고객의 요구와 욕구 분석	실습/분석 발표/피드백
6	케이스 스터디- 상담 사례 연구 및 분석	실습/분석 발표/피드백
7	세일즈 상담 전략 시트 개발	실습/분석 발표/피드백
8	세일즈 상담 실습	실습/분석 피드백

주도권을 갖는 고수의 상담 전략,

# 영업상담 프로세스

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1	영업과 영업 상담에 대한 이해	1 영업의 이해와 High Performer의 차별점
		2 영업 상담이란
2	상담 사전 준비	3 영업상담 전 준비사항
3	상담 오프닝 스킬	4 영업 상담의 오프닝 단계
		5 영업 상담의 매너
4	니즈 파악 스킬	6 영업 상담의 탐색 단계
		7 영업 상담의 기본 질문 기술
		8 영업 상담의 고급 질문 기술
		9 영업 상담의 경청 기술
		10 영업 상담의 설명 단계
5	솔루션 제안 설명 스킬	11 영업 상담의 가치 제안 기술
		12 영업 상담의 클로징 단계
6	클로징 스킬	13 영업 상담의 고객 반론 처리 -무관심, 오해, 의심
		14 영업 상담의 고객 반론 처리 -불만족, 가격 반론
7	영업 상담 성공 스킬	15 영업 상담의 클로징 실패 시 협상 스킬의 발휘
		16 영업 협상의 전략과 스킬

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1	영업 상담 이해	• 영업의 특징 및 영업 프로세스 • 상담의 중요성 • 영업 상담 프로세스
2	상담 오프닝 스킬	• 고객 유형의 종류 및 대응법 • 고객 중심의 대화 시작 방법 • 상담 매너
3	니즈 파악 스킬	• 고객의 숨은 니즈 파악 • 기본 질문 스킬
4	고급 질문 스킬	• 고급 질문 스킬 • 질문의 활용 노하우
5	솔루션 제안 설명 스킬	• FAV 설명 스킬 • 설명 근거 제시 방법
6	클로징 스킬	• 영업 상담의 클로징 이해 • 클로징 기술 활용 • 상담 프로세스 스크립트 작성
7	반론 처리 스킬	• 고객 반론의 종류 • 고객 반론의 처리 프로세스 • 상담 프로세스 Role Play
8	영업 상담 성공 스킬	• 클로징 실패 시 협상 전략과 스킬 • 협상 대안 개발 및 영업 성공

Value Selling을 통한 거래 확대,

# 핵심 거래처 관리 전략

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1  핵심 거래처 관리의 중요성	1	Why Value Selling?
	2	Value Selling란 무엇인가?
	3	어떤 거래처에 Value Selling를 적용하는가?
	4	Value Selling Process와 1단계 정보수집
	5	2단계: 상황분석 : 거래처 분석
	6	2단계: 상황분석 : 자사 분석
	7	2단계 : 거래처 관계목표 설정
	8	3단계: 제안기회 도출 (1)
	9	3단계: 영업기회 창출 (2)
2  핵심 거래처 관리 프로세스	10	4단계: 액션 플랜

## | 오프라인 커리큘럼

	차시명	교수법
1	핵심 거래처 선정 실습	개인실습 토론
2	핵심거래처 정보 수집 하기	개인실습 토론 그룹 워크샵
3	자사와 거래처 상황분석 실습(1)	그룹 워크샵 토론 토론 개인실습
4	자사와 거래처 상황분석 실습(2)	토론 발표 피드백 및 코칭
5	제안 기회 도출 전략 수립	강의 토론 및 작성 발표 피드백 및 코칭
6	핵심 거래처 관리 액션 플랜 작성	강의 토론 및 발표 피드백 및 코칭
7	전체 발표	토론 및 작성 발표

# 버츄얼 셀링

, 만나지 않았지만 계약합니다.

## | 온라인 커리큘럼

모듈명		차시명
1 뉴노멀 시대, 비대면 세일즈 기초 전략	1	비대면 세일즈의 첫 단계, 전략 수립
	2	비대면 세일즈의 신뢰구축
	3	온라인 미팅 준비하기
2 온라인 미팅 전략	4	고객을 인게이지시키는 미팅
	5	온라인 영향력 유지하기
	6	온라인 세일즈 스피치
3 비대면 세일즈의 사후관리 스킬	7	온라인 세일즈 사후관리 전략

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1 고객 신뢰의 첫 단추	온라인 미팅에서 신뢰의 중요성 신뢰감을 심어줄 수 있는 이미지 요소 전문적인 조언자가 되기 위해 유념해야 할 것들	개별 실습 조별 공유 조별 토론
2 온라인 세일즈 환경의 이해	온라인 미팅 전 기술/시각자료 등을 준비하는 방법 미팅 전 사전 조사	개별 실습 조별 공유 조별 토론
3 온라인 미팅의 시작	아젠다 제시문구 스피치 아이스브레이킹 기법 연습	개별 실습 조별 공유 조별 토론
4 온라인 세일즈 스피치의 구조화	사실-증거-이익의 구조 바탕의 솔루션 확신을 주기 위한 언어, 비언어 커뮤니케이션	개별 실습 조별 토론 강사 코칭
5 고객을 인게이지 시키는 질문	온라인 상황에서 질문의 중요성 질문의 4가지 유형	개별 실습 조별 토론 강사 코칭
6 전달력을 높이는 온라인 세일즈 스피치	거절 극복을 위한 질문법 재진술을 문구를 통한 거절 극복	개별 발표 강사 코칭
7 고객의 인식관리와 거절처리	거절 처리 방법 인식 확인 방법	개별 실습 그룹 활동 강사 코칭

# 세일즈\_강사 프로필

## 사례로 배우는 관리회계



박 주 민

프론티어비즈 대표

### [학력/경력]

현) 프론티어비즈 대표  
현) 한국표준협회 경영전문위원  
현) (사)한국코치협회 인증코치  
전) (주)삼성전자 국내영업사업본부 영업대표  
전) (주)포렌직하우스코리아 영업본부장  
전) (주)나인호르츠미디어 전략2본부 수석부장  
2018 대한민국 명강사 경진대회 최우수상 수상(대한민국 명강사 제229호 선정)  
(주)삼성전자 100인의 영업인상 (국영사)  
고려대학교 언론대학원 석사 졸업

### [강의분야]

B2B 영업 3종 : ①콜드콜링 신규개척 ②영업관리자 역량개발  
③영업 상담 스킬 외 세일즈 리더십

### [저서/프로젝트]

'프로미스' 콜드콜링, 상위1% 세일즈 리더들의 특급 노하우 [2019. 04 더로드]

## 하이퍼포머가 챙기는 영업의 디테일, 전략적 영업관리



홍 종 혁

세일즈 마스터 컨설팅 대표이사

### [학력/경력]

현) 세일즈 마스터 컨설팅 대표이사/ 전임강사 (2006 ~ 현재)  
현) Miller Heiman 한국 파트너  
전) 현대해상화재보험 광화문 영업소장  
전) 계동사 영업교육팀  
전) 현대산업개발 아이서비스 경영지원팀  
전) 한미파손스 인사팀  
전) SK 브로드밴드 유통망기획팀  
전) LG전자 인재육성팀

### [강의분야]

B2C영업 : 가망고객발굴, 고객상담스킬, 영업협상스킬, 고객 유형별 응대스킬, 거절처리 기법, 고객관계증진 스킬, 영업마인드 구축, 세일즈 코칭  
B2B 영업 : 가망 거래처 발굴, 영업기회 획득 전략수립, 시나리오 플래닝 세일즈, 반드시 이기는 프리젠테이션, B2B특화 세일즈 협상, 핵심 거래처 관리전략, 영업현장 문제해결 과정, 영업 의식 혁신, 세일즈 코칭 / 영업목표관리  
B2CH(채널) : 채널영업 상담스킬, 전략적 채널 관리, 지피지기 영업협상스킬, 채널 컨설팅 기법, 핵심 채널 관리전략, 영업의식혁신, 영업현장 문제해결 과정, 세일즈 코칭

### [출강이력]

금융기업, 제조A기업, 제조B기업, 제조C기업, 제약기업, 유통기업, 물류기업, 서비스기업 외 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 세일즈\_강사 프로필



## 홍 현 영

데일카네기코리아 기업컨설팅  
사업본부 본부장(상무)

### [학력/경력]

현) 데일카네기코리아 기업컨설팅 사업본부 본부장(상무)  
삼성생명 영업전략팀 / AM 사업부 교육담당  
미) Dale Carnegie Course® 강사  
미) Leadership Training for Managers 강사  
미) High Impact Presentation 강사  
미) Dale Carnegie Sale Course 강사  
데일카네기 글로벌 세일즈 매니저 어워드 4회 수상  
서강대학교 국문학 / 신문방송학  
서강대학교 경영대학원 MBA 석사

### [강의분야]

세일즈, 리더십, 성과관리, 커뮤니케이션, 코칭, 프레젠테이션

### [출강이력]

7 Habits 퍼실리레이터과정 수료  
삼성전자, 현대자동차, GS리테일, 스와치그룹코리아, 아우디 코리아, 폭스바겐 코리아, 소니 코리아, 농협, 한겨레 신문, Kotra, 기업은행, 외환은행, 푸르덴셜 생명 등 다수



## 데일 카네기의 성과를 이끄는 세일즈 리더십

## 고객에게 가치를 제안하는 Insight Selling Skill



## 심재우

예스비컨설팅 대표

### [학력/경력]

현) 예스비컨설팅 대표  
전) 미국/영국 허스웨이트 한국 파트너 및 B2B SPIN셀링 국제공인 마스터트레이너  
전) 현대자동차 연구소  
전) General Electric (U.S.A.)  
아주대학교 기계공학과 기계공학 전공 (석사)

### [강의분야]

세일즈, 협업리더십, 회의진행 스킬, 퍼실리레이션 스킬 등

### [출강이력]

삼성전자, 삼성전기, 삼성물산, 삼성생명, 현대자동차, 현대모비스, 현대제철, 현대하이스코, 현대증권, 현대미포조선, LG전자, LG디스플레이, SK, SK하이닉스, SK텔레콤, SK네트웍스, GS칼텍스, GS리테일, GS네오텍, 포스코, GE, 마이크로소프트, IBM, HP, 노바티스, SAP, 머크, MSP, 스탠다드차타드, TNT

### [저서]

1% 위대한 기업은 어떻게 일하는가  
GE의 핵심인재는 어떻게 단련되는가  
YOU&I 화법으로 시작하라  
잭 웰치처럼 프레젠테이션하라  
잭 웰치의 세일즈 노트  
등 다수

# 세일즈\_강사 프로필

## 주도권을 갖는 고수의 상담 전략, 영업상담 프로세스



백진호

B2B 세일즈 컨설팅 대표

### [학력/경력]

현 B2B 세일즈 컨설팅 대표 컨설턴트

현 Millerheiman, Achieve, Powerbase, Forum, Bay Group 교육 이수

前 엑스퍼트 컨설팅 / 전임강사 / Achieve Global 세일즈 트레이너

前 A.S.K. Solutions 한국지사 / 영업 이사 / Cisco Systems 세일즈 트레이너

前 한국 HP / 영업 과장

前 대우중공업 / 엔지니어

한양대학교 대학원 산업공학과 석사

한양대학교 산업공학과 학사

### [강의분야]

영업 상담, 영업 협상, 핵심 거래처 관리 전략, 영업 전략, 신규 고객 개발

### [출강이력]

SK텔레콤, SK브로드밴드, LG유플러스, LG전자, HLDS, LG디스플레이, SK텔링크, 삼성 SDS, LG CNS, SK C&C, 포스코ICT, 대림 I&S, 코오롱아이넷, 롯데정보통신, 동아제약, 한화제약, 일성신약, 경보제약, 종근당, 셀트리온제약, 한국로슈, 삼성카드, 롯데카드, 현대 카드, BC카드, 삼성생명, 교보생명, 현대해상화재, 현대캐피탈, 금융연수원, 코리안리 외 다수

## Value Selling을 통한 거래 확대, 핵심 거래처 관리 전략



홍종혁

세일즈 마스터 컨설팅 대표이사

### [학력/경력]

현) 세일즈 마스터 컨설팅 대표이사 / 전임강사 (2006 ~ 현재)

현) Miller Heiman 한국 파트너

전) 현대해상화재보험 광화문 영업소장

전) 계동사 영업교육팀

전) 현대산업개발 아이서비스 경영지원팀

전) 한미파손스 인사팀

전) SK 브로드밴드 유통망기획팀

전) LG전자 인재육성팀

### [강의분야]

B2C영업 : 가망고객발굴, 고객상담스킬, 영업협상스킬, 고객 유형별 응대스킬, 거절처리 기법, 고객관계증진 스킬, 영업마인드 구축, 세일즈 코칭

B2B 영업 : 가망 거래처 발굴, 영업기회 획득 전략수립, 시나리오 플래닝 세일즈, 반드시 이기는 프리젠테이션, B2B특화 세일즈 협상, 핵심 거래처 관리전략, 영업현장 문제해결 과정, 영업 의식 혁신, 세일즈 코칭 / 영업목표관리

B2CH(채널) : 채널영업 상담스킬, 전략적 채널 관리, 지피지기 영업협상스킬, 채널 컨설팅 기법, 핵심 채널 관리전략, 영업의식혁신, 영업현장 문제해결 과정, 세일즈 코칭

### [출강이력]

금융기업, 제조A기업, 제조B기업, 제조C기업, 제약기업, 유통기업, 물류기업, 서비스기업 외 다수

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 세일즈\_강사 프로필



## 버츄얼 셀링, 만나지 않았지만 계약합니다



김 선 민

데일카네기코리아 강사

### [학력/경력]

데일카네기코스(Dale Carnegie Course) 트레이너  
하이임팩트프레젠테이션(High Impact Presentation) 트레이너  
서울과학기술대학교 행정학과 졸업

### [강의분야]

### [자격증]

Digital Trainer Certification by DCA  
Digital Producer Certification by DCA  
MBTI FROM M, FROM Q 검사 및 강의자격 보유

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

**놀면서 배우자.  
휴넷 고유의 HRD 솔루션, ARGO**

# 게임러닝, ARGO

현업에 가까운 시뮬레이션



현업 및 현장과 유사한 문제상황과 체험 기회를 제공

즉각적 피드백으로 탁월한 기억 각인



명확한 목표와 즉각적인 보상 & 피드백 제공하여 학습한 내용을 더 오랫동안 기억할 수 있음

팀 경쟁 & 팀원 간 협업을 통해 높은 교육 몰입



팀 간 경쟁과 팀원 간 협업을 통해 흥미를 유발하여 학습자의 몰입과 참여를 제고하고 집중력을 증대



가상의 기업사례로 전략적 의사결정과 경쟁을 직접 경험하는 시뮬레이션형 게임러닝



조직의 성과 창출을 위한 리더십 역량을 함양하는 어드벤처형 게임러닝

※ 게임러닝 : 게임과 교육을 연계하여 학습효과를 제고하는 학습형태로, 게임을 플레이하면서 자연스럽게 역량을 함양하는 것을 목표로 함

# 경영

의 모험을 떠나라, ARGO

## | 온라인 커리큘럼

모듈명	차시명
1 회계재무 기초이론	1 회계정보의 이해와 활용
	2 기업의 자산운영에 대한 이해
	3 자금조달과 재무안정성평가
	4 경영성과평가를 위한 회계정보
	5 재무제표를 이용한 재무안정성과 수익성 분석
	6 재무제표를 이용한 성장성과 활동성 분석
	7 제조원가의 구성
	8 원가정보를 활용한 손익분기점 분석

## | 오프라인 커리큘럼

모듈명	차시명	교수법
1 기업인수 의사결정과 경영프로세스의 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 기업인수 과정과 재무상태표의 구성 이해</li> <li>• 손익계산서의 구성</li> <li>• 기업의 재무비율을 통한 안정성과 수익성 파악</li> <li>• 기업의 조직구조의 이해와 업무 파악</li> <li>• 경영프로세스의 이해</li> </ul>	게이미피케이션 실습 토론 피드백
3 1차년도 경영 "기업의 현상태를 파악하고 진단한 후 미래를 준비하라."	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업순환주기 파악</li> <li>• 운전자금 해결방안 모색</li> <li>• 자금수요 판단</li> <li>• 회계처리의 이해와 재무상태와 경영성과 파악</li> <li>• 2차년도 경영전략 수립</li> </ul>	게이미피케이션 실습 토론 피드백
5 2차년도 경영 "성장을 위한 초석을 다져라."	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자금조달의 장단점을 숙지한 의사결정</li> <li>• 매출성장을 감안한 종합예산 편성</li> <li>• 투자자산 처분관련 회계처리</li> <li>• 원재료 공급시스템 구축과 매출채권의 대손발생</li> <li>• 3차년도 경영전략 수립</li> </ul>	게이미피케이션 실습 토론 피드백
7 3차년도 경영 "끊임없는 변화와 성장을 위한 경영을 하라."	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 투자 및 자금조달의 의사결정 실행</li> <li>• 신규 인력충원 관련 방안</li> <li>• 거래처의 지급능력 파악</li> <li>• 경영전략과 연계되는 재무적 성과 분석</li> </ul>	게이미피케이션 실습 토론 피드백
8 올바른 경영 의사결정을 위한 Total Review	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경영의사결정이 재무안정성에 미치는 영향</li> <li>• 경영의사결정이 수익성에 미치는 영향</li> <li>• 토론 내용 발표 및 피드백</li> </ul>	실습 토론 피드백 Q&A

# 리더십

의 모험을 떠나라, ARGO

## | 온라인 커리큘럼



모듈명	차시명
1 리더십 기초이론	1 리더십이란 무엇인가?
	2 비전을 제시하고 공유하는 리더
	3 변화와 혁신을 이끄는 리더
	4 임파워먼트 리더
	5 직원을 육성하는 코칭 리더
	6 봉사와 섬김의 서번트 리더
	7 성과창출을 위한 전제조건
	8 몰입과 동기부여
	9 의사결정과 문제해결
	10 Over Communication
	11 최강팀, 고성과 조직 만들기
	12 리더로 성장하기

## | 오프라인 커리큘럼



모듈명	차시명	교수법
1	당신이 알아야 할 리더십	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
2	비전을 제시하는 리더	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
		게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
4	변화혁신을 이끄는 리더	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
		게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
5	힘을 나누고 의사결정 하는 리더	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
		게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
6	코칭하는 리더	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
7	일할 동기를 주는 리더	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백
8	성과를 창출하는 최강 조직	게이미피케이션 실습/토론/빌표 피드백



## 유 수 정

허들러스 대표

### [학력/경력]

현) 한국금융지능연구소 소장  
현) (주)KG에듀원 재무/회계교육 대표강사  
현) 한국회계정보학회 이사  
전) 신흥대학경상정보계열 겸임교수  
전) 한국세무학회 이사  
한양대학교 인재개발교육학과 석사

### [강의분야]

기업 회계 및 재무 / 재테크 / 경영시뮬레이션

### [출강이력]

자산관리공사, 보령그룹, KT, LG생활건강, LG생명과학, 모어리치텍, 삼호, 동부그룹, 한국마사회, 동양인재개발원, 효성그룹, 미래에셋증권, 한국타이어, 성신양회공업, 한화, 진로발렌타인스, 보험연수원, 대림산업, 유니레버코리아, 포스데이타, 제너시스, 세정, 신세계그룹, 한국방송공사, 쌍용자동차, 애경유화, 네오위즈, GS칼텍스정유, 동아제약, 한진해운, 우리은행, 대우캐피탈, 유한킴벌리, 모토로라코리아, 현대해상, 교보증권, 삼양사, LG패션, 일양약품, 만도, 동화홀딩스, 세아홀딩스, 롯데백화점, 롯데면세점, 롯데손해보험, 롯데마트, 롯데리아, 롯데햄, 롯데호텔, 롯데홈쇼핑, 상호저축은행중앙회, 삼표그룹, 웅진씽크빅, KG그룹 외 다수

## 경영의 모험을 떠나라, ARGO

## 리더십의 모험을 떠나라, ARGO



## 이 영 범

에듀탈란트 대표

### [학력/경력]

현) 에듀탈란트 대표  
전) 위캔컨설팅 소장  
전) 웅진코웨이 개발 교육팀장  
한양대학교 인재개발교육학과 석사

### [자격]

7 Habits 퍼실리레이터과정 수료  
TA(교류분석) 강사과정 수료  
소중한 것 먼저 하기(WMM) 퍼실리레이터 과정 수료  
Effective Negotiation Skill (협상스킬) 전문강사과정 수료  
DiSC 세일즈 강사양성과정 수료  
싱가풀 SQC CS 과정 수료  
일본 JAL아카데미 CS 강사과정 수료  
써클케이 USA 코칭/멘토링 과정 수료  
TNT 비즈니스 협상 공인강사 (위캔컨설팅)

### [강의분야]

공통가치 / 변화 혁신, 리더십 / 리더십일반, 리더십 / 셀프리더십, 비즈니스 스킬 / 휴먼네트워킹, 비즈니스 스킬 / 설득커뮤니케이션, 비즈니스 스킬 / 협상

※강사 오프라인 섭외는 러닝저니R&D팀과 협의

# 운영 서비스

---

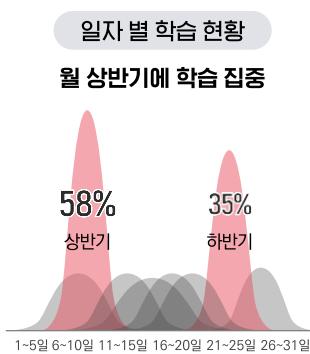
01. 휴넷 운영 서비스의 특징

02. FAQ

# 데이터 기반 운영 서비스 제공

최신 IT기술 기반 학습관리 서비스로  
학습 몰입도 증대

## 러닝메이트 학습데이터 기반 맞춤독려로 ‘학습수료율 제고’



### 학습 특성 분석을 통한 맞춤 독려

- 학습활성화를 위해 오후시간 집중 독려
- 주말/공휴일 독려 지양

### 학습 특성 분석을 통한 맞춤 독려

- 월 하반기 학습부진 방지 위한 집중 독려 (SMS 5회, 매일 10회 이상)
- 수료 충족 대상자는 안내 최소화 (SMS 3회, 매일 3회)



## 챗봇 서비스 학습현황 파악 및 관리의 간편화 자체기술

1년간 충분히 학습

“  
챗봇의 누적 학습에 따른  
고도화로 서비스 품질 향상

### AI챗봇

학습의 흥미를 높이고 수강생의 비서역할과  
교육 컨설턴트로서의 역할



전문운영팀 기반  
24시간 365일 무중단 과정운영

## 365일 인하우스 고객행복센터

365

365일 학습 문의 응대



학습 및  
기술상담

평 일 : 08:00 ~ 18:00  
토요일 : 09:00 ~ 18:00

## 2011년 콜센터 인하우스 전환 및 정규직화

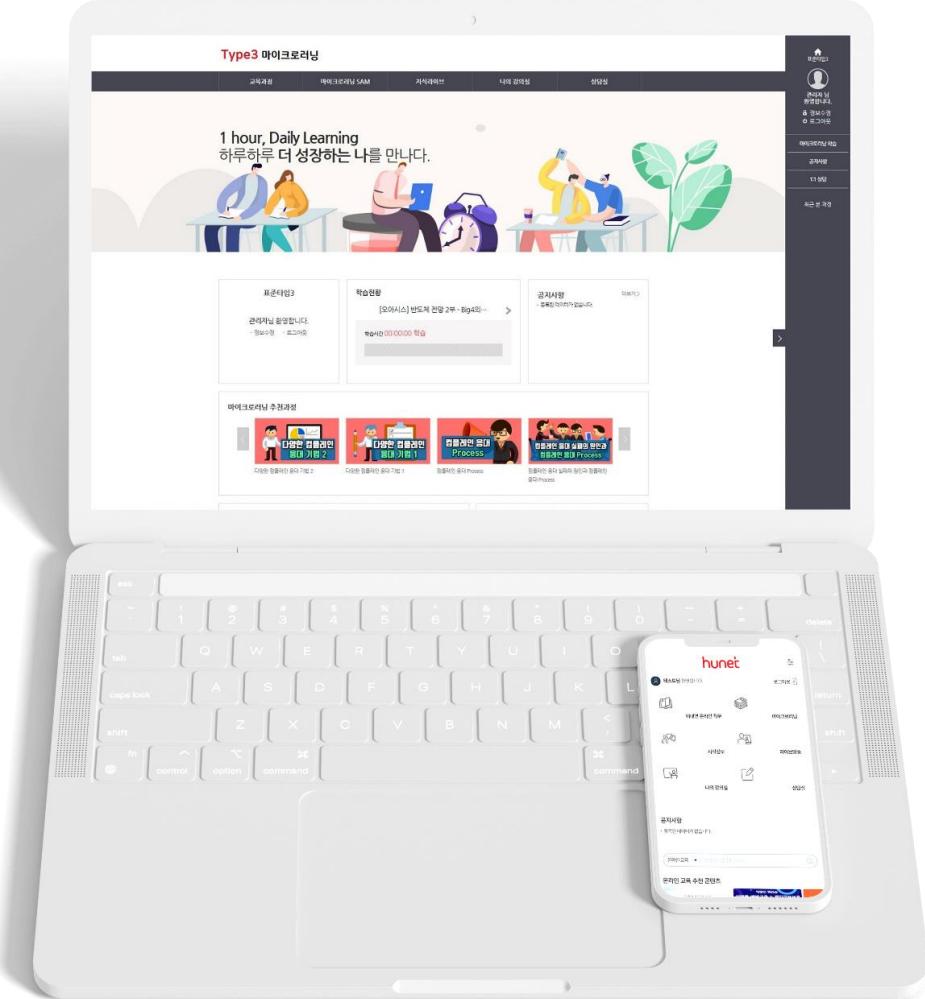
- 2011년 콜센터 인하우스 전환 및 정규직화
- 책임감과 사명감 있는 인력으로 지속 육성관리

100%

CTI상담 시스템으로 실시간 완벽 응대

- 실시간 답변 가능한 정보공유 사이트 운영
- 학습관리 시스템
- 튜터관리 시스템

# 기업전용 표준연수원/관리자페이지 제공



## 편리한 화면 구성으로 학습자 편의성 증대

- 과정을 빠르고 쉽게 검색하고 학습할 수 있는 메뉴 구성
- 모바일-pc 100% 연동, 언제 어디서나 쉽게 상시학습 가능
- 팝업형 플레이어로, 학습중 다른 콘텐츠 확인 및 앱구동 가능

## 5~7분 사이 짧은 마이크로러닝 활용 가능

- 심플한 강의 구성으로 모바일 중심 스마트러닝 구현
- 전문직무/ 리더십/ 외국어/ 비즈니스스킬/ 컬쳐&라이프/비즈특강 실무에 바로 적용 가능한 콘텐츠 구성

## 학습현황을 한눈에 파악 가능한 관리자페이지 제공

- 축적된 학습 데이터 기반으로 학습관리를 쉽고 빠르게
- 다양한 통계/보고서 엑셀 다운로드 기능을 제공함으로써 행정업무 시간 절약

# 기업직업훈련카드 FAQ

**Q1.** 기업직업훈련카드를 활용하여 교육 미수료 시, 지원금이 제공되나요?

**A1.** **기업직업훈련카드는 미수료시에도 지원금이 제공됩니다.**

---

**Q2.** 기업직업훈련카드를 발급받았습니다. 전용 과정이 아닌 환급과정도 함께 사용할 수 있나요?

**A2.** **아니오. 기업직업훈련카드 지원금을 모두 소진한 뒤에 일반 고용보험 환급과정을 학습할 수 있습니다.**

---

**Q3.** 이미 다른 환급과정을 들고 있는데 중복 지원 가능한가요?

**A3.** **다른 고용보험환급과 중복 지원 가능합니다.**

**단, 사업주 훈련 지원금 한도 내에서 지원이 가능하오니 반드시 잔액 확인이 필요합니다.**

---

**Q4.** 사업주 훈련 지원금 잔액은 어떻게 확인하나요?

**A4.** **사업주훈련포털 (HRD-NET) <https://www.hrd.go.kr/> 접속 ▶ 법인인증서 로그인 ▶ my서비스 ▶ 사업주훈련 ▶ 지급가능 금액 조회**

---

**Q5.** 우리 기업이 우선지원대상 기업인지 어떻게 알 수 있나요?

**A5.** **근로복지공단을 통해 사업자 등록번호, 사업자관리번호를 말씀하시면 해당 여부 확인이 가능합니다. ☎ 근로복지공단 1588-0075**

새로운 시대를 준비하는 교육 방식,  
**휴넷**이 함께 하겠습니다.

감사합니다.