



에스비컨설팅 교육 프로그램 안내

(45가지 + 스마트워크 & 워크스마트 컨설팅)

Salary+0 Job Interview+1[®]



스마트워크 맵 교육 프로그램



SmartWork Map 창닫기

※ 아래 그림을 클릭하면 해당 사이트로 이동합니다.

- Work Smart**
 - Smart Thinking
 - Smart Working
 - Smart Culture
 - Smart Leadership
 - Smart Job-Talent
 - Smart Learning & Teaching
- Smart GWP**
 - Flexible Space
 - Flexible Time
 - Flexible Place
- Smart ICT**
 - IT Infra
 - Smart Device
 - Smart SNS
 - Smart Digital Storytelling & UCC
 - Smart Cloud Computing & On-line Collaboration
- Smart Networking**
 - Goal
 - Strategy
 - Target
 - Tools
- Smart Marketing**
 - Loyalty
 - WOM

SB Consulting



'Salary+0, Job Interview+1'TM

1.	SNS와 소셜 웹, 페이스북 교육 안내	4
2.	스마트워크와 온라인 협업도구 교육	7
3.	SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법	11
4.	디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정	13
5.	스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육 과정	16
6.	클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육 과정	18
7.	워드프레스로 홈페이지 구축하기 교육 과정	22
8.	프레젠테이션 / 키스 프레젠테이션 (이미지스토밍) / 프레지(Presi)	23
9.	설득 커뮤니케이션	32
10.	유앤아이(YOU&I) 화법	35
11.	인사이트 셀링	37
12.	인사이트 셀링 전략	54
13.	KABO (Key Account Business Opportunity) 주요 고객 비즈니스 기회 창출을 위한 세일즈 코칭 & 컨설팅	71
14.	창의성과 비주얼 씹킹	75
15.	창의적 협업과 집단창의력	77
16.	문서작성 (기획서 / 제안서)	78
17.	리더십	79
18.	성장 전략을 위한 1시간 기획서(1 Hour Plan)	80
19.	프로젝트 매니지먼트	82
20.	세일즈 코칭	83
21.	비즈니스 코칭	84
22.	문제해결 퍼실리테이션 (타운미팅)	85
23.	아이디어스토밍 - 문제해결 퍼실리테이션 (일반미팅)	87
24.	CAP(변화가속화 프로세스)	97
25.	전략적 협상	99
26.	창발적 강의 스킬	100
27.	글로벌 CEO 리더십 코칭	104
28.	성장리더십과 코칭	105
29.	하이퍼포머 만들기- 직원 역량 개발 및 성장 코칭전략	106
30.	경영전략 리더 만들기 - 이글아이 전략	108
31.	멘토링	116
32.	리더십 파이프라인 시스템 개발	117
33.	비즈니스 스토리텔링	118
34.	워크샵/식스시그마 타운미팅 방식으로 진행하기	130
35.	다국적기업 세일즈로 취업하기	126
36.	"취강(취업경쟁력 강화) A1 프로젝트" 과정	137
37.	채용면접관/입학사정관/선발면접관을 위한 "10 10 10 면접" 스킬	140
38.	5일만에 끝내는 100전 100승 취업 비법	143
39.	대학교수와 직원들을 위한 취업진로 지도자 교육	151
40.	NPS(순추천고객지수) 기본 교육	157
41.	아이패드로 프레젠테이션 하기	158
42.	SMA (Sales & Marketing Academy : 세일즈 & 마케팅 아카데미)	151
43.	NPS (순추천고객지수) - 컨설팅	163
44.	인셀랩(InSellLab) 상담능력검사	167
45.	휴먼모델젠 - 재능 찾기 및 진로 탐색	195
	스마트워크 & 워크스마트 도입 컨설팅	205
	회사 및 강사 소개	209

SNS와 소셜 웹, 페이스북, 협업도구 교육

• 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : (특강) 2~4시간
(실습) 2~4시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- SNS의 종류와 기능, 트렌드를 이해
- SNS를 효과적으로 활용하는 5단계 프로세스 - PASCO
- SNS를 기업 비즈니스 기회로 만들기 - 소셜 미디어 마케팅
- 소셜 미디어(SM)의 종류와 통합활용 방안 찾기
- 페이스북 전략적으로 활용하기
- 페이스북으로 마케팅을 하는 기업들의 성공사례
- 트위터 전략적으로 활용하기
- 나만의 시작 페이지 브라우저 사용법 (ony2clicks)
- 소셜 미디어용 브라우저 사용법 (RockMelt)
- 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법
- 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법
- 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 **스마트워크, 스마트티칭**에 접목하기

• 주 요 내 용

특강 : 2~4시간

시간	내용
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • SNS 종류와 기능의 이해 • SNS 미래 트렌드의 이해 • SNS를 효과적으로 활용하는 5단계 프로세스 - PASCO • SNS를 기업 비즈니스 기회로 만들기 - 소셜 미디어 마케팅 • SNS를 마케팅과 세일즈에 활용하는 기업들의 성공 사례 소개 • SNS를 통한 바이럴/버즈 마케팅/세일즈 전략 • SNS로 세일즈 커뮤니티를 만들고 활용하는 5가지 원칙 - RKCCC
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • 소셜 미디어(SM)의 종류와 통합활용 방안 찾기 • 페이스북 전략적으로 활용하기 - PIPF • 페이스북으로 마케팅을 하는 기업들의 성공사례 (팬 페이지) • 트위터 전략적으로 활용하기 : 이벤트 전략 / 바이럴, 노이즈 마케팅
1	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법 • 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법 • 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 스마트워크, 스마트티칭에 접목하기

실습 : 2~4시간

시간	내용
2	<ul style="list-style-type: none"> • 페이스북의 기본 사용법 • 페이스북의 고급 사용법 (그룹, 페이지) • 나만의 시작 페이지 브라우저 사용법 (only2clicks) • 소셜 미디어용 브라우저 사용법 (RockMelt)
2	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹 도구 (Google Docs, 크롬 앱) • 스마트워크, 스마트티칭을 위한 온라인 협업도구들 (Prezi, Vyew, Weebly, SlideRocket 외)



SNS와 소셜 웹, 페이스북, 협업도구 교육

SNS를 효과적으로 활용하는 프로세스와 액티비티

프로세스



액티비티

- 프로필 관리** (사진, 정보, 친구, 담벼락 글)
- '좋아요', '댓글, 온라인 그룹/오프라인 모임 참가**
- 친구 찾기**
- 친구 맺기 그룹 만들기**
- 행사, 이벤트 오프라인 모임 진행**

by 심재우 ©2010. 12. 19.

SNS 커뮤니티를 성공시키는 5가지 원칙 - RKCC



SNS를 왜 하려는가?

궁극적 목적은 새로운 비즈니스를 만드는 것이다!

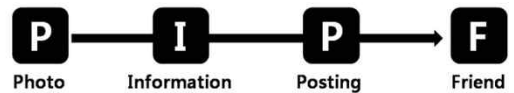
- IDEA Creativity(창의성)**
- Collaboration(협업)**
- Contribution(기여)**
- Key Driver(리더+스테프)**
- Relationship(관계)**

- 집단창의성을 극대화 시킨다
- 창의성이 없으면 차별화가 없고, 그러면 비즈니스 기회도 없다
- 창의성 개발은 지식이 아니고 소셜의 영역이다(리얼리타임 & 집단)
- 비즈니스 기회 창출을 위한 협업 추구(온라인 & 오프라인)
- 각자의 경험과 능력으로 협업 추진
- 봉사(Help) - 다른 구성원의 성장을 돕는다
- 공유(Teach) - 글을 로스팅 하거나 강의를 한다
- 역할분담(Role) - 각각 가진 능력이나 재능으로 포지션 기여
- 유능한 리더의 리더십
- 명확한 커뮤니티의 목표(비즈니스 기회 창출 & > 사회적 정의에 부합)
- 자기 리더(스타프) 발굴 및 육성
- 구성원들은 온라인과 오프라인에서 적극적으로 교류
- 공동학습을 통해 협업을 위한 기초를 다진다(지식공유, 협업도구 제독)

by 심재우 ©2011. 1. 17.

페이스북에서 친구 맺기를 하는 4가지 원칙

프로세스



액티비티

- 자신이 누구인지 알려주는 가장 중요한 것이 얼굴사진이다.
- 자신의 얼굴이 제대로 보이는 사진을 날려라
- 동물이나 사물은 프로필 사진이 될 수 없다.
- 동물이나 사람 등에 관심이 있다면 '팬 페이지'를 만들어라
- 정보를 충실하게 그리고 거짓 없이 날려라
- 정보가 없는 사람은 다른 사람의 친구가 되기 어렵다
- 있는 그대로의 사실만 날려라. 거짓 정보는 곧 탄로나고, 큰 문제로 커진다.
- 자신의 담벼락에 쓴 글은 자신이 어떤 사람인지를 보여준다
- 친구의 담벼락에 쓴 글도 중요하다
- 글의 주제와 방향은 제목을 하는 목적과 무관시켜라
- 진박적인 글쓰기가 중요하다. 아무 생각 없이 생각이 나는 대로, 혹은 손이 움직이는 대로 쓰지 말라라
- 친구를 보면 그 사람을 알 수 있다
- 소셜 네트워크에서 자신의 신용도는 친구가 누구인지에 따라 결정된다
- 좋은 친구를 가진 사람이 소셜 개리빌(자본)이 좋은 사람이다
- 친구를 선택할 때에도 'PDP' 원칙을 지켜라

by 심재우 ©2011. 1. 5.

SNS 활용 7단계 전략

How



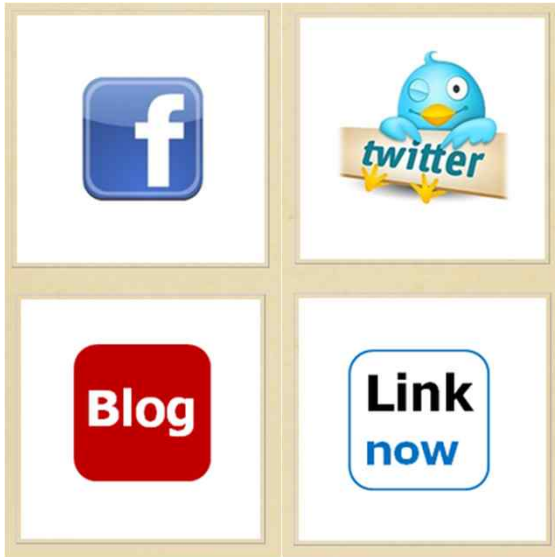
What

Purpose SNS Social Capital Off-Line Business Tools Capability

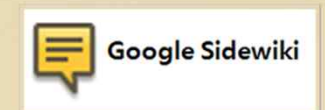
- SNS를 통해 추구하려는 핵심인 목적이나 목표가 만들어(비즈니스, 소셜, 문화) - 구체적인 목적 없이 시작하면 나중에는 유지할 수 없는 열등한 결과로 이어진다
- 대부분의 사람들이 다가가 무관한 목적 없이 참여한다. 따라서 목적을 가지는 것만으로도 남보다 차별성과 우위성을 가질 수 있다
- 목적에 부합하는 핵심인 SNS에 참여하고 - 정보와 글을 올리고 교류하라 - 되도록 많은 다양한 소셜 채널을 사용하라. 그리고 그것들을 활용하여 관리하라
- 좋은 인맥이 자신이다 - SNS를 하는 목적에 부합하는 인맥을 확장하라 - 개인 분야의 온라인 리더나 영향력 있는 사람과 인맥을 맺어라 - 인맥만 연결되는 것은 아니다 - 즉각적으로 소통하고 교류하라 - 단순한 팔로워가 되지 말고 팔상 리더가 되어라 - 자신도 오프라인 리더로 만들어라
- 온라인 인맥을 오프라인 모임으로 연결시켜라 - 사람은 직접 만나서 대화를 해야 신뢰가 생긴다 - 오프라인 모임에 적극 참여하고 활동하라 - 온라인 인맥은 오프라인 인맥을 위한 주춧돌이다
- 오프라인 모임에서 만난 사람들과 함께 비즈니스를 실행하라 - 서로 다른 각자의 능력과 경력을 모아서 협업 프로젝트를 해라
- 온라인 필업을 가능케 하는 비즈니스 수형 능력이다 - SNS 도구 외에도 구글 크롬, 아이디어, 웹인도구를 활용할 수 있어야 자기의 역량을 충분히 할 수 있다 - 이렇게 인정을 받으면 또 다른 프로젝트에 초대 받을 수 있다
- 핵심은 자신의 수형 능력이다 - 창의적 만들고 실행할 수 있는 역량과 스킬 개발하라 - 최고의 역량과 스킬을 가질 수 있다 - 많은 기회가 프로젝트에 초대 할당되고 주도할 수 있다

by 심재우 ©2011. 1. 7.

SNS와 소셜 웹, 페이스북 교육 과정



Google Chrome Web - Collaborating Tools



스마트워크(Smart Work) 교육

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : (특강) 2~6 시간
(실습) 2 시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- 스마트워크에 대한 이해
- 스마트워크 현황과 트렌드 이해
- 스마트워크가 주는 시사점 찾기
- 스마트워크 실시 성공 사례를 통해 배우는 교훈과 시사점
- 스마트워크를 위해 준비할 사항들
- 스마트워크를 위해 필요한 7가지 스킬
- 스마트워크를 지원하는 온라인 협업도구들 이해와 실습
- 스마트워크와 디지털 티칭/ 디지털 러닝의 관계 이해
- 실습을 통한 온라인 협업도구 익히기



스마트워크(Smart Work) 교육

• 주 요 내 용

특강 : 2~6시간

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> 스마트워크란 무엇인가? <ul style="list-style-type: none"> - 스마트워크의 정의 - 정부의 추진 계획 - 국내외 기업들의 추진 현황
1	<ul style="list-style-type: none"> 스마트워크가 주는 의미와 시사점 Work Faster / Better / Smarter 스마트워크 실시 기업들의 성공사례
1	<ul style="list-style-type: none"> 스마트워크 실시를 위해 준비할 5가지 (회사와 개인) <ol style="list-style-type: none"> 1. 소셜 네트워킹과 SNS 2. 온라인 협업도구 3. 개인 역량과 스킬 개발 4. 새로운 리더십 5. 소셜 커뮤니케이션 스킬
1	<ul style="list-style-type: none"> 스마트워크 협업에 필요한 7가지 (리더와 팀원) <ol style="list-style-type: none"> 1. 비즈니스 전략 수립 및 운영 스킬 2. 프로젝트 매니지먼트 스킬 3. 퍼실리테이션 스킬 4. 결과물 매니지먼트 스킬 5. 문제해결 도구 사용 스킬 6. 온라인 협업도구 사용 스킬 7. 열린 소셜 커뮤니케이션 스킬
2	<ul style="list-style-type: none"> 온라인 협업 도구를 <ul style="list-style-type: none"> - 협업 도구의 종류와 기능 - 협업 도구 사용법

실습 : 2~4시간

시간	내용
2~4	<ul style="list-style-type: none"> 온라인 협업 도구 사용법 실습 <ul style="list-style-type: none"> - 구글 크롬 웹 - Vyew - Slide Rocket - Springpad - Mind Map - Prezi(프레지) - 기타

스마트워크(Smart Work) 교육

스마트워크와 협업에 필요한 7가지 요소 (7 Elements for Smart Work & Collaboration)

리더

공동
(리더+팀원)



1. 비즈니스 전략 수립
및 운영 스킬



5. 문제해결 도구
(프로세스 + 툴킷)



6. 온라인 협업도구
사용법



2. 프로젝트 매니지먼트
스킬



3. 퍼실리테이션 스킬



7. 열린 커뮤니케이션
스킬



4. 결과물 매니지먼트 스킬

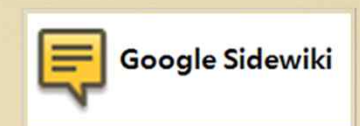
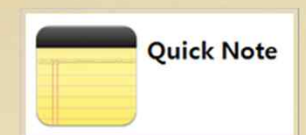
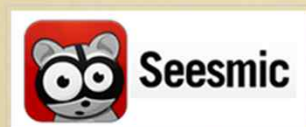
by 심재우 @2011. 1. 21.



스마트워크를 위한 온라인 협업도구들



Google Chrome Web - Collaborating Tools



SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법

· 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : (특강) 2~4시간
(실습) 2~4시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

· 목 표

- SNS의 종류와 기능, 트렌드를 이해
- SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리 원칙과 노하우
- SNS를 효과적으로 활용하는 5단계 프로세스 - PASCO
- SNS를 개인 브랜딩과 인맥확장 기회로 만들기
- 소셜 미디어(SM)의 종류와 통합활용 방안 찾기
- 페이스북 전략적으로 활용하기
- 트위터 전략적으로 활용하기
- 페이스북, 트위터, 유튜브, 계정 만들기 실습
- 전략적이고 효율적으로 소통하는 방법
- 나만의 콘텐츠를 만들고 활용하는 방법
- SNS 포트폴리오 구축하기

· 주 요 내 용

특강 : 2~4시간

시간	내용
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • SNS 종류와 기능의 이해 • SNS를 효과적으로 활용하는 5단계 프로세스 - PASCO • SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리 원칙과 노하우 • SNS를 효과적으로 활용하는 5단계 프로세스 - PASCO • SNS를 개인 브랜딩과 인맥확장 기회로 만들기 • SNS로 세일즈 커뮤니티를 만들고 활용하는 5가지 원칙 - RKCCC • SNS 포트폴리오 구축하기
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • 소셜 미디어(SM)의 종류와 통합활용 방안 찾기 • 페이스북 전략적으로 활용하기 - PIPF • 페이스북으로 브랜딩 및 마케팅 하는 성공사례 (팬 페이지) • 트위터 전략적으로 활용하기 : 이벤트 전략 / 바이럴, 노이즈 마케팅
1	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 앱과 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법

실습 : 2~4시간

시간	내용
2	<ul style="list-style-type: none"> • 페이스북 계정 만들기 • 페이스북 프로필 완성하기 • 페이스북 기본 기능 사용법 • 페이스북의 고급 사용법 (그룹, 페이지) • 트위터를 효과적으로 사용하는 방법
2	<ul style="list-style-type: none"> • 나만의 콘텐츠 만들기 • 구글 크롬 브라우저 • 구글 앱 (Google Docs, Gmail, 캘린더, 리더,외) • 구글 크롬 웹



SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법

SNS를 효과적으로 활용하는 프로세스와 액티비티

프로세스



액티비티

- 프로필 관리** (사진, 정보, 친구, 담벼락 글)
- '좋아요', '댓글, 온라인 그룹/오프라인 모임 참가**
- 친구 찾기**
- 친구 맺기 그룹 만들기**
- 행사, 이벤트 오프라인 모임 진행**

by 심재우 @2010. 12. 19.

SNS 커뮤니티를 성공시키는 5가지 원칙 - RKCC



SNS를 왜 하려는가?

궁극적 목적은 새로운 비즈니스를 만드는 것이다!

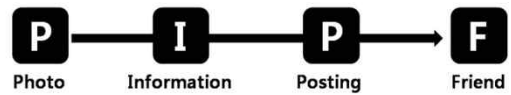
- IDEA Creativity(창의성)**
- Collaboration(협업)**
- Contribution(기여)**
- Key Driver(리더+스테프)**
- Relationship(관계)**

- 집단창의성을 극대화 시킨다
- 창의성이 없으면 차별화가 없고, 그러면 비즈니스 기회도 없다
- 창의성 개발은 지식이 아니고 소셜의 영역이다(리얼리타임 & 풀타임)
- 비즈니스 기회 창출을 위한 협업 추구(온라인 & 오프라인)
- 각자의 경험과 능력으로 협업 추진
- 봉사(Help) - 다른 구성원의 성장을 돕는다
- 공유(Teach) - 글을 로스팅 하거나 강의를 한다
- 역할분담(Role) - 각자 가진 능력이나 재능으로 포지션 기여
- 유능한 리더의 리더십
- 명확한 커뮤니티의 목표(비즈니스 기회 창출 => 사회적 정의에 부합)
- 자기 리더(스타프) 발굴 및 육성
- 구성원들은 온라인과 오프라인에서 적극적으로 교류
- 공동학습을 통해 협업을 위한 기초를 다진다(지식공유, 협업도구 제독)

by 심재우 @2011. 1. 17.

페이스북에서 친구 맺기를 하는 4가지 원칙

프로세스



액티비티

- 자신이 누구인지 알려주는 가장 중요한 것이 얼굴사진이다.
- 자신의 얼굴이 제대로 보이는 사진을 날려라
- 동물이나 사물은 프로필 사진이 될 수 없다.
- 동물이나 사람 등에 관심이 있다면 '팬 페이지'를 만들어라
- 정보를 충실하게 그리고 거짓 없이 날려라
- 정보가 없는 사람은 다른 사람의 친구가 되기 어렵다
- 있는 그대로의 사실만 날려라. 거짓 정보는 곧 탄로나고, 큰 문제로 커진다.
- 자신의 담벼락에 쓴 글은 자신이 어떤 사람인지를 보여준다
- 친구의 담벼락에 쓴 글도 중요하다
- 글의 주제와 방향은 제목을 하는 목적과 무관시켜라
- 진박적인 글쓰기가 중요하다. 아무 생각 없이 생각이 나는 대로, 혹은 손이 움직이는 대로 쓰지 말라라
- 친구를 보면 그 사람을 알 수 있다
- 소셜 네트워킹에서 자신의 신용도는 친구가 누구인지에 따라 결정된다
- 좋은 친구를 가진 사람이 소셜 개리빌(자본)이 좋은 사람이다
- 친구를 선택할 때에도 'PDP' 원칙을 지켜라

by 심재우 @2011. 1. 5.

SNS 활용 7단계 전략

How



What

Purpose SNS Social Capital Off-Line Business Tools Capability

- SNS를 통해 추구하려는 핵심인 목적이나 목표가 만들어(비즈니스, 소셜, 홍보) 구체적 목적 없이 시작하면 나중에는 유지할 수 없는 열등한 걸로 돌아선다
- 대부분의 사람들이 내가 위한 목적 없이 참여한다. 따라서 목적을 가지는 것만으로도 남보다 차별성과 우위성을 가질 수 있다
- 목적에 부합하는 핵심인 SNS에 참여하고
- 정보와 글을 올리고 교류하라
- 되도록 많은 다양한 소셜 채널을 사용하라. 그리고 그것들을 통합적으로 관리하라
- 좋은 인맥이 자산이다
- SNS를 하는 목적에 부합되는 인맥을 확장하라
- 개인 분야의 온라인 리더나 영향력 있는 사람과 인맥을 맺어라
- 인맥만 연결되는 것으로는 부족하다. 그들과 적극적으로 소통하고 교류하라
- 단순한 팔로워가 되지 말고 팔상 리더가 되어라
- 자신도 오프라인 리더로 만들어라
- 온라인 인맥을 오프라인 모임으로 연결시켜라
- 사람은 직접 만나서 대화를 해야 신뢰가 생긴다
- 오프라인 모임에 적극 참여하고 활동하라
- 온라인 인맥은 오프라인 인맥을 위한 주춧돌이다
- 오프라인 모임에서 만난 사람들과 함께 비즈니스를 실행하라
- 서로 다른 각자의 능력과 해야 신뢰가 생긴다
- 오프라인 해라
- 온라인 필업을 가능하게 하는 비즈니스 수형 능력이다
- SNS 도구 외에도 구글 크롬, 아이디어, 인맥도구를 사용할 수 있어야 자기의 역량을 충분히 할 수 있다
- 이렇게 인망을 받으면 또 다른 프로젝트에 초대 받을 수 있다
- 핵심은 자신의 수형 능력이다
- 창의적 만들고 실행할 수 있는 역량과 스킬을 개발하라
- 최고의 역량과 스킬을 가질 수 있다
- 많은 기회가 프로젝트에 초대 할 수 있다
- 항상 최고의 주춧돌이

by 심재우 @2011. 1. 7.

디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정

• 안 내

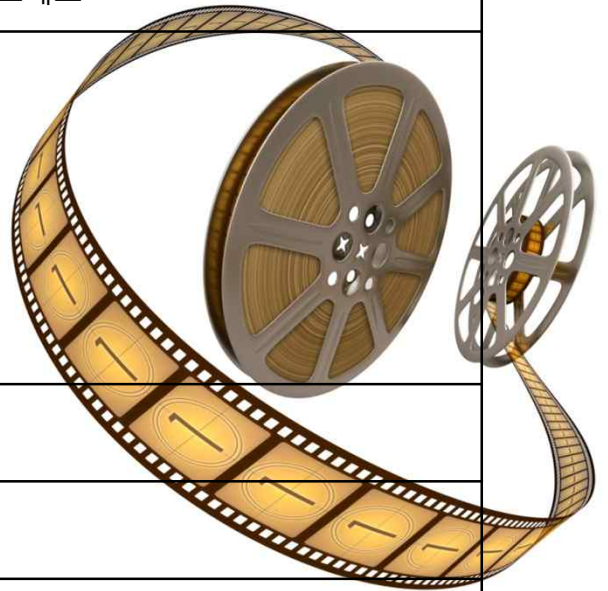
- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 8 시간
- 교육방법 : 강의, 실습
- 적정인원 : 20명 내외

• 목 표

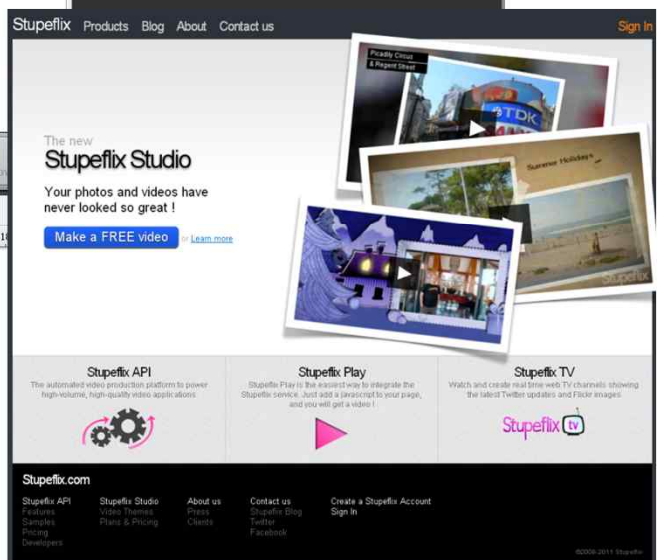
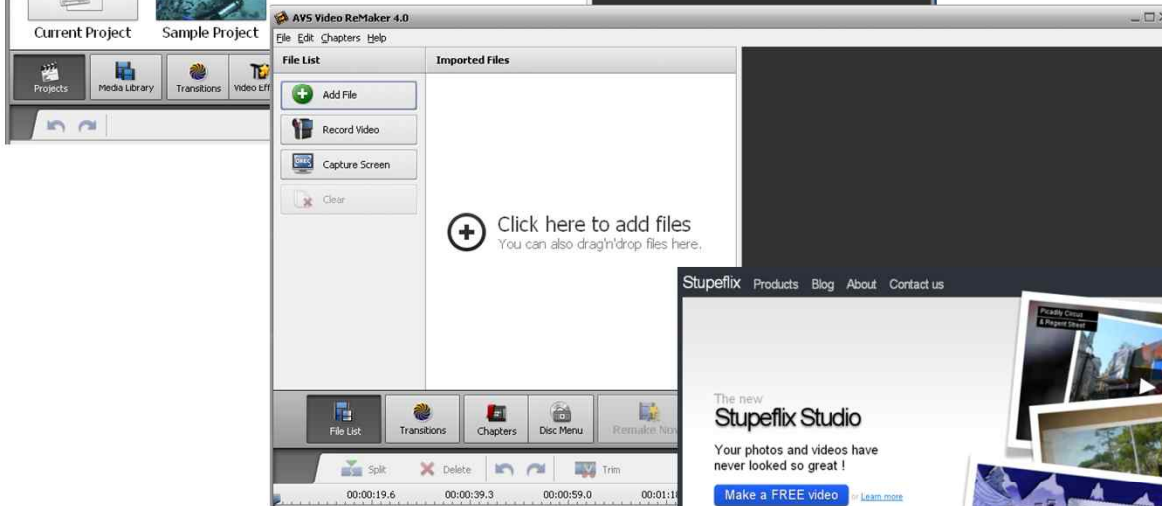
- 디지털 스토리텔링의 기능과 방법을 이해
- 디지털 스토리텔링을 만드는 10단계 프로세스와 도구를 이해
- 시나리오 작성법 이해와 실습을 통한 제작
- 동영상 제작용 스토리보드 작성법 이해와 실습을 통한 제작
- 촬영 방법 이해와 실습을 통한 제작
- UCC 동영상 편집 방법의 이해와 실습을 통한 제작
- 업로드 및 퍼블리싱 방법의 이해와 실습을 통한 공유

• 주 요 내 용

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리텔링이란? • 디지털 스토리텔링 기본 • 디지털 스토리텔링을 만드는 10단계 프로세스
1.5 (실습)	<ul style="list-style-type: none"> • 1단계 : 대주제 선정 • 2단계 : 대주제 관련 키워드 도출 • 3단계 : 키워드 구체화 • 4단계 : 타이틀 선정 • 5단계 : 시나리오 초안 작성 • 6단계 : 시나리오 최종안 작성
2 (실습)	<ul style="list-style-type: none"> • 7단계 : 동영상 제작용 스토리보드 작성
0.5 (실습)	<ul style="list-style-type: none"> • 8단계 : 촬영 (스마트폰을 이용한 촬영)
3 (실습)	<ul style="list-style-type: none"> • 9단계 : 동영상 편집 (편집기 사용 방법 배우기, 필요한 동영상 추출하기 및 동영상 직접 편집하기) • 10단계 : 퍼블리싱 & 업로드 (유튜브, 페이스북, 블로그에 업로드 하기)
총 8시간	



디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정



스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : (특강+실습) 2~8시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- 스마트폰을 비즈니스 도구로 활용하는 방법 체득
- 스마트폰의 다양한 앱 셋팅 및 사용법 체득
- 컴퓨터와 연동하여 스마트폰 사용하는 방법 체득
- 개인별 맞춤형 스마트폰용 앱 설치 및 셋팅

• 주 요 내 용 (아이폰 & 안드로이드폰)

시간	내용
1 ~ 2	<ul style="list-style-type: none"> • 개인별 비즈니스 목표 분석하기 • 스마트폰 용도 분석 및 포트폴리오 구성하기 • 스마트폰용 앱 소개하기 (비즈니스용)
1 ~ 3	<ul style="list-style-type: none"> • 컴퓨터와 연동하여 활용하는 방법 소개하기 • 컴퓨터용 프로그램 셋팅하기 및 활용법 교육
2 ~ 3	<ul style="list-style-type: none"> • 스마트폰용 앱 설치 및 셋팅하기 • 스마트폰용 앱 사용법 익히기



스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육

SNS



북마크 & 노트



비즈니스 & 유틸리티



교육 & 동영상



브라우저 & 기타



클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육

• 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : (특강) 2~4시간
(실습) 2~4시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법
- 퍼블릭 클라우드 종류 및 사용법
- 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법
- 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 **스마트워크, 스마트티칭**에 접목하기

• 주 요 내 용

특강 : 2~4시간

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> • 클라우드의 정의와 종류 • 클라우드에 대한 트렌드
1	<ul style="list-style-type: none"> • 클라우드에 데이터 저장하고 관리하기 • 클라우드에서 문서 작업 하기
2	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법 • 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법 • 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 스마트워크, 스마트티칭에 접목하기

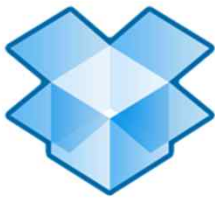
실습 : 2~4시간

시간	내용
2	<ul style="list-style-type: none"> • 퍼블릭 클라우드의 종류와 사용법 (Box, Dropbox, iCloud, 유클라우드 등)
2	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹 도구 (Google Docs, 크롬 앱) 및 온라인 협업 도구 사용법 (Vyew, 구글 문서도구, 구글 크롬)



클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육

스마트워크 - 클라우드 - 온라인협업 - 스마트기기 - 소셜 마케팅



Gmail은

hikingfan@your-group.com 같은 맞춤 이메일을 받으세요.



Google 사이트

웹사이트 및 그룹 위키를 만듭니다.



Google 캘린더는

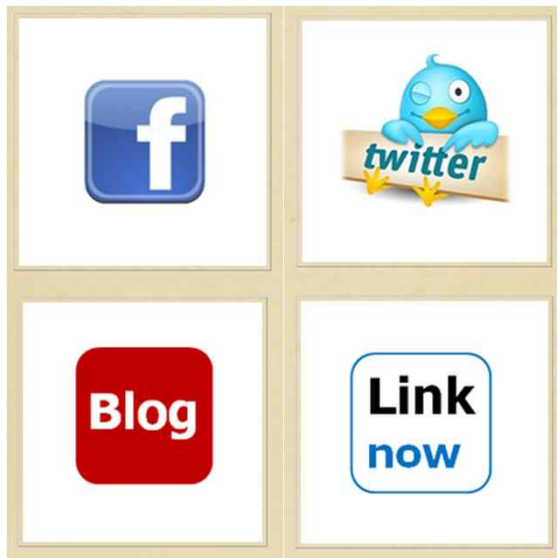
일정 및 친구와 이벤트 공유.



Google 문서 도구

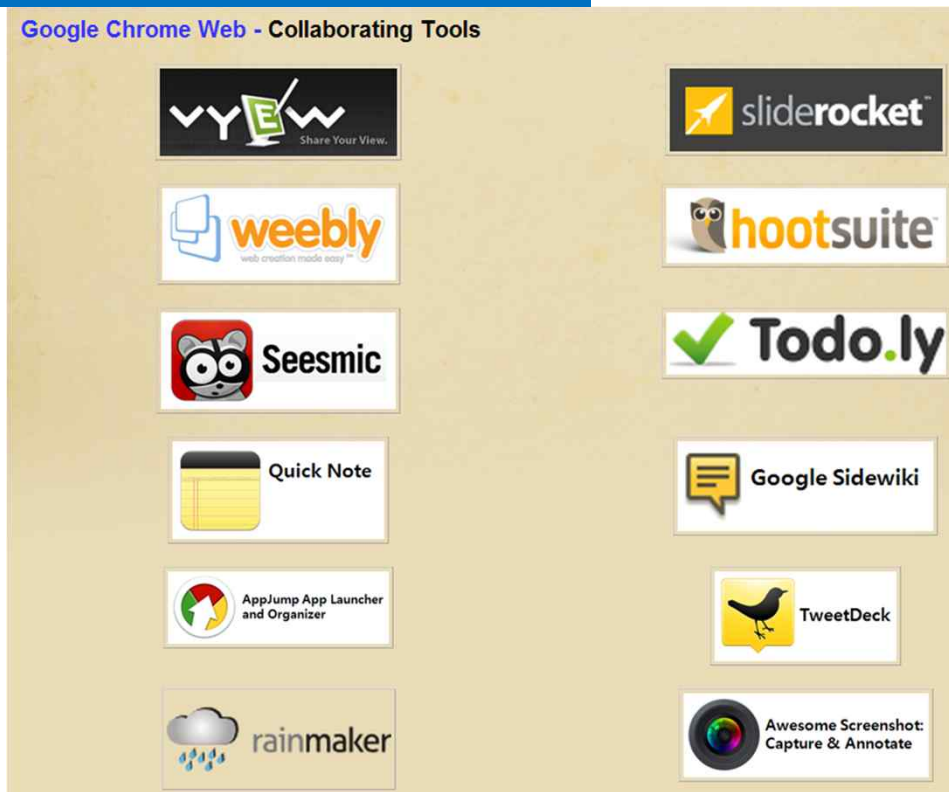
공유 온라인으로 문서, 프리젠테이션 및 스프레드 시트.

클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육



스마트워크를 위한 온라인 협업도구

Google Chrome Web - Collaborating Tools



클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육

• 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : (특강) 2~4시간
(실습) 2~4시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법
- 퍼블릭 클라우드 종류 및 사용법
- 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법
- 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 **스마트워크, 스마트티칭**에 접목하기

• 주 요 내 용

특강 : 2~4시간

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> • 클라우드의 정의와 종류 • 클라우드에 대한 트렌드
1	<ul style="list-style-type: none"> • 클라우드에 데이터 저장하고 관리하기 • 클라우드에서 문서 작업 하기
2	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹의 종류와 효과 및 사용법 • 온라인 협업도구의 종류와 효과 및 사용법 • 구글 크롬 웹과 온라인 협업도구를 SNS와 스마트워크, 스마트티칭에 접목하기

실습 : 2~4시간

시간	내용
2	<ul style="list-style-type: none"> • 퍼블릭 클라우드의 종류와 사용법 (Box, Dropbox, iCloud, 유클라우드 등)
2	<ul style="list-style-type: none"> • 구글 크롬 웹 도구 (Google Docs, 크롬 앱) 및 온라인 협업 도구 사용법 (Vyew, 구글 문서도구, 구글 크롬)



워드프레스로 홈페이지 구축하기 교육 과정

• 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : 8시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 20명 내외

• 목 표

- 설치형 블로그인 워드프레스로 자신만의 홈페이지 만들기
- 콘텐츠 및 메뉴 구성하기
- 레이아웃 테마 선정하기
- 포스팅 하고, 홍보하기



• 주 요 내 용

시간	주제	내용	방법
30분	1. 워드프레스 소개	-WP는 무엇인가? -왜 WP인가? -WP 적용 사례 소개	강의 사례 연구
30분	2. 홈페이지 구축 및 운영 목적 2-1. 무엇(What)을 위한 것인가? 2-2. 왜(Why) 구축하려는가?	-개인 브랜드 홍보 -프로그램 소개 -활동 홍보 -자료의 체계적 분류 및 정리 -방문 고객에게 직관적이고 효과적으로 정보 제공 -검색 엔진 노출 증대 -SNS와 모바일(스마트폰) 연동 용이 -방문자의 SNS 노출, 추천, 입소문 효과 증대	강의 사례 연구
90분	3. 구축하기(어떻게 하려는가?) -1단계 : 콘텐츠 및 메뉴 구성하기	1. 콘텐츠와 목록 작성 2. 메뉴 레이아웃 구성 3. 페이지 및 카테고리 결정	강의 실습 개인코칭
60분	-2단계 : 홈페이지 만들기	1. URL 등록하기 2. 서버 등록하기 3. ftp 설치하기 4. 워드프레스 소스 프로그램 업로드 하기 5. URL을 서버와 연동하기	
3.5시간	-3단계 : 테마 및 위젯 설치하기	1. 적합한 테마 선정 및 서버 업로드 2. 워드프레스 어드민 사용법 익히기 3. 메뉴 만들기(페이지와 카테고리 만들기) 4. 메뉴에 적합한 포스팅 하기 (이미지 삽입 및 대표이미지 설정) 5. 편리한 기능들의 위젯 설치하기	
40분	4. 사진 및 동영상 자료 제작 및 올리기	1. 사진 규격화 하기 - 포토스케이프 2. 동영상 만들기 3. 유튜브, 비메오 개설하기 4. 핀터레스트 개설하기	강의 실습 개인코칭
20분	5. 모바일에서 사용하기		실습
총 8시간		22	

키스 프레젠테이션 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 비디오 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 프레젠테이션의 자신감과 설득력을 배양
- 고객에 대한 전달과 설득력을 획기적으로 향상
- 발표자료와 설명기술, 전달기술을 조화시키고, 품위 있게 구사하는 능력 배양
- 교육 이수 후, 즉시 실전에서 활용

• 주 요 내 용

1. 모듈 I - 오버뷰 & 베이직

- 행동모델이란?
- 행동모델의 5원칙
- 프레젠테이션의 정의
- BPC의 4가지 모델(4P, SAVE-E, CBS-PT, SPP)

2. 모듈 II - 체계적인 골격 만들기

- 체계적인 구조 만들기
- 서론, 본론, 결론을 만들기
- 발표시간 조절 노하우
- 9가지 요약 기술
- 오프닝과 클로징 기술

3. 실습 I - 발표자료 클리닉

4. 모듈 III - 문제, 니즈, 솔루션과 이점

- 문제와 니즈 개발 기법
- 해결책 확립 및 제안 기법
- 이점 제시
- 나만의 스타일을 만들자
- 효과적인 단어 사용법
- 연습 노하우
- 강하고 인상적으로 시작하기

5. 실습 II - 전달기술 클리닉

6. 모듈 IV - 전달력을 높이는 애니메이션과 비주얼

- 애니메이션
- 비주얼
- 매력적인 그래프 사용법
- 눈부신 다이어그램 활용하기
- 컬러로 설득력 높이기

7. 실습 III - 비주얼 제작 실습

8. 실습 IV - 전달기술 실습

9. 모듈 VI - 정보 가공력과 전문성

- 전달기술로 설득력 높이기
- 서 있는 자세, 손동작 익히기
- 논리적으로 말하는 기술
- 강조 테크닉
- 전달기술에서의 금기사항
- 시선처리
- 프레젠테이션에 활기를 불어 넣는 노하우

10. 실습 V - 발표자료 업그레이드

11. 실습 VI - 종합 프레젠테이션 실습

SAVE-E Model ©



“이미지스토밍TM 전문가 - KISS 프레젠테이션”

이 과정은 이제 막 프레젠테이션에 입문하는 초보자부터 프레젠테이션 면접을 통해 자신의 숨은 실력을 내보이고자 하는 취업준비생, 입사 후 프레젠테이션을 경험했으나 여전히 청중들을 제대로 설득해보지 못한 수많은 직장인들을 위한 것이며, ‘프레젠테이션’이라는 말만 들어도 긴장감으로 가슴이 떨렸던 사람, 사람들 앞에만 서면 머릿속이 백지가 되는 것을 경험했던 많은 사람들이 『KISS 프레젠테이션』을 익혀 자신의 당당한 모습을 사람들 앞에 보여줄 기회를 짜릿한 흥분을 지닌 채 고대하도록 만들어 드립니다.

누구에게 필요한 교육인가?

만약에 여러분이 아래 항목 중 어느 하나 이상에 해당된다면, 이 교육은 바로 여러분을 위한 것입니다.

- 프레젠테이션을 하기 전부터, 두려움이 생기고 불안하다
- 프레젠테이션을 진행하면서, 긴장하고 당황하여 제대로 진행하지 못하고 실패한다
- 프레젠테이션에 대한 자신감이 없고, 결과는 항상 회의적이다
- 상사로부터 많은 질책을 받고, 그들을 효과적으로 설득하지 못한다
- 오랫동안 많은 프레젠테이션을 하였지만, 실력이나 역량 향상의 변화가 없다
- 부하직원들의 프레젠테이션에 대하여 전문가적인 평가와 피드백을 하지 못한다
- 정작, 자신의 문제가 무엇이고, 이것을 어떻게 해결할 지에 대한 방법을 모른다
- 발표자료를 설득적으로 제작하고, 청중들을 사로 잡을 수 있는 프레젠테이션을 하고 싶다
- 간결하면서도 인상적인 발표자료를 스스로 제작할 수 있는 스킬을 갖고 싶다
- 품위 있고 자신감 넘치는 프레젠테이션을 하고 싶다
- 프레젠테이션의 핵심인 KISS의 모든 것을 배우고 싶다
- PT 후, 청중들의 질문에 대해 효과적으로 답변하고 대응하는 방법을 알고 싶다
- 취업(이직, 전직)을 위한 프레젠테이션에서 경쟁자를 물리쳐 당당히 취업하고 싶다
- 지금보다 한 차원 높은 수준의 프레젠테이션 스킬을 갖고 싶다



“이미지스토밍 - KISS 프레젠테이션” 교육의 차별성

- GE에서 전 세계를 무대로 글로벌 비즈니스를 직접 수행하여 세계 No. 1 기록을 달성한 최고의 비즈니스 전문가가 들려주는 프레젠테이션의 절대 원칙, “**Keep It Short & Simple! 짜릿한 순간의 결정타!**” 짧지만 강하게 상대를 사로잡는 설득 프레젠테이션으로, 수 많은 기업들의 경영진부터 신입사원까지, 그리고 사내강사를 훈련시킨 **검증된 비즈니스 프레젠테이션 전문가의 교육**입니다.
- 교육 참가자들이 **자신이 실무에서 사용하는 프레젠테이션 자료를 가지고 실습과 전문가의 피드백을 통해 KISS 프레젠테이션 방식으로 업그레이드 하고, 발표 연습까지 마무리**하여 전문가 수준의 프레젠테이터가 될 수 있습니다.
- 1일 과정만으로 KISS 프레젠테이션 방식의 세 가지 열쇠인 **핵심메세지를 만드는 법, 고객이나 청중에게 그 메시지의 가치를 찾는 법, 그리고 메시지와 가치를 효과적으로 전달하는 법을 다양한 실습을 통해 체득**합니다.
- KISS 프레젠테이션의 꽃이라 불릴 수 있는 **핵심메세지에 부합되는 배경사진이나 비주얼을 찾아 내고 제작하는 노하우를 전수**합니다. 그래서 교육 후에는 **자신이 원하는 자료를 스스로 만들 수 있는 수준**으로 만들어 드립니다.
- 교육 이수 후, 자신의 프레젠테이션을 다른 사람과 차별화 시켜, 항상 성공적인 프레젠테이션을 할 수 있으며, **조직 내에서 최고의 프레젠테이터로 인정** 받을 수 있습니다.
- 고객을 상대하는 세일즈나 마케팅 업무를 하는 사람에게는 **고객 설득의 가능성을 높여, 업무성과를 극대화** 시킬 수 있습니다.
- 교육 이수 후에도, **강사와 인적 네트워킹을 가져 지속적인 조언과 도움을 받을 수** 있습니다.

“이미지스토밍 - KISS 프레젠테이션” 교육 참가자 소감

KISS 프레젠테이션, 마치 한 편의 영화를 보는 기분이었다. 며칠이 지나도 머릿속에서 강렬한 사진과 메시지가 떠나질 않았다. 이런 것이 바로 전달하고자 하는 핵심을 청중의 마음에 '각인'시키는 방법임을 이제야 알았다. 프레젠테이션 그 이상의 것을 배웠다. — **김재현(33세, 기획전략실 회사원)**

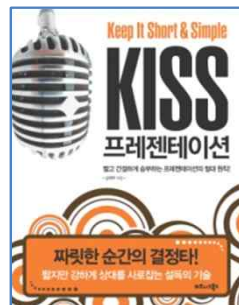
처음에는 단순하게 'KISS'라는 말이 호기심을 불러일으켜 강의를 듣게 되었다. 강의를 듣고 나서 늦도록 자료를 만들었는데 이렇게 쉽고 재미있게 작업했던 적은 처음이었다. 이젠 나도 프레젠테이션의 달인이 될 수 있을 것 같다. — **임재일(32세, 마케팅팀 회사원)**

회의 발표 때마다 해야 하는 프레젠테이션은 늘 부담이라서 관련 강의를 듣고 책도 읽었지만 만족할 만한 성과를 얻지 못했다. 하지만 'KISS 프레젠테이션' 강의를 듣고 무엇을 어떻게 해야 할지 알게 되었다. 게다가 강의의 구체적인 지침이 책으로 나오게 되어 정말 기쁘다. 교육에서 배운 것을 책을 통해 다시 복습하고 개발하기 위해 곁에 두고 오래오래 지침서로 삼을 생각이다. — **이성민(29세, 인사팀 회사원)**

프레젠테이션 면접을 실시하는 기업들이 늘어나면서 안 그래도 힘든 취업이 더 힘들어졌다. 그래도 이제는 괜찮다. 내가 원하는 내용을 상대방에게 제대로 전달할 수 있는 'KISS 프레젠테이션' 방법을 발견했으니까. 청중을 한방에 설득하여 당당하게 취업에 성공할 자신이 생겼다. — **최승현(28세, 취업준비생)**

솔직히 지금까지 프레젠테이션 자료를 만들 때마다 정보 수집부터 자료 제작, 발표의 노하우까지 모든 게 막막했던 것이 사실이다. 그런데 'KISS' 방식을 배우고 나서는 생각이 달라졌다. 다른 사람들은 KISS 프레젠테이션을 몰랐으면 하는 것은 나만의 욕심일까? — **박정재(26세, 대학생)**

관련 서적



여러분도 KISS 프레젠테이션 자료를 만들 수 있습니다

What?

1. 전달하려는 핵심 메시지는 무엇인가?
청중이 오직 한 가지만 기억해야 한다면
그것은 무엇이어야 하는가?



So What?

2. 그 핵심이 왜 중요한가?(고객에게, 자신에게)
청중이 왜 그 이야기를 들어야 하는가?



하이컨셉의 7가지 조건, SUCCESS

단순성(Simplicity)

하이컨셉의 세 번째 조건 '단순성(Simplicity)'은 청중이 복잡한 청중에게 복잡한
정보를 쉽게 이해할 수 있도록 하는 것이다. 청중이 복잡한 청중에게 복잡한
정보를 쉽게 이해할 수 있도록 하는 것이다.

신뢰성(Credibility)

하이컨셉의 두 번째 조건 '신뢰성(Credibility)'은 청중이 믿을 수 있는 사람이 말하는
것을 믿을 수 있도록 하는 것이다. 청중이 믿을 수 있는 사람이 말하는
것을 믿을 수 있도록 하는 것이다.

구체성 (Concreteness)


하이컨셉의 세 번째 조건 '구체성(Concreteness)'은 청중이 쉽게 이해할 수 있도록
복잡한 청중에게 복잡한 청중에게 복잡한 청중에게 복잡한 청중에게 복잡한
정보를 쉽게 이해할 수 있도록 하는 것이다. 청중이 믿을 수 있는 사람이 말하는
것을 믿을 수 있도록 하는 것이다.



신뢰성(Credibility)

하이컨셉의 두 번째 조건 '신뢰성(Credibility)'은 청중이 믿을 수 있는 사람이 말하는
것을 믿을 수 있도록 하는 것이다. 청중이 믿을 수 있는 사람이 말하는
것을 믿을 수 있도록 하는 것이다.

KISS 프레젠테이션 준비의 7단계



1. 무조건 컴퓨터 옆에 앉아
파워포인트 작업부터 하지 마라




2. 당신의 KISS 실력은 몇 점인가



KISS는 하이컨셉을 만드는 것이다

KISS 실력은 하이컨셉(High Concept)을 만드는 능력에 비례한다. 하이컨셉이란 간단하
게는 내용을 단 한가지로 표현함으로써, 청중이 그것을 모두가 쉽게 이해할 수 있
도록 하는 것이다. 하이컨셉(High Concept)을 만드는 능력에 비례한다.

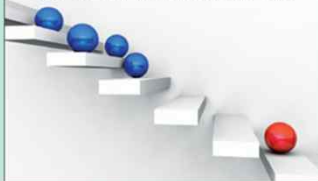
하이컨셉 = 핵심 메시지




청중에게
꼭 전달하는 메시지

연말까지의 핵심이든 연말까지의 성공이든 하이컨셉이 되기 위해서는 다음
의 7가지 요소, SUCCESS가 필요하다.

전달 기술 습득을 위한 5단계 노하우



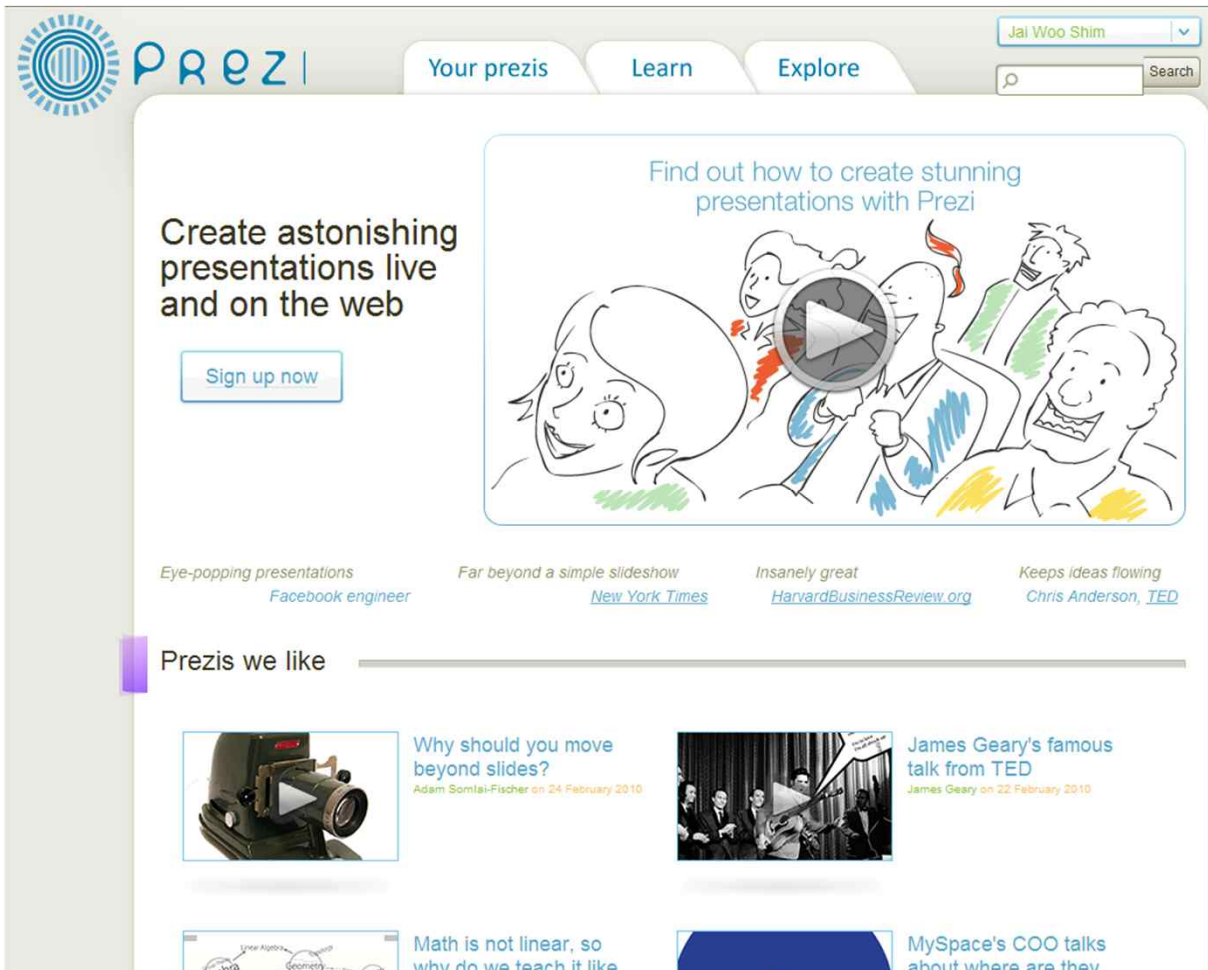
1단계
한번에 한 가지 기술만 연습하라



“이미지스토밍 - KISS 프레젠테이션” 과정 시간표(16시간)

구 분	시간	내 용
KISS 방식으로 발표자료 만들기	2	<ul style="list-style-type: none"> - 성공적인 프레젠테이션의 절대원칙인 KISS - 나의 KISS 실력은? - KISS 프레젠테이션의 시작 : 3 PQ에 대한 답 찾기 - KISS 방식으로 자료를 만들고 전달하는 방법과 사례 - 청중 만족을 위한 4단계 프로세스 - 하이 컨셉의 7가지 조건 : SUCCESS - 마지막 KISS로 역전시키기 (질의 응답 대처 방법)
	3	실습 - KISS 방식의 자료 만들기 <ol style="list-style-type: none"> 1. 핵심 메시지 찾기 (What?) 2. 고객 가치 찾기 (So What?) 3. 각 페이지 구성하기 4. KISS 사진과 비주얼 찾기 5. 자료 완성하기
	2	실습 결과 공유 및 피드백
KISS의 달인을 만나다	1	KISS 달인 동영상을 통한 KISS 프레젠테이션 익히기
KISS 방식으로 발표하기	2	열정적인 프레젠테이션을 위한 4단계 리허설 KISS 방식의 바디랭귀지 기술 (How?) <ul style="list-style-type: none"> - 시선 맞추기 - 바디랭귀지 - 발표 시간 조절하기
	1	Prezi(신개념의 프레젠테이션 도구) 소개 및 제작 방법 실연
	4	실습 - KISS 방식의 개인별 발표 (오전에 제작한 자료 활용) 비디오 촬영 후 개인별 맞춤식 피드백
	1	질의 응답 및 과정 정리
총	16	

Prezi : '현장과 웹에서 놀라운 프레젠테이션을 실현하는'



The screenshot shows the Prezi website interface. At the top left is the Prezi logo. Navigation tabs include 'Your prezis', 'Learn', and 'Explore'. A user profile 'Jai Woo Shim' is visible in the top right. The main content area features a large illustration of people with a play button, and the text 'Create astonishing presentations live and on the web' with a 'Sign up now' button. Below this are four featured presentations with their titles and sources: 'Eye-popping presentations' by Facebook engineer, 'Far beyond a simple slideshow' from the New York Times, 'Insanely great' from HarvardBusinessReview.org, and 'Keeps ideas flowing' by Chris Anderson from TED. A 'Prezis we like' section follows, displaying three more presentations: 'Why should you move beyond slides?' by Adam Somlai-Fischer, 'James Geary's famous talk from TED' by James Geary, and 'Math is not linear, so why do we teach it like' and 'MySpace's COO talks about where are they'.

- 프레지는 파워포인트 방식으로 진행되는 기존의 트렌드를 따르기보다는 기술에 입각한 새로운 문화를 배우고, 사람들의 창의력과 자기 표현에 대한 인간의 욕망을 구현시킨다.
- 프레지는 사용자가 개발하고 아이디어를 설명할 수 있는 능력을 제한하는 기존 방식을 극복하기 위해 2007년 헝가리에서 개발되었다. 이후 프레지는 부다페스트에서 2009년 4월 공식적으로 발표됐다.
- 전세계적으로 프레젠테이션에서 파워포인트를 능가하는 새로운 도구

“이미지스토밍 - 프레지(Prezi)” 교육 내용

- 프레지 계정 만들기
- 버블 메뉴 사용법
 - Colors & Fonts
 - Path
 - Frame
 - Insert – Shapes
 - Show
- 막대 메뉴 사용법
 - Save
 - Meeting
 - Print
 - Help
 - Exit
- 지브라(Zebra) 사용법
- 프레지 공유하기 & 개인화 하기
- 다른 프레지 복사하여 사용하기
- 다른 사람에게 프레지 링크 보내기
- **다른 사람을 초대하여 온라인 협업하기**
- 블로그나 페이스북에 프레지를 임베드 하기
- 프레지를 pdf 파일로 저장하기
- 객체를 수정(확대, 축소, 회전)하는 2가지 방법
- 동영상 파일 삽입하기
- **파워포인트 자료를 프레지에 삽입하기**
- **파워포인트에 프레지 삽입하기**
- 정형화된 도해 사용하기
- **마인드맵을 사용하여 프레지용 레이아웃과 스토리라인 만들기**

“이미지스토밍 - 프레지(Prezi)” 과정 시간표(8시간)

구 분	시간	내 용
프레젠테이션의 기본 컨셉 만들기 & 프레지 기본 익히기	1.5	강의 - 성공적인 프레젠테이션의 절대원칙인 KISS - 나의 프레젠테이션 실력은? - 프레젠테이션의 시작 : 3 PQ에 대한 답 찾기 - 설득적인 자료를 만들고 전달하는 방법과 사례 - 청중 만족을 위한 4단계 프로세스 - 하이 컨셉의 7가지 조건 : SUCCESS - 질의 응답 대처 방법
	2.5	실습 - 프레지 사용법 1. 나만의 프레지 계정 만들고 등록하기 2. 프레지 메뉴 사용법 3. 개체 만들기 & 편집하기 4. 경로 만들기 & 쇼 보기 5. 프레지로 프레젠테이션 자료 제작하기
발표 자료 만들기 (프레지 & 파워포인트)	2	강의 및 실습 - 3PQ에 대한 답 찾기 (What, So What, How) - 컨셉 아이디어 구체화 하기 - 마인드맵으로 스토리라인과 레이아웃 만들기 - 프레지로 자료 제작하기 - 파워포인트와 프레지를 함께 사용하기
	1.5	실습 - 제작 자료에 대한 발표 및 피드백 1. 개인별 자료 제작 2. 개인별 자료 발표 & 피드백 3. 최종 수정
	0.5	질의 응답 및 과정 정리
총	8	

설득 커뮤니케이션 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 게임
비디오 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 커뮤니케이션의 정의
- 커뮤니케이션 모델(SLSLQ)
- 설득 프로세스 모델 (QLRCQ)

2. 커뮤니케이션 기술 사례 연구

- 벤자민 프랭클린 케이스
- 리처드 파인만 케이스
- 사내 회의 케이스

3. 실습I - 커뮤니케이션 실습 (1)

- 양자간 커뮤니케이션 게임
- 다자간 커뮤니케이션 게임

4. 커뮤니케이션 기술

- 레이블링
- 스트로우크
- 래포
- 경청

5. 실습II- 커뮤니케이션 실습 (2)

- 레이블링
- 스트로우크

6. 말하기(Speaking) 스킬

- 발음, 억양, 속도
- 단어
- 멈추기
- 강조하기
- 활기, 자신감

7. 실습III - 말하기 실습

• 목 표

- 커뮤니케이션에 대한 자신의 장,단점을 파악하고 보완
- 상대방의 몸짓과 표정까지 읽는 바디랭귀지 체득
- 효과적인 경청 기술 및 향상 방법 체득
- 상대의 저항을 최소화하는 설득 기술 체득
- 설득적이고 효과적으로 말하는 기술과 방법
- 소셜 네트워킹을 위한 커뮤니케이션 방법과 스킬

8. 설득적인 화법 노하우 7가지

- 7가지 설득 노하우

9. 바디랭귀지

- 상대방 바디랭귀지 읽는 방법
- 자신의 바디랭귀지를 조절하는 방법

10. 설득과 코칭을 위한 질문 스킬

- 확인질문
- 정보질문
- 문제질문
- 확대질문
- 해결질문

11. 실습IV - 질문 실습

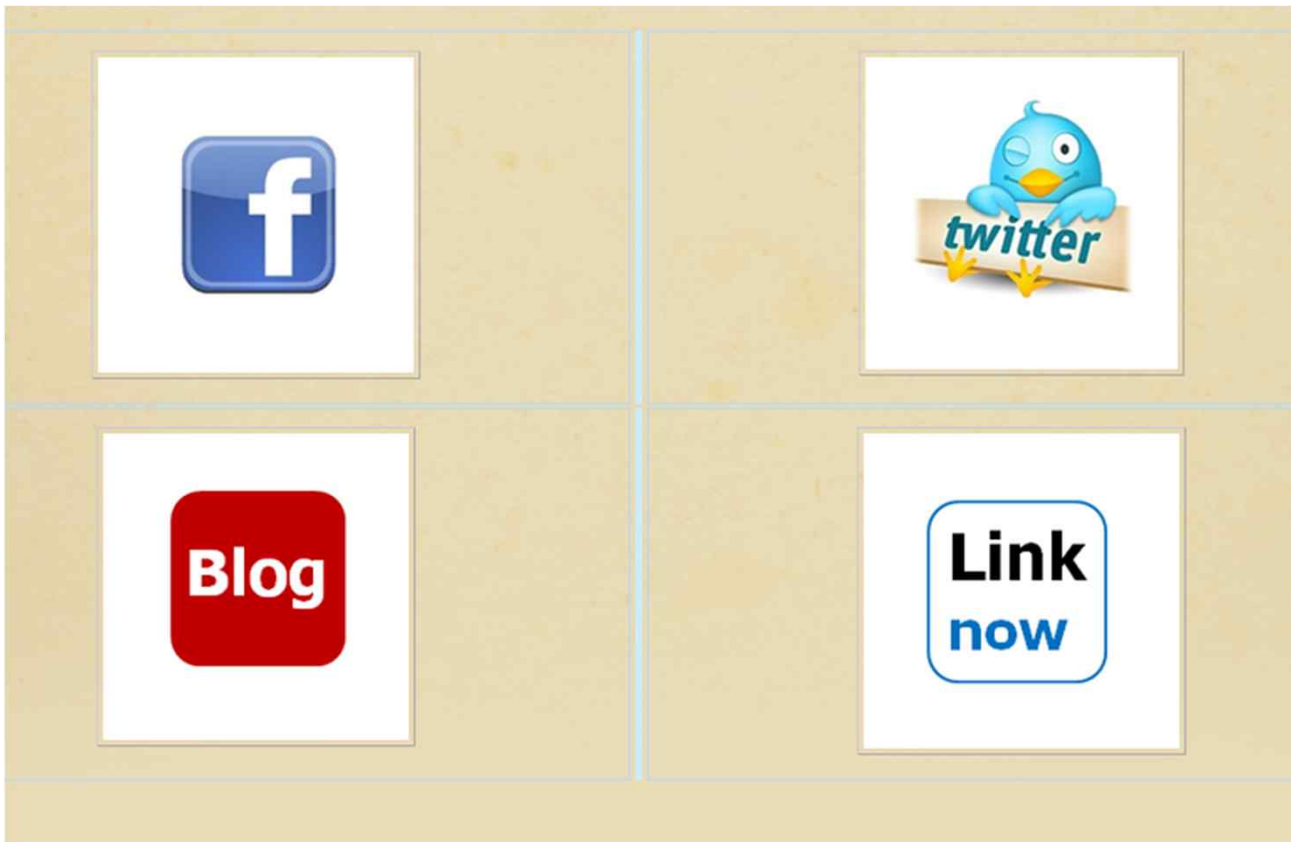
- 유형별 질문 만들기

12. 소셜 커뮤니케이션 (Social Communication)

- SNS(소셜네트워크 서비스) / SN(소셜 네트워크) / SM(소셜 미디어)
- 페이스북 / 트위터 / 블로그 / 인맥 확장도구에서 커뮤니케이션 방법 및 활용법



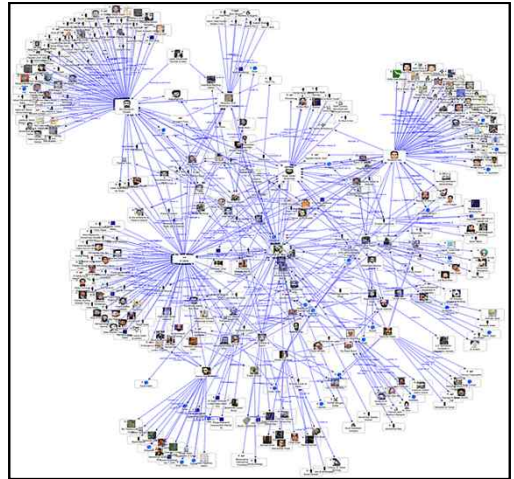
소셜 커뮤니케이션 (Social Communication)



- SNS(소셜네트워크 서비스) / SN(소셜 네트워크) / SM(소셜 미디어)
- 페이스북 / 트위터 / 블로그 / 인맥 확장 도구에서의 커뮤니케이션 방법
및 활용법

소셜 네트워크 도구를 가질 수 있습니다

SOCIAL NETWORKING



YOU&I 화법 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 게임
비디오 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 커뮤니케이션에 대한 자신의 장,단점을 파악하고 보완
- 상대방의 몸짓과 표정까지 읽는 바디랭귀지 체득
- 효과적인 경청 기술 및 향상 방법 체득
- 상대의 저항을 최소화하는 설득 기술 체득
- 설득적이고 효과적으로 말하는 기술과 방법
- 소셜 네트워킹을 위한 커뮤니케이션 방법과 스킬

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 커뮤니케이션의 정의
- 커뮤니케이션 모델 (SLSLQ)
- 화법 모델 (YOU&I)
- 설득 모델(QLRCQ)
- 커뮤니케이션에서 왜곡과 오류가 발생하는 이유와 해결책

2. 커뮤니케이션 기술 성공 사례 연구

- 벤자민 프랭클린 케이스
- 리처드 파인만 케이스
- 사내 회의 케이스

3. 실습I - 커뮤니케이션 실습 (1)

- 양자간 커뮤니케이션/다자간 커뮤니케이션
- 화법 및 설득의 문제점과 장애물 도출
- 화법 및 설득에 필요한 솔루션 도출

4. 커뮤니케이션 기술

- 레이블링
- 스트로우크
- 래포
- 경청

5. 실습II- 커뮤니케이션 실습 (2)

- 레이블링
- 스트로우크

6. 상대방의 문제와 니즈를 찾는 방법

- 왜 상대방은 저항하는가?
- 상대방의 요구와 욕구를 분별하는 방법
- 상담의 출발과 목표는 상대방의 문제와 니즈 해결이다
- 상대방의 문제와 니즈를 발굴하는 질문의 효과

7. 상대방 문제와 니즈를 발굴하는 질문 스킬 (CIPES 모델)

- 확인질문
- 정보질문
- 문제질문
- 확대질문
- 해결질문

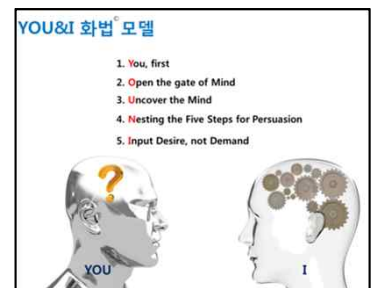
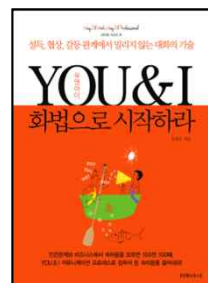
8. 커뮤니케이션 동영상 시청

9. 실습 III - 설득을 위한 질문 만들기

- 5가지 유형별 질문 만들기

10. 실습 IV - 커뮤니케이션 롤플레이

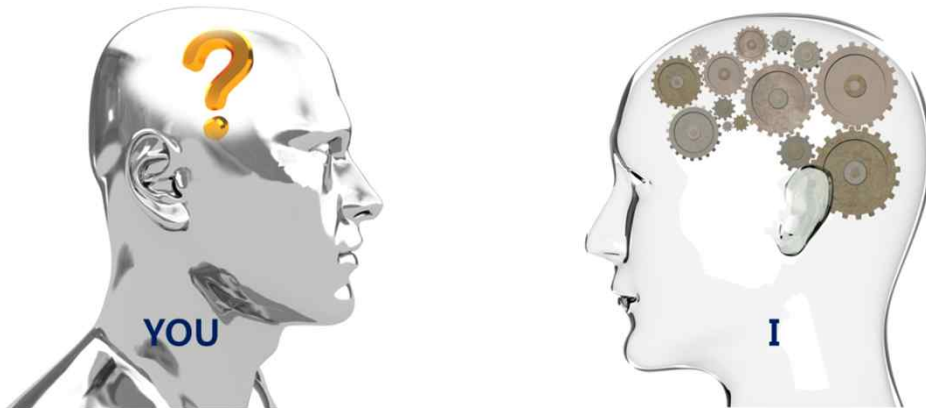
- 사례를 가지고 롤 플레이를 실시하고 피드백 (동영상 촬영)



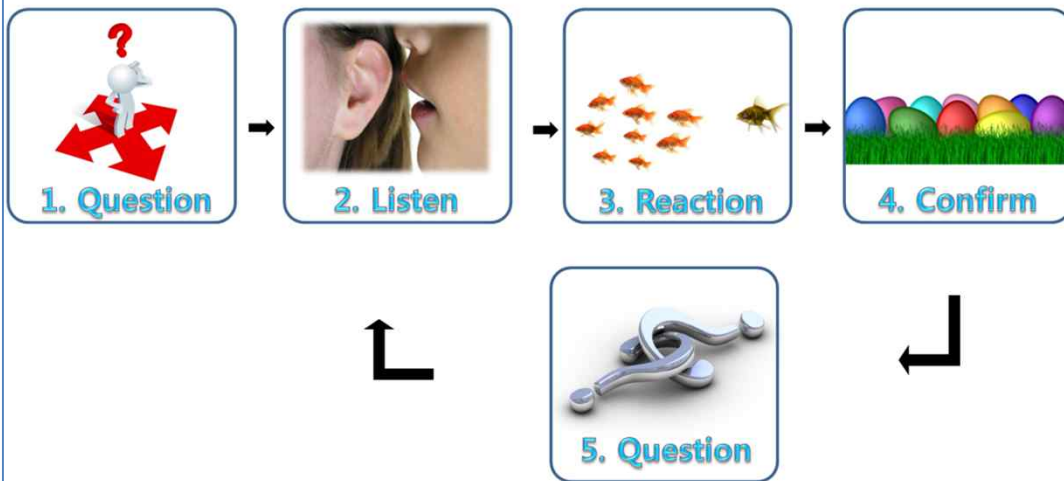
YOU&I 화법 역량 강화 과정

YOU&I 화법[®] 모델

1. **Y**ou, first
2. **O**pen the gate of Mind
3. **U**ncover the Mind
4. **N**esting the Five Steps for Persuasion
5. **I**nput Desire, not Demand



설득 커뮤니케이션의 5단계 - QLRCQ[®] 모델



인사이드 셀링™ 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 영업관련 모든 직급
- 기 간 : 16 시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 비디오 피드백
- 적정인원 : 12명 내외

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 세일즈의 정의
- 성공적인 세일즈 프로세스의 10단계

2. 세일즈 모델

- CIPES

3. 실습I - 질문 스타일 클리닉

- 개인별 질문 스타일 확인
- 피드백

4. 문제와 니즈

- 문제와 니즈의 정의
- 문제와 니즈의 차이 및 구분

5. 질문 기술 (문제 및 니즈 발굴 기술)

- 문제 발굴 질문 기술
- 니즈 발굴 질문 기술

6. 실습II - 질문 연습 (문제 및 니즈 발굴)

- 유형별 질문 연습
- 질문에 대한 이해 및 체득
- 상담 사례 연구 및 분석

7. 역량 논증하기 & 저항 처리

- 니즈를 만족하는 솔루션
- 특성, 장점, 이점의 이해
- 저항 처리 및 다루기

• 목 표

- 성공적인 세일즈를 위한 스킬과 노하우를 이해
- 상담과 설득을 위한 구체적인 스킬을 체득
- 고객의 저항이나 불만을 효과적으로 대응하는 방법
- 다양한 실습을 통한 역량 체득
- 고객 상담을 위한 커뮤니케이션 스킬 체득
- 동영상 자료를 통한 사례 연구와 기법 체득

8. 클로징

- 성공적인 클로징 기술

9. 실습III - 상담용 커뮤니케이션 스킬

- 스트로우크
- 레이블링
- 경청

10. 실습IV - 상담 전략 수립 및 롤플레이 (1차)

- 고객 상담 전략 수립
- 롤플레이를 통한 상담질문 스킬 연습
- 분석 및 피드백

11. 실습V - 상담 전략 수립 및 롤플레이 (2차)

- 고객 상담 전략 수립
- 롤플레이를 통한 상담질문 스킬 연습
- 분석 및 피드백

12. 세일즈 및 커뮤니케이션 동영상 자료를 통한 스킬업

- 세일즈 동영상
- 리쿠르팅 동영상
- 커뮤니케이션 동영상



인사이트 셀링™ 스킬

CIPES Model ©



심재우 (에스비컨설팅 대표)

- 허스웨이트 한국 파트너 및 SPIN 세일즈/코칭/전략 프로그램 국제공인강사
- CEB 펠린저 세일/코칭 프로그램 국제공인강사



인사이트 셀링 교육 과정

과정개요

B2B세일즈/B2C세일즈에서 비즈니스 고객을 대응하는 경우, 효율적인 질문기술을 통해 고객이 가진 문제와 니즈를 발굴하여 자사의 장점을 매칭시켜 이점으로 전달하는 이점 셀링의 개념과 프로세스, 그리고 구체적인 스킬을 체득하도록 합니다. 특히 고객이 감추려 하거나 고객 자신도 모르고 있는 숨겨진 욕구를 발굴하여, 비즈니스 성과를 더욱 높일 수 있으며, 고객대응 경험이나 자신감이 없는 사람에게 필요한 교육입니다. 특히, 업무상 고객대응에 대한 부담감이나 불안감이 많은 사람이나 전문가 수준의 고객대응 역량을 목표로 하는 사람이 고객의 문제와 니즈를 빠르고 효과적으로 발굴하여 비즈니스 성과를 높이도록 다양한 실습과 전문가의 일대일 맞춤형 피드백을 통해 교육합니다.

교육목표

- 성공적인 세일즈(B2B세일즈, B2C세일즈)를 위한 스킬과 노하우를 이해
- 상담과 설득을 위한 구체적인 스킬을 체득
- 고객의 숨겨진 욕구를 발굴하는 스킬 체득
- 고객의 저항이나 불만을 효과적으로 대응하는 방법
- 다양한 실습을 통한 역량 체득
- 고객 상담을 위한 커뮤니케이션 스킬 체득
- 동영상 자료를 통한 사례 연구와 기법 체득

교육대상

- 영업사원이나 고객을 만나는 모든 직급 (B2B세일즈, B2C세일즈)
- 수 년간 세일즈를 했으나, 스킬 향상이 안되거나, 세일즈 성과가 올라가지 않는 사람
- 세일즈 분야에 새롭게 도전하려는 사람
- 다국적기업의 세일즈 분야로 이직이나, 전직하려는 사람

인사이트 셀링 교육 과정

과정특징

- GE에서 전 세계를 무대로 글로벌 비즈니스를 직접 수행하여 **세계 No. 1 기록을 달성한 최고의 비즈니스 전문가가 전해주는 세일즈의 모든 것**
- **다국적기업의 세일즈맨들을 교육 시키는 세일즈 전문가에 의한 교육**
- 성공적인 세일즈를 하기 위한 고객 상담 준비 및 상담을 주도하는 방법과 스킬을 체득 (B2B세일즈, B2C세일즈)
- 고객의 문제와 니즈를 발굴하여 효과성을 높이는 세일즈 스킬을 체득
- 실습 위주의 교육으로, 교육 이수 후, **자신의 세일즈 역량을 다른 사람과 차별화 시켜, 항상 성공적인 세일즈 결과를 창출하도록 교육**
- 고객을 상대하는 세일즈나 마케팅 업무를 하는 사람에게는 **고객 설득의 가능성을 높여, 업무성과를 극대화** 시킬 수 있습니다.
- 교육생이 직접 참여하는 **실습이 전 과정의 60%로 구성되어, 업무 활용도를 극대화** 합니다
- 교육 이수 후에도, 강사와 인적 네트워킹을 가져 지속적인 조언과 도움을 받을 수 있습니다.
- 클라우드CRM과 연계된 교육으로 체득 효과를 높이고, 팔로우업 교육으로 체계적으로 심화시킴

인사이트 셀링 교육 과정

교육효과

- 1.고객의 문제와 니즈(Needs)를 개발하고, 자사가 줄 수 있는 솔루션(Solutions)과 이점(Benefits)을 효율적으로 개발하여 설득력을 극대화 합니다.
- 2.고객이 말을 많이 하게 하여, 고객이 갖고 있는 여러 가지 문제나 필요한 니즈를 스스로 말하게 합니다
3. B2B세일즈와 B2C세일즈 고객의 문제와 니즈를 개발하는 4단계 질문기법, 10단계 세일즈 프로세스의 이해와 활용, 10단계 설득 프로세스의 이해와 활용
- 4.고객의 저항을 최소화하고, 고객에게 강한 인상과 설득력을 주어, 강한 파트너십을 갖도록 만듭니다
- 5.고객의 문제와 니즈에 대한 정의와 차이에 대한 이해를 정확히 하여 고객대응 역량을 높입니다
- 6.경쟁사와의 차별화로 자사의 신뢰도와 수주 성공률을 높여 줍니다.
- 7.자신의 역량 향상을 통하여 자기개발은 물론, 회사의 비즈니스 경쟁력을 향상 시킵니다
- 8.효율적으로 고객의 문제와 니즈를 파악하여, 이것을 제안서나 프레젠테이션 등에 활용하여 비즈니스 결과를 향상 시킵니다

인사이트 셀링 교육 과정

고객이 인식하지 못한 문제

고객이 보지 못한 문제



고객이 예상치 못한 솔루션

이점 제공자

인사이트 셀링 질문 모델

CIPES Model



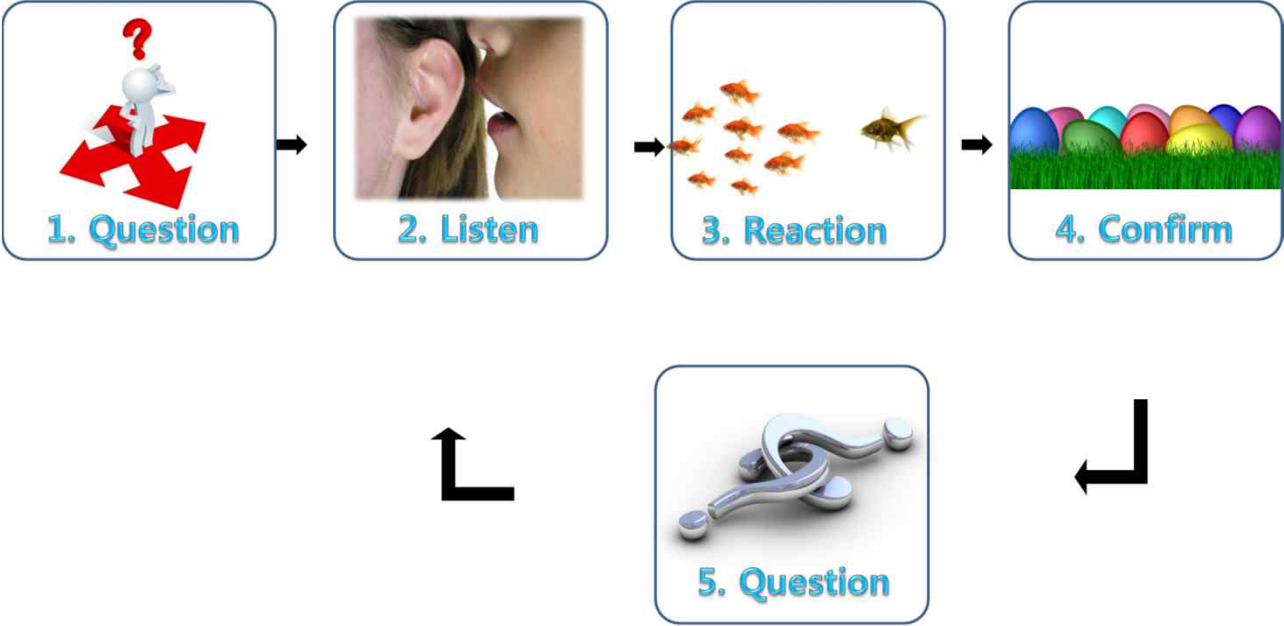
인사이트 셀링 사이클

Insight Selling Cycle™

©에스비컨설팅 심재우



QLRCQ 설득 프로세스



인사이드 셀링 교육 시간표

1일차

시간	주제	세부 내용
9:00 ~ 10:00	Overview & Basic 세일즈 고객상담에서 경험하는 문제점이나 어려움을 도출하고, 그것이 발생하는 원인과 해결책을 개발하여 업무에 적용하는 스킬을 배양한다 실습 I - 세일즈 상담 클리닉 교육생들의 세일즈 상담 실습을 재현하고 이에 대한 피드백과 클리닉을 통해 상담스킬을 배양한다	세일즈에서의 어려움이나 문제점 고객은 무엇을 원하는가? <ul style="list-style-type: none"> 세일즈에서의 문제점과 어려움 도출 고객이 저항하는 원인에 대한 분석 고객 저항을 방지하기 위한 솔루션 개발 실습 및 피드백 <ul style="list-style-type: none"> 교육생을 바이어와 셀러로 역할을 주고 상담 시뮬레이션을 실시하고, 상담 내용을 리뷰하고 피드백과 코칭을 통해 문제점과 개선 사항을 찾고 스킬업
10:00 ~ 12:00	세일즈 상담 커뮤니케이션 스킬 고객상담에서 고객의 문제와 니즈를 효과적으로 발굴하기 위한 커뮤니케이션 스킬을 체득한다	스트로우크/레이블링/경청/QLRCQ 모델 <ul style="list-style-type: none"> 고객상담에서 고객과의 인터랙션을 갖는 방법 고객이 마음의 문을 열고 셀러의 질문에 솔직히 답변할 수 있도록 만드는 레이블링 기법 체득 경청의 목적과 효과적인 방법을 체득 질문-경청-반응-확인-질문 사이클을 통한 효과적인 고객상담 기술을 체득
13:00 ~ 14:00	실습II - 질문 스타일 클리닉 셀러들이 고객상담에서 사용하는 질문 유형과 스타일을 실습을 통해 도출하고 이에 대한 피드백과 코칭을 통해 스킬업	질문 유형별 스타일 진단 및 피드백 <ul style="list-style-type: none"> 셀러들이 자주 사용하는 질문을 도출 질문들을 유형별로 분류하여 자주 사용하는 것과 사용하지 못하는 질문 유형을 분석 효과적이지 못한 질문을 효과적인 질문으로 바꾸는 방법을 실습을 통해 체득
14:00 ~ 15:00	문제와 니즈 고객상담에서 고객의 입을 통해 확인해야 하는 문제와 니즈가 무엇이고, 이것을 구분하는 방법과 각각의 효과를 체득	<ul style="list-style-type: none"> 문제와 니즈의 차이점 문제를 니즈를 발전 시키기 문제와 니즈를 구분하기
15:00 ~ 16:00	세일즈 질문 모델 - CIPES 질문 기술 (문제 및 니즈 발굴 기술) 고객상담에서 사용하는 질문의 5가지 유형인 CIPES의 기능과 사용법을 체득	<ul style="list-style-type: none"> 확인질문 정보질문 문제질문 확대질문 해결질문 세일즈 및 커뮤니케이션 동영상 자료를 통한 스킬업
16:00 ~ 18:00	실습III - 질문 연습 (문제 및 니즈 발굴을 위한 질문 만들기) 고객의 문제와 니즈를 효과적으로 발굴하기 위한 유형별 질문 만들기 실습과 피드백을 통한 스킬업 케이스 스터디- 상담 사례 연구 및 분석 고객상담 사례를 연구하고 분석하여 효과적인 상담스킬을 체득	<ul style="list-style-type: none"> 확인질문 만들기 및 피드백 정보질문 만들기 및 피드백 문제질문 만들기 및 피드백 확대질문 만들기 및 피드백 해결질문 만들기 및 피드백 상담 케이스에 대한 연구와 분석을 통해 효과적인 질문 사용법과 상담 스킬을 체득

인사이트 셀링 교육 시간표

2일차

시간	주제	세부 내용
9:00 ~ 11:00	솔루션과 이점 제안 고객의 문제와 니즈에 부합하는 솔루션과 이점을 제안하는 효과적인 방법을 체득 클로징 고객상담을 마무리 하면서 확인하고 처리해야 하는 3가지 포인트를 이해하고 실습을 통해 스킬업	<ul style="list-style-type: none"> • 이점, 장점, 특징의 차이점 • 이점을 찾아 내는 방법 • 클로징의 3단계 • 클로징의 종류 • 클로징 스킬
11:00 ~ 14:00	실습Ⅳ - 상담 전략 수립 및 롤플레이 (1차) 실제 비즈니스 사례를 가지고 고객상담에서 활용한 질문과 전략을 개발하고, 바이어와 셀러로 역할 분담을 하고 상담 시뮬레이션을 수행하고 피드백을 통해 스킬업	<ul style="list-style-type: none"> • 자사 사례를 활용한 세일즈 상담 전략 수립 및 롤플레이 / 피드백
14:00 ~ 15:00	저항을 처리 하는 질문 방법 고객상담에서 고객이 저항하는 이유와 원인을 파악하고 해결책을 체득 세일즈포스닷컴에 앱으로 추가된 '인사이트 셀링 상담 전략' 소개 프로그램 앱을 개발된 방법론과 이것을 실무에서 활용하는 방법을 소개	<ul style="list-style-type: none"> • 저항의 종류와 발생 원인 분석 • 저항을 예방하는 방법 • 저항을 유발 시키는 프로세스 • 저항을 방지하는 프로세스 • 고객상담전략 앱 소개 • 고객 제안전략 앱 소개 • 고객 협상전략 앱 소개
15:00 ~ 17:30	실습Ⅴ - 상담 전략 수립 및 롤플레이 (2차) 실제 비즈니스 사례를 가지고 고객상담에서 활용한 질문과 전략을 개발하고, 바이어와 셀러로 역할 분담을 하고 상담 시뮬레이션을 수행하고 피드백을 통해 스킬업	<ul style="list-style-type: none"> • 자사 사례를 활용한 세일즈 상담 전략 수립 및 롤플레이 / 피드백
17:30 ~ 18:00	질의 응답	<ul style="list-style-type: none"> • 과정 정리 및 핵심 내용 요약 • 질의응답

세일즈5.0 시대

세일즈5.0 시대 (Sales5.0 Era)

©에스비컨설팅 심재우

미래는 세일즈5.0 시대로, 클라우드CRM이 주도한다

	세일즈1.0	세일즈2.0	세일즈3.0	세일즈4.0	세일즈5.0
시기	1900년 이전	1900 ~ 1925년	1925 ~ 1970년	1970 ~ 2010	2010년 ~
중심	생산자	생산자	생산자 / 셀러	구매자	구매의사결정 관련자
혁신 도구		<ul style="list-style-type: none"> 보험회사에서 셀러와 수급자 역할을 분담하여 생산성을 제고 	<ul style="list-style-type: none"> 에드워드 스트롱 '판매의 심리학' 출간 세일즈 기술과 원칙에 대한 이론을 최초로 체계화 	<ul style="list-style-type: none"> 날 락컴 '스핀 셀링 (상담, 제안 전략, 코칭, 협상)' 출간 구매 사이클에 따른 고객 접근 	<ul style="list-style-type: none"> 클라우드 CRM(세일즈포스닷컴, MS 다이내믹CRM 등) 고객 상담, 제안 전략, 협상의 방법론을 클라우드CRM에 통합하여 활용
세일즈 방식				<ul style="list-style-type: none"> 제품 중심 세일즈 	<ul style="list-style-type: none"> 인사이트 셀링 사이클 솔루션 중심 세일즈
방법			<ul style="list-style-type: none"> 세일즈 기술과 방법(제품 장점 부각시키기, 고객 저항 다루기, 클로징 기술, 질문기술 등)에 대한 이론을 체계화 하여 사용 교육을 통해 세일즈 기술을 제득하면 후천적으로 세일즈를 할 수 있음을 인식 	<ul style="list-style-type: none"> 35,000건의 세일즈 상담을 분석하여 세일즈 성공과 실패 요인을 찾음 자문 세일즈(Consultative Selling) 시대의 시작 온-프레미스(On-Premise) CRM 도구를 세일즈에 활용 세일즈 프로세스를 버리고, 구매 사이클을 기준으로 세일즈 전개 	<ul style="list-style-type: none"> 비즈니스 복잡성 증가와 대규모 B2B 세일즈 확대로, 고객의 구매의사결정 단계와 이해관계자의 숫자가 증가하고, 경쟁자와 치열한 대결의 확대로 고객과 경쟁자에 대한 치밀하고 체계적인 분석 및 창의적인 대응전략을 개발하여 적용
문제점	<ul style="list-style-type: none"> 셀러가 판매와 수급, 고객지원을 혼자서 담당하여 새로운 고객 발굴 및 판매에 한계 	<ul style="list-style-type: none"> 세일즈 방법론이 체계적으로 정립되지 못한 시절이기에, 세일즈 기술은 선천적으로 타고난 사람만 가능한 것으로 간주됨. 	<ul style="list-style-type: none"> 고객보다는 셀러 관점의 세일즈 프로세스 방식으로 접근하는 한계로 세일즈에 실패 	<ul style="list-style-type: none"> 셀러가 수집한 고객사나 경쟁자 정보가 회사의 자산으로 축적/공유 되지 못하고, 셀러 이직 시 함께 사라짐 세일즈 매니저가 모든 셀러들의 고객 상담, 제안 및 수주활동을 통합적이고 효과적으로 관리하고 코칭 할 수 있는 방법과 도구가 부재 아직도 셀러 관점의 세일즈 프로세스를 운영하거나, 세일즈 프로세스의 일부만 관리하고, 나머지는 블랙박스로 간주하여 관리 대상에서 제외됨 	<ul style="list-style-type: none"> 아직도 세일즈4.0 방법론조차 도입하지 않은 회사와 셀러들이 다수이고, 클라우드CRM에 대한 이해와 필요성 부족으로 본격적인 도입에는 시간이 소요될 것임 (하지만 경쟁자보다 먼저 클라우드CRM을 도입하여 활용한다면 선점효과와 함께 세일즈를 주도할 수 있다)

인사이드 셀링 교육 과정



유형별 질문 만들기



세일즈 상담 전략 수립하기



롤 플레이

클라우드CRM에서 구현되는 인사이트 셀링 상담전략

앱 소개 페이지 => <http://sbconsulting.co.kr/?p=2327>

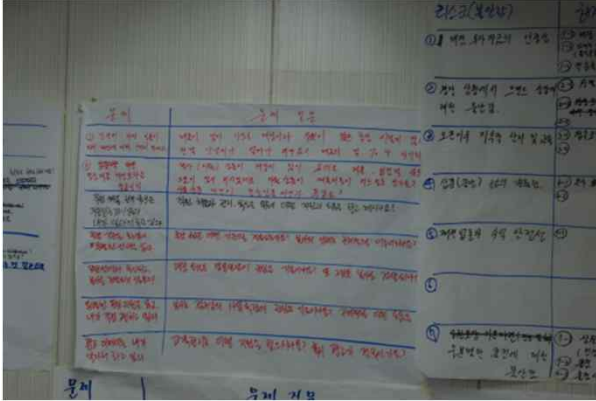
The screenshot shows the Salesforce CRM interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs. The main content area displays a record for '2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발'. Below the record title, there are several tabs: '고객상담전략 세부 사항', '경쟁 정보', and '저작권'. The '고객상담전략 세부 사항' tab is active, showing a table with columns for '영역/기회 이름', '2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발', '기회 금액', and '₩50,000,000'. Other columns include '계정 이름 (고객)', '현대자동차', '종료 일자', '2013. 6. 10', '업종', '제조', '전화번호', '주소', '진행 가능성 (%)', '90%', '수주 가능성 (%)', '80%', '경영권 권리', '✓', and '차사 제품', 'Xenoy1102'. Below this, the '경쟁 정보' section shows '경쟁사' as 'BASE' and '경쟁 제품' as 'GF001'. The '저작권' section contains a copyright notice: 'Copyright©2013 에스비컨설팅, All rights reserved (인사이드 셀링 상담전략상 전략은 에스비컨설팅의 상표와 저작권으로 등록되어 있습니다.)'.

문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)	문체 & 시사점(문체 해독)
작업 문체번호: 000000002 문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678	문체내용 1. 미국 수출용 차량으로 미국에 수출할 때 고려해야 할 점 문체명 2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발 문체상태 진행중 문체담당자 김철민 문체담당자 연락처 010-1234-5678

The screenshot shows the Salesforce CRM mobile app interface on an iPad. The app displays the same record as the desktop version, '2000년형 소나타 Xenoy 범퍼 개발'. The interface is optimized for a smaller screen, with a navigation menu on the left and a main content area on the right. The record details, including the account name, opportunity name, amount, and status, are clearly visible. The app also shows a 'View on the Web' option at the bottom.

- 세일즈포스닷컴에 앱으로 추가된 '인사이드 셀링 상담 전략'
- PC와 모바일(아이패드, 스마트폰)에서 사용 가능

인사이트 셀링 교육 과정



고객 상담용 질문 개발 툃킷 실습



고객 상담용 질문 개발 툃킷 실습



고객상담 전략 개발용 앱



고객상담 전략 개발용 앱

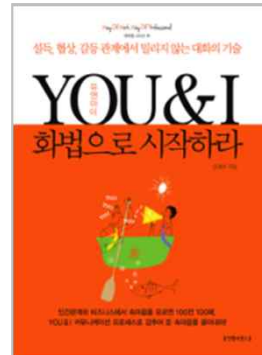
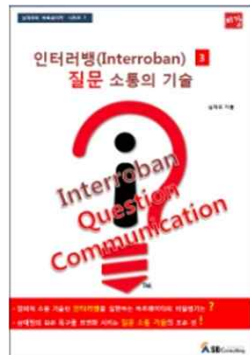


고객상담 전략 개발용 앱

인사이드 셀링 교육 실시 사례



인사이드 셀링 교육 관련 서적



인사이트 셀링 전략 역량 강화 과정TM

• 안 내

- 대 상 : 영업관련 모든 직급
- 기 간 : 16 시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 비디오 피드백
- 적정인원 : 12명 내외

• 목 표

- 구매 사이클에 따라 신규 고객이나 거래처에 진입하는 전략
- C-레벨을 만나고 상담하는 방법
- 고객의 의사결정 기준을 확인하고 경쟁사를 분석하여 자사의 취약성을 찾고 이것을 극복하기 위한 구체적인 방법과 전략 수립
- 경쟁자를 효과적으로 다루는 전략
- 전략기획 플래너 작성법

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- Introduction

2. 인사이트 셀링 깔대기

- 1단계 : Identifying Opportunities
- 2단계 : Determining Needs
- 3단계 : Advocating Solutions
- 4단계 : Gaining Acceptance
- 5단계 : Decision

3. POASH 모델 분석하기

- Process
- Objectives
- Actions
- Skill
- How

4. 고객사 진입 전략

- 고객사에 진입하기 위한 고객 정의 및 분류하기
- C레벨을 만나기 위한 방법
- 고객의 문제와 니즈 개발하기
- 고객의 유형 찾기
- 전략 수립 방법 소개

5. 고객의 의사결정 기준 찾기

- 의사결정 기준을 정하는 항목 찾기
- 의사결정 기준을 개발하기 위한 3가지 원칙
- 의사결정 기준 재정의하기

6. 취약성 분석하기

- 고객의 의사결정 기준
- 경쟁사 분석
- 취약성 분석
- 취약성 극복 전략 수립

7. 취약성 극복전략

- 강화 전략
- 유지 전략
- 극복 전략

8. 자사 케이스 스터디

- 성공 사례 분석
- 실패 사례 분석
- 새로운 비즈니스 창출 사례 분석



인사이트 셀링 제안전략 교육 과정

과정개요

B2B세일즈/B2C세일즈에서 고객의 구매 사이클에 따라 신규 고객이나 거래처에 어떻게 진입하는 것이 효과적인지 분석하고 준비하는 거래처 진입 전략과 C-레벨(의사결정에 영향력이나 권한을 가지고 있는 사람들)을 어떻게 만나고 상담해야 하는지, 고객의 의사결정 기준을 근거로 자사와 경쟁사를 분석하여 자사의 취약성을 찾고 이것을 극복하기 위한 구체적인 방법을 찾는 취약성 분석, 그리고 경쟁자를 효과적으로 다루는 전략을 비롯하여 전략기획 플래너를 작성하는 방법 등을 다룬다.

교육목표

- 구매 사이클에 따라 신규 고객이나 거래처에 진입하는 전략
- C-레벨을 만나고 상담하는 방법
- 고객의 의사결정 기준을 확인하고 경쟁사를 분석하여 자사의 취약성을 찾고 이것을 극복하기 위한 구체적인 방법과 전략 수립
- 경쟁자를 효과적으로 다루는 전략
- 전략기획 플래너 작성법

교육대상

- 영업사원이나 고객을 만나는 모든 직급 (B2B세일즈, B2C세일즈)
- 수 년간 세일즈를 했으나, 스킬 향상이 안되거나, 세일즈 성과가 올라가지 않는 사람
- 세일즈 분야에 새롭게 도전하려는 사람
- 다국적기업의 세일즈 분야로 이직이나, 전직하려는 사람

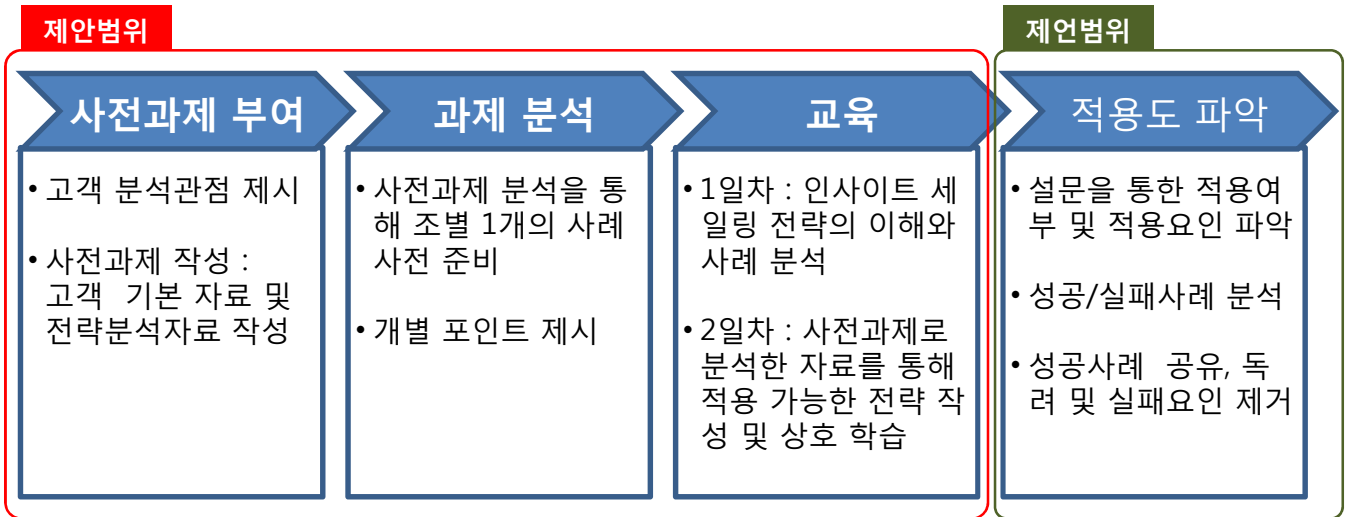
인사이트 셀링 제안전략 교육 과정

과정특징

- GE에서 전 세계를 무대로 글로벌 비즈니스를 직접 수행하여 **세계 No. 1 기록을 달성한 최고의 비즈니스 전문가가 전해주는 세일즈의 모든 것**
- **다국적기업의 세일즈맨들을 교육 시키는 세일즈 전문가에 의한 교육**
- 경쟁사를 이기고 고객의 의사결정 기준에 영향력을 미치는 방법과 전략을 수립하는 방법을 체득
- 실습 위주의 교육으로, 교육 이수 후, 자신의 세일즈 역량을 다른 사람과 차별화 시켜, 항상 성공적인 세일즈 결과를 창출하도록 교육
- 고객을 상대하는 세일즈나 마케팅 업무를 하는 사람에게는 고객 설득의 가능성을 높여, 업무성과를 극대화 시킬 수 있습니다.
- 교육생이 직접 참여하는 **실습이 전 과정의 60%로 구성되어, 업무 활용도를 극대화**합니다
- 교육 이수 후에도, 강사와 인적 네트워킹을 가져 지속적인 조언과 도움을 받을 수 있습니다.
- 클라우드CRM과 연계된 교육으로 체득 효과를 높이고, 팔로우업 교육으로 체계적으로 심화시킴

인사이트 셀링 제안전략 교육 운영

◆ 교육 운영 플로우



◆ 운영의 특징



대상 이해를 통한 맞춤형 교육

사전과제로 부여한 과제를 강사가 교육전 파악하고 교육을 준비 함으로서 대상 및 클라이언트에 대해 사전 인지한 후 교육을 준비



현업 적용 가능성 제고

자사에서 실제 있었던 사례를 분석 함으로서 현업에 적용 가능한 교육 운영



워크샵 형태를 통한 집중도 관리

현업에서의 고민을 조별로 토론하고 조별 발표를 통해 상호 학습 함으로서 참여형 교육을 운영하여 교육 집중도를 관리

항목	요약
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭
교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭	교육후 1개월간 Tool 사용 관련 Mail 문의에 대한 강사 코칭

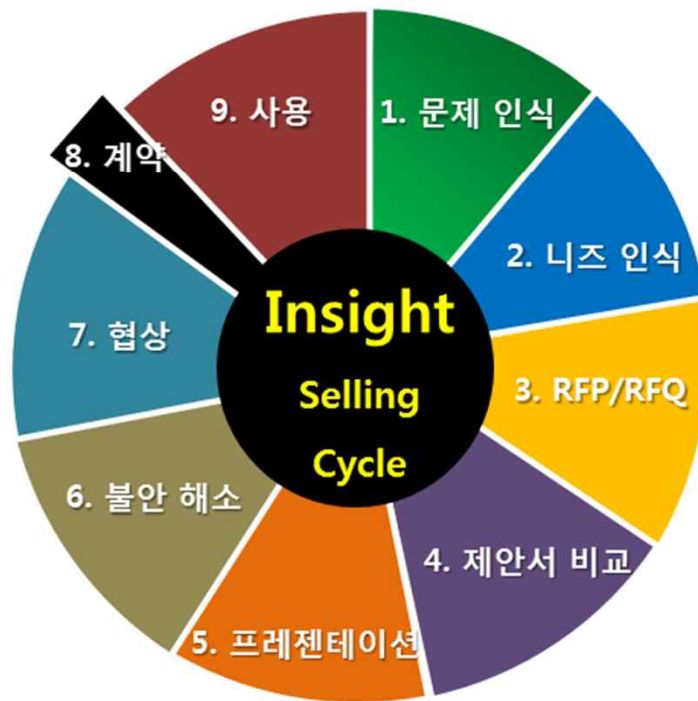
교육성과 관리 방안 제시

교육 후 1개월간 Tool 사용 관련한 Mail 문의에 대한 강사 코칭
현업적용도 측정 및 관리를 위한 가이드라인 제시

고객 구매사이클에 따른 전략

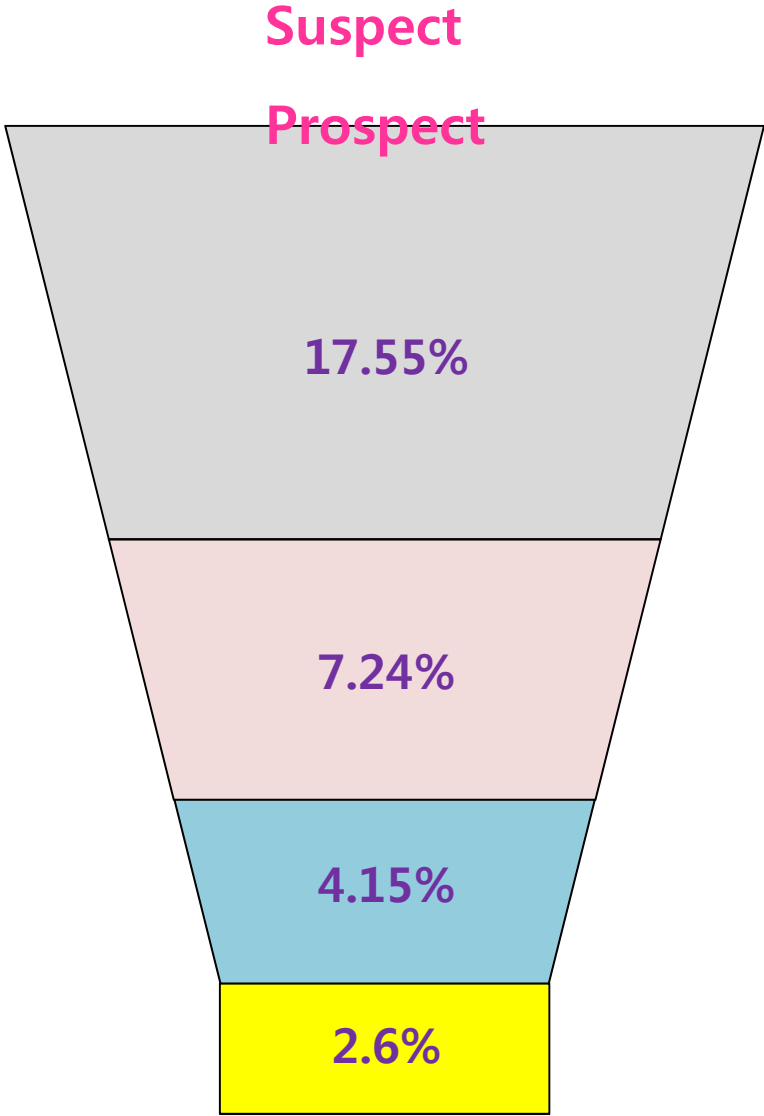
Insight Selling Cycle™

©에스비컨설팅 심재우



인사이드 셀링 깔대기 분석

향후 12개월 내의 클로징



총 매출액

고객사 진입 전략

스폰서 #1

수용
의 중심(FOR)

- 아래와 같이 할 것 같은 개인, 직무분야 또는 사업장:
 - 수용적 경청한다
 - 정보를 제공한다

스폰서 #2

불만
의 중심(FOD)

- 아래와 같이 할 것 같은 개인, 직무분야 또는 사업장:
 - 셀러가 도울 수 있는 분야의 문제점 및 불만을 인지한다

스폰서 #3

권한
의 중심(FOP)

- 아래와 같이 할 것 같은 개인, 직무분야 또는 사업장:
 - 행동을 승인한다
 - 행동을 못 하게 한다
 - 행동에 영향을 미친다

고객의 의사결정 기준 확인 전략

이름			
직책		부서	
Type	Bias	Contact	Role
문제			
니즈 (결정 기준)			
목표/가치			
불안/이슈			
셀러의 대응 전략			
고객 설득용 질문			

Type
(복수 선택 가능)

FoP
FoD
FoR
스폰서

Bias
(셀러 선호도)

++	Mania
+	Good
0	Neutral
-	Bad
--	Enemy

Contact
(접촉 회수)

N	Many
2	Two
1	One
0	None

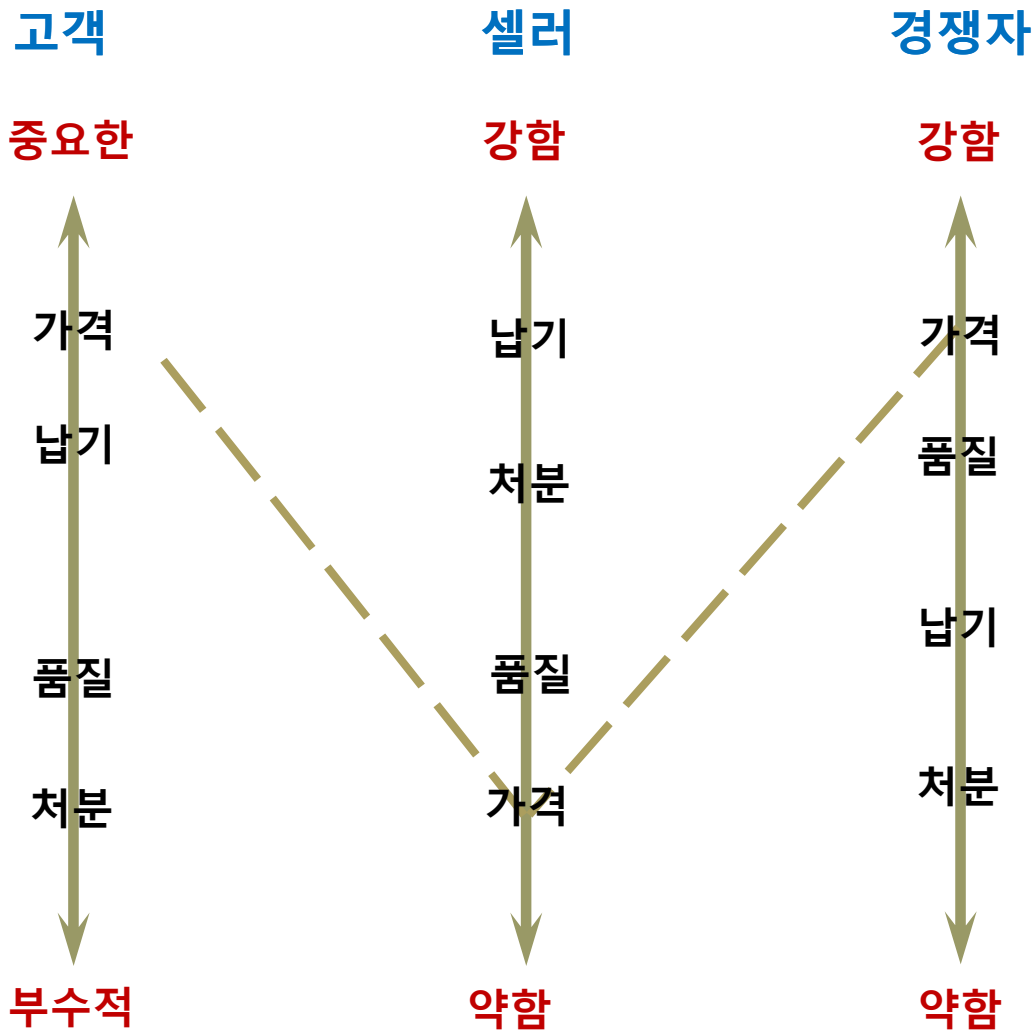
Role(역할)

D	Decision Maker
A	Approver
I	Influencer
R	Reporter
U	User

고객의 의사결정 기준 확인 전략



경쟁자 대비 취약성 분석 전략



경쟁자 대응 전략

	강점	약점	위협	기회
전략	<p>신제품 개발 능력</p>	<p>매출</p>	<p>브랜드</p>	<p>품질, 합기</p>
경쟁사 대응 전략	<p>내부적 개선 프로젝트</p>	<p>① 매출력 = 1순위 강점 강도 강화</p>	<p>② 부족한 품질, 합기는 "브랜드력"으로 보완 품질, 합기</p>	<p>③ 내부적으로 품질, 합기 프로젝트 개선 강도</p>
상사의 전략	<p>차별화된 신제품 제시 (유행, 취미, 오락)</p>	<p>시즌별 (봄, 가을) 30% 할인 프로모션 "성능 강화"</p>	<p>② 하반기 TV 광고 계획 공유 "성능 강화"</p>	<p>품질, 합기 개선에 대한 검토를 강하게 하고 고객의 기존 단계로 진입 시간 소요 고려 But We are Ready. 1 개월</p>



인사이트 셀링 제안전략 교육 시간표(1일차)

	주제	세부 내용
9:00 ~ 10:30	인사이트 셀링 깔대기	- 1단계 : Identifying Opportunities - 2단계 : Determining Needs - 3단계 : Advocating Solutions - 4단계 : Gaining Acceptance - 5단계 : Decision
10:30 ~ 12:00	1. 고객사 진입전략 2. 고객사 이해관계자 분석하기 3. 고객 의사결정 기준 찾기 4. 경쟁분석 5. 취약성 극복 전략 개발	- FoR, FoD, FoP - 구매센터 분석 도구 - 의사결정 기준 분석 도구 - 경쟁분석 도구 - 취약성 극복 전략 개발 도구
13:00 ~ 14:30	실습 1 - 클로징 사례 분석 (성공 or 실패 사례) 1. 고객사 진입 전략 2. 고객사 이해관계자 분석하기	- 고객사에 진입하기 위한 고객 정의 및 분류하기 - C레벨을 만나기 위한 방법 - 고객의 문제와 니즈 개발하기 - 고객의 유형 찾기 - 전략 수립 방법 소개
14:30 ~ 15:00	3. 고객의 의사결정 기준 찾기	- 의사결정 기준을 정하는 항목 찾기 - 의사결정 기준을 개발하기 위한 3가지 원칙 - 의사결정 기준 재정의하기
15:00 ~ 16:00	4. SWOT 분석 및 전략 개발 5. 취약성 분석하기	- SWOT 분석 및 전략 개발 - 경쟁사 분석 - 취약성 분석
16:00 ~ 17:50	6. 취약성 극복전략 개발 취약성 극복 전술 개발 7. 전략 실행을 위한 고객 설득 질문 개발	- 강화 전략 - 유지 전략 - 극복 전략 - 설득용 질문 개발
17:50 ~ 18:00	질의 응답	

인사이트 셀링 제안전략 교육 시간표(2일차)

	주제	세부 내용
9:00 ~ 10:00	세일즈 기회 창출을 위한 실제 케이스 선정하기	- 실제 사례에 대한 오버뷰 - 팀원간 배경 정보 공유
10:00 ~ 11:30	세션 1. 고객사 진입 전략 개발하기 세션2. 고객사 이해관계자 분석하기	- 고객사에 진입하기 위한 고객 정의 및 분류하기 - 고객의 문제와 니즈 개발하기 - 고객의 유형 찾기
11:30 ~ 12:00	세션 3. 고객의 의사결정 기준 찾기	- 의사결정 기준을 정하는 항목 찾기 - 의사결정 기준을 개발하기 위한 3가지 원칙 - 의사결정 기준 재정의하기
13:00 ~ 14:00	세션 4. SWOT 분석 및 전략 개발 세션 5. 취약성 분석하기	- SWOT 분석 및 전략 개발 - 경쟁사 분석 - 취약성 분석
14:00 ~ 16:00	세션 6. 취약성 극복 전략 개 발하기 취약성 극복 전술 개발	- 강화 전략 - 유지 전략 - 극복 전략
16:00 ~ 17:00	세션 7. 전략 실행을 위한 질 문 만들기	- 문제질문 & 문제확대질문 - 해결질문 & 해결확대질문
17:00 ~ 17:40	팀별 발표 및 공유	
17:40 ~ 18:00	질의 응답	

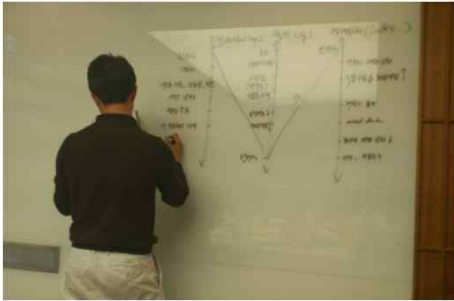
인사이트 셀링 제안전략 교육 과정



POASH 분석



고객 진입 전략 개발



취약성 분석

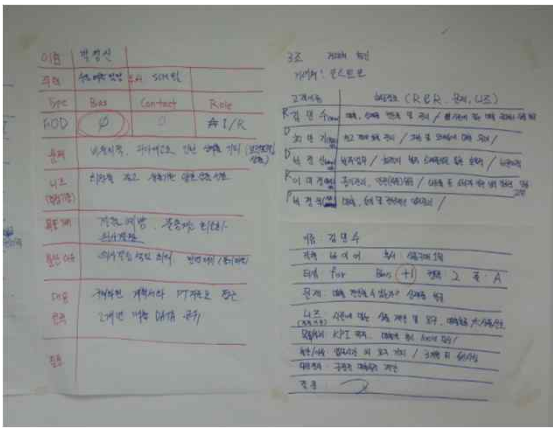


고객 의사결정 기준 분석

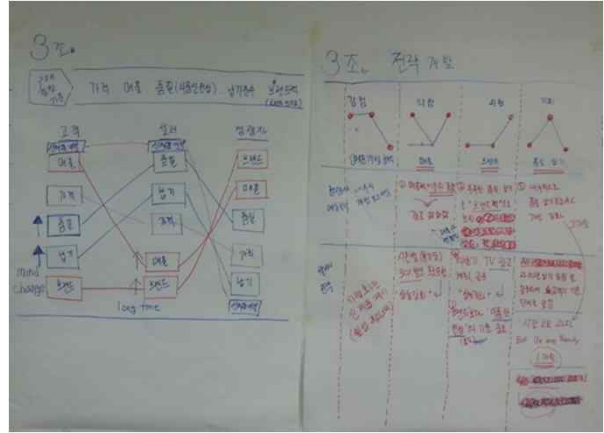


제안 전략 수립

인사이트 셀링 제안전략 교육 과정



고객 제안전략 개발 툴킷 실습
구매 센터 분석



고객 제안전략 개발 툴킷 실습
경쟁 분석 및 대응 전략 수립



고객 제안전략 개발용 앱 (클라우드 CRM 앱)

구분	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
핵심성공요소(CSF)분석	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
핵심성공요소(CSF)분석	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명

고객 제안전략 개발용 앱

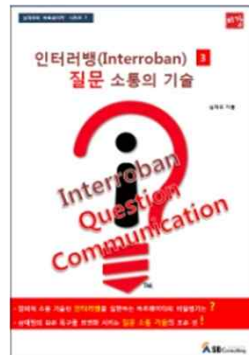
구분	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
핵심성공요소(CSF)분석	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
핵심성공요소(CSF)분석	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명
	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명	구분명

고객 제안전략 개발용 앱

인사이트 셀링 제안전략 교육 실시 사례



인사이드 셀링 교육 관련 서적



KABO (Key Account Business Opportunity) 주요 고객 비즈니스 기회 창출 세일즈 코칭 & 컨설팅

• 안 내

- 대 상 : 비즈니스 개발팀
- 기 간 : 5 ~ 10일
- 교육방법 : 교육, 컨설팅
- 적정인원 : 10명 내외

• 목 표

- 신규 비즈니스나 세일즈 기회를 만들기 위한 세일즈팀이나 셀러에게 필요한 기회 창출 전략과 상담 전략을 코칭하고 컨설팅
- 고객사 진입 전략과 의사결정 기준에 영향을 미치는 전략에 대한 코칭과 컨설팅
- 자사의 강,약점과 취약성을 분석하여 경쟁사를 이기는 전략 개발을 위한 코칭 및 컨설팅
- 연습이나 교육이 아닌, 실제 비즈니스(Real Case)를 대상으로 승리하는 전략에 대한 코칭과 컨설팅

• 새로운 비즈니스 기회 창출을 위해 경쟁사를 이기는 전략

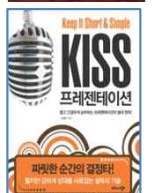
- 신규 비즈니스나 세일즈 기회를 만들기 위해서는 최대 경쟁사를 이겨야 합니다.
- 또한 고객사에 효과적으로 진입하기 위한 방법이 필요합니다. 고객사의 누구를 어떻게 만나야 할지 전략이 있어야 합니다.
- 고객이 구매사이클의 어떤 단계에 있고, 의사결정 기준의 우선순위가 무엇인지 알아야 합니다.
- 경쟁사 대비 자사의 강,약점과 취약성을 분석하여 경쟁사를 이기는 전략을 개발해야 합니다.
- **본 컨설팅은 연습이나 교육이 아닌, 실제 비즈니스(Real Case)를 대상으로 승리하는 전략에 대해서 팀장과 팀원들이 함께 모여, 이들을 대상으로 코칭과 컨설팅을 진행합니다.**
- **귀사의 세일즈 수주 성공률을 높여 드리는 실제 비즈니스를 다룹니다.**

• 진행 방법

2가지 진행 방법이 있으며, 귀사의 상황에 맞게 선택하시면 됩니다. **(팀장과 팀원이 함께 참여)**

방법 1 : 세일즈 관련한 교육 과정을 이수한 후에,
신규 비즈니스 기회 창출을 위한 컨설팅 실시
이것의 장점은 세일즈의 기초를 교육 받은 후에 실전 컨설팅을 진행하므로, 셀러들의 노하우 체득이나 컨설팅의 효과가 극대화 되어, 새로운 세일즈 기회 창출 및 성공 가능성이 높아집니다.

방법 2 : 교육을 이수하고 컨설팅을 진행할 충분한 시간 없이, 즉시 컨설팅이 필요한 경우입니다.



KABO (Key Account Business Opportunity) 주요 고객 비즈니스 기회 창출 세일즈 코칭 & 컨설팅

세일즈 관련 교육 이수
(소요 기간 : 5~10일)



New Business Opportunity
(신규 비즈니스 기회)
창출을 위한 컨설팅 10단계
(소요 기간 : 5일)



1. 비즈니스 환경 분석하기
2. 고객 구매사이클 단계 분석 및 새로운 고객 진입 전략 수립
3. 고객 의사결정 기준을 파악하는 방법
4. 세일즈 깔때기 및 POAS 분석
5. 경쟁사 대비 차별화 요소 찾기 및 취약성 분석
6. 가치 동인(Value Drivers) 개발
7. 의사결정 기준에 영향력을 미치는 전략 개발
8. 고객 상담 전략 개발 및 시뮬레이션
9. 고객 프레젠테이션 스킬 향상 및 시뮬레이션
10. 고객 불안 해소 전략 & 고객 협상 스킬 향상 및 시뮬레이션

창의성과 비주얼 씽킹 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16 ~ 48 시간
- 교육방법 : 강의, 실습
- 적정인원 : 12명 내외

• 목 표

- 효과적인 도구와 프레임웍을 사용하여 창의성을 높인다
- 문제해결 도구를 적절하고 효과적으로 사용하는 사람이 창의성을 극대화 한다
- 막연해 보이는 문제를 가정과 가설을 통해 하나씩 해결할 수 있는 추정력을 높인다
- 이를 통해 눈에 보이지 않는 통찰력과 문제해결 능력을 채득한다
- 비주얼을 활용한 분석과 표현 방식 체득
- 자기와 다른 생각이나 의견을 지렛대로 삼아, 더 나은 아이디어로 나아가는 방법
- 다양한 생각을 합쳐 통합하고 융합하는 사고 방식을 체득한다

• 주 요 내 용

1일차-창의성과 아이디어

1. 창의성 개론 및 아이디어 구체화

- 창의성 개론
- 창의성으로 가는 4단계
- 커뮤니케이션 모델 (SLSLQ)
- 설득 프로세스 모델 (QLRCQ)
- 질문 모델 (CIPES)

2. 퍼실리테이션 스킬

- 지렛대 효과 활용하는 방법
- 자발적 경청을 유도하는 방법
- 갈등이나 대립을 해소하는 방법
- 아이디어 고갈 시, 기발한 아이디어를 도출하는 방법
- 프리라이더와 빅 마우스를 다루는 방법
- 집단창의성을 극대화 하는 방법

3. 창의성 TLA 모델 및 유형 진단

- 창의성 TLA 모델의 단계와 기능
- 개인별 TLA 유형 진단 및 분석
- TLA 유형별 장단점 활용 방법

4. 창의성 TLA 모델을 활용한 문제해결

- TLA 유형에 따른 팀 구성 방법
- 집단창의성 극대화를 위한 문제해결 워크샵

2일차-뇌의 유연성과 근력 키우기

1. 수학적 논리적 뇌 만들기

- Sudoku 문제 풀이
- 아이스 브레이킹
 - 줄로 연결하기
 - 거리 계산하기
 - 숫자 찾기

2. 공간감각과 입체적 사고를 위한 우뇌 만들기

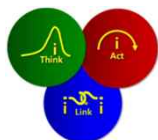
- 미로 찾기 게임
 - 기초 단계
 - 중급 단계
 - 고급 단계

3. 주변의 모든 것들을 창의성의 재료로 활용하는 뇌 만들기

- 연 (Kite) 만들기 콘테스트

4. 물리적, 과학적 뇌 만들기

- 비행 물체 만들기 콘테스트



창의성과 비주얼 씽킹 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16 ~ 48 시간
- 교육방법 : 강의, 실습
- 적정인원 : 12명 내외

• 목 표

- 효과적인 도구와 프레임워크를 사용하여 창의성을 높인다
- 문제해결 도구를 적절하고 효과적으로 사용하는 사람이 창의성을 극대화 한다
- 막연해 보이는 문제를 가정과 가설을 통해 하나씩 해결할 수 있는 추정력을 높인다
- 이를 통해 눈에 보이지 않는 통찰력과 문제해결 능력을 채득한다
- 비주얼을 활용한 분석과 표현 방식 체득
- 자기와 다른 생각이나 의견을 지렛대로 삼아, 더 나은 아이디어로 나아가는 방법
- 다양한 생각을 합쳐 통합하고 융합하는 사고 방식을 체득한다

• 주 요 내 용

3일차-페르미 추정 및 비주얼 씽킹

1. 페르미 추정 이론과 프로세스

- 페르미 추정의 6가지 기본 체제
- 페르미 추정의 5단계 진행 프로세스

2. 페르미 추정 방법론 적용하기

- 페르미 방법론 적용하기 실습
 - 개인별 적용하기
 - 팀별 적용하기

3. 비주얼 씽킹 이론과 방법론

- 비주얼 씽킹 4단계 프로세스
 - 4 ing
 - 4W2H
 - 5 Types
 - 6 frame

4. 비주얼 씽킹 방법론 적용하기

- 비주얼 씽킹 방법론 적용하기 실습
 - 개인별 실습
 - 팀별 실습

4일차-창의력 종합 적용 워크샵

1. 글로벌 기업 창의성 사례 소개

- 애플 'Think Different' 10가지 방법
- 페이스북 'HACKATHON' 9가지 방법
- GE의 발산-수렴 사고

2. 비즈니스 이슈 창의적으로 해결하기 1

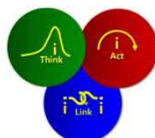
- 비즈니스 이슈를 선정하여 모든 창의성 프로세스와 도구를 활용하여 해결하는 워크샵

3. 비즈니스 이슈 창의적으로 해결하기 2

- 비즈니스 이슈를 선정하여 모든 창의성 프로세스와 도구를 활용하여 해결하는 워크샵

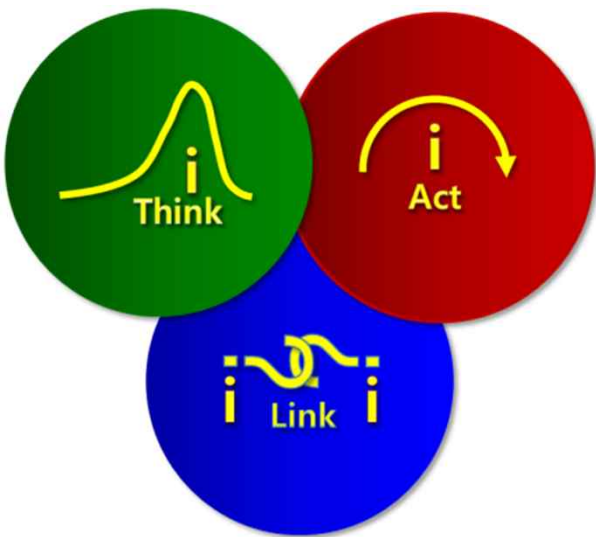
4. 종합 정리 및 액션플랜

- 4일간의 창의성 교육 과정의 정리요약
- 창의성 활용을 위한 액션플랜 수립 및 공유

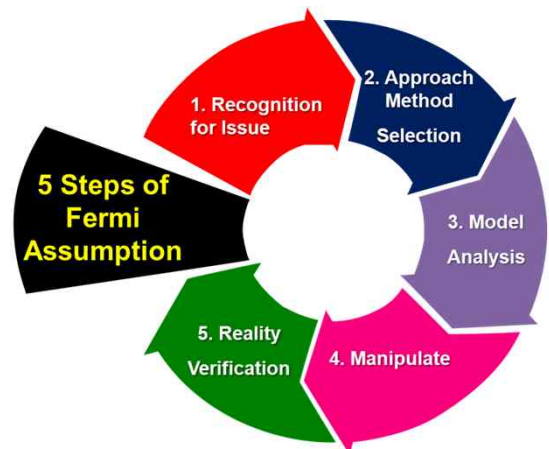


창의성과 비주얼 씽킹 역량 강화 과정

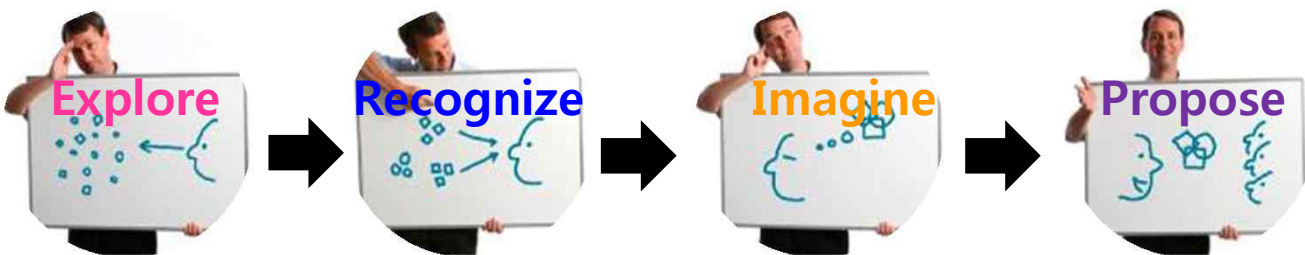
TLA 씽킹 모델



페르미 추정 프로세스



비주얼 씽킹 프로세스



창의적 협업과 집단창의성 역량 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16 ~ 24 시간
- 교육방법 : 강의, 실습
- 적정인원 : 12명 내외

• 목 표

- 효과적인 도구와 프레임워크를 사용하여 창의성을 높인다
- 문제해결 도구를 적절하고 효과적으로 사용하는 사람이 창의성을 극대화 한다
- 여러 사람이 팀을 이루어 창의적으로 협업하는 스킬과 도구를 익힌다
- 자기와 다른 생각이나 의견을 지렛대로 삼아, 더 나은 아이디어로 나아가는 집단창의성 극대화 방법을 체득한다
- 다양한 생각을 합쳐 통합하고 융합하는 사고 방식을 체득한다

• 주 요 내 용

1일차 - 소통

1. 창의성 개론 및 아이디어 구체화

- 창의성 개론
- 창의성으로 가는 4단계
- 커뮤니케이션 모델 (SLSLQ)
- 설득 프로세스 모델 (QLRCQ)
- 질문 모델 (CIPES)

2. 퍼실리테이션 스킬

- 지렛대 효과 활용하는 방법
- 자발적 경청을 유도하는 방법
- 갈등이나 대립을 해소하는 방법
- 아이디어 고갈 시, 기발한 아이디어를 도출하는 방법
- 프리라이더와 빅 마우스를 다루는 방법
- 집단창의성을 극대화 하는 방법

3. 창의성 TLA 모델 및 유형 진단

- 창의성 TLA 모델의 단계와 기능
- 개인별 TLA 유형 진단 및 분석
- TLA 유형별 장단점 활용 방법

4. 창의성 TLA 모델을 활용한 문제해결

- TLA 유형에 따른 팀 구성 방법
- 집단창의성 극대화를 위한 문제해결 워크샵

2일차-창의적 협업 스킬

1. 창의적 협업의 7단계 프로세스

- 실습 - 협업 클리닉 (문제점 분석 및 해결책 피드백)
- 각 단계별 활용 방법과 스킬에 대한 이해
- 1단계 - Talk the Idea & Option
- 2단계 - Sharing by Listening
- 3단계 - Challenge by Question
- 4단계 - Deep Dive by Connection
- 5단계 - Wording by Sentence
- 6단계 - Leverage Effect by Bonding
- 7단계 - Idea Squeeze by Integration

2. 창의적 협업의 5가지 행동

- 5가지 행동의 실행 방법과 도구 사용법 이해

3. 창의적 협업을 위한 문제해결 5단계

- 문제해결 5단계 방법과 도구 사용법 이해 (퍼실리테이션 스킬 포함)
- 1단계 - 주제 구체화
- 2단계 - 문제 분석
- 3단계 - 원인 분석
- 4단계 - 해결안 도출
- 5단계 - 실행계획 수립

4. 창의적 협업 실습

- 비즈니스 이슈를 주제로 창의적 협업 실습 (팀 구성)
- 퍼실리테이션 스킬로 비즈니스 이슈 해결을 위한 협업 토론
- 전문가 코칭 및 피드백

창의적 협업과 집단창의성 역량 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16 ~ 24 시간
- 교육방법 : 강의, 실습
- 적정인원 : 12명 내외

• 목 표

- 효과적인 도구와 프레임워크를 사용하여 창의성을 높인다
- 문제해결 도구를 적절하고 효과적으로 사용하는 사람이 창의성을 극대화 한다
- 여러 사람이 팀을 이루어 창의적으로 협업하는 스킬과 도구를 익힌다
- 자기와 다른 생각이나 의견을 지렛대로 삼아, 더 나은 아이디어로 나아가는 집단창의성 극대화 방법을 체득한다
- 다양한 생각을 합쳐 통합하고 융합하는 사고 방식을 체득한다

• 주 요 내 용

3일차 - 창의성과 아이디어

1. 창의성 개론 및 아이디어 구체화

- 창의성 개론
- 창의성으로 가는 4단계
- 커뮤니케이션 모델 (SLSLQ)
- 설득 프로세스 모델 (QLRCQ)
- 질문 모델 (CIPES)
- 실습I - 질문 만들기

2. 퍼실리테이션 스킬

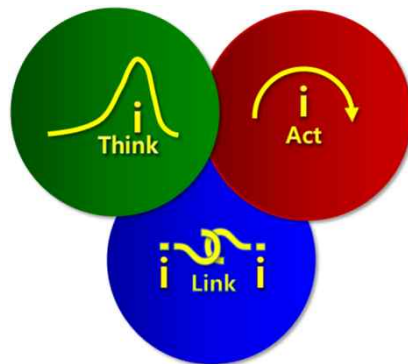
- 지렛대 효과 활용하는 방법
- 자발적 경청을 유도하는 방법
- 갈등이나 대립을 해소하는 방법
- 아이디어 고갈 시, 기발한 아이디어를 도출하는 방법
- 프리라이더와 빅 마우스를 다루는 방법
- 집단창의성을 극대화 하는 방법

3. 창의성 TLA 모델 및 유형 진단

- 창의성 TLA 모델의 단계와 기능
- 개인별 TLA 유형 진단 및 분석
- TLA 유형별 장단점 활용 방법

4. 창의성 TLA 모델을 활용한 문제해결

- TLA 유형에 따른 팀 구성 방법
- 집단창의성 극대화를 위한 문제해결 워크샵



문서작성 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 고객의 문제와 니즈에 맞는 제안서 작성 스킬 체득
- 제안서에서 무엇을, 어떻게 넣는 지를 체득
- 체계적이고 설득적인 제안서를 작성하여 방법 습득
- 경쟁사와의 차별화로 자사의 신뢰도와 수주 성공률 제고
- 품위와 짜임새를 갖추고, 명료하고 설득력 있으며, 세련되고 인상적인 제안서를 만드는 역량 체득

• 주 요 내 용

I. 논리적이고 설득적인 제안서

- * Skeleton * Sentence
- * Layout * 가격제안 전략

II. 제안서가 갖추어야 할 요건

- 설득적 제안서의 요건
- 제안서의 필수 요소들

실습I - 베스트 제안서 리뷰

III. 제안서 작성의 13단계

실습II - 제안서 리뷰 및 클리닉(자사 사례)

- * WORD / HWP
- * 파워포인트

실습III - 제안서 작성 및 피드백

- * 개인별 작성
- * 개인 발표 및 피드백

III. 1페이지 요약 /제안서

- * 1페이지 요약의 형식
- * 작성 순서 * 작성 요령
- * 1페이지로 바꾸는 6단계
- * 교정 및 축소

실습IV - 1페이지 요약 작성

- * 개인별 연습
- * 개인 발표 및 피드백

IV. 논리적인 제안서 작성을 위한 2가지 도구 (MECE & So What?/Why So?)

- * MECE * Grouping
- * So What? * Why So?

실습V - MECE & So What?/Why So?

- * 개인별 연습
- * 개인 발표 및 피드백

V. 비주얼 및 도형 만들기

- 비주얼 제작 원칙
- 비주얼 종류 및 사례
- 다이어그램의 4가지 유니트
- 다이어그램 제작 4단계

실습VII - 비주얼 및 다이어그램 제작 실습

- * 개인별 연습
- * 개인 발표 및 피드백

SSLVO Model



리더십 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 간부나 팀장 이상
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 진단, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 회사의 비전과 가치를 개인과 팀의 것들과 통합
- 회사의 리더로서 자기계발 및 리더십을 체득
- 전문가 수준의 리더십 개발의 방향과 목표를 확립
- 팀웍 증진과 조직 활성화를 위한 심화 기술을 체득
- 리더로서 필요한 다양한 스킬과 아이디어를 체득

• 주 요 내 용

1. 가치를 추구하는 리더가 되자 (기업가치와 개인가치의 통합)

- 매슬로우의 인간욕구 5단계를 통한 가치 확립
- 개인별로 자신의 가치를 재조명하고 확립
- 회사의 가치를 재평가
- 회사가치와 개인가치의 차이를 비교하고 통합
- 팀과 개인의 목표 수립의 중요성과 방법

2. 성공적인 자기 창조

- 개인의 성향과 스타일 진단
- 개인 진단 결과의 분석
- 분석결과에 따른 개선방안 확립
(향상시키거나 개선할 사항)
- 자신의 강점 발견 및 계발
- 목표 수립

3. 성공하는 리더의 기본과 GE의 리더십

- 리더의 자세와 태도
- GE의 리더십
- 리더십의 본질 이해
- 잭 웰치의 리더십
- 리더와 보스의 차이



4. 창의성과 문제해결

- 창의력을 향상 시키는 방법
- 창의력 향상용 도구 활용
- 문제해결 기술과 방법

5. 팀 활성화

- 팀 활성화 전략 수립
(To Do List / Not To Do List)
- 아이스 브레이킹 스킬
- 팀웍 활동을 통한 협력 및 역할분담 게임

©



성장을 위한 '1시간 기획서' 교육 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 2 ~ 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 20명 내외

• 목 표

- 회사의 정체성과 목표 개발하기
- 비전, 미션, 가치, 전략, 목표, 전략, 우선과제 개발하기
- 회사의 정체성과 목표를 개인과 팀의 것들과 통합
- 팀워크 증진과 조직 활성화를 위한 심화 기술을 체득
- 리더로서 필요한 다양한 스킬과 아이디어를 체득

• 주 요 내 용

1. 성장 전략을 위한 1시간 기획서 오버 뷰

- 왜 성장 전략 기획서가 필요한가?
- 성장 전략 기획서의 7가지 구성 요소
- 성장 전략 기획서를 만드는 방법
- 성장 전략 기획서 개발 사례 소개

2. 정체성 만들기

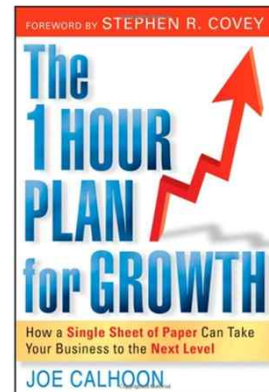
- 비전(Vision) 만들기
- 미션(Mission) 만들기
- 핵심가치(Core Value) 만들기

3. 목표 만들기

- 중장기 목표(Objectives) 만들기
- 전략(Strategy) 만들기
- 우선과제(priority) 만들기

4. 액션플랜 만들기

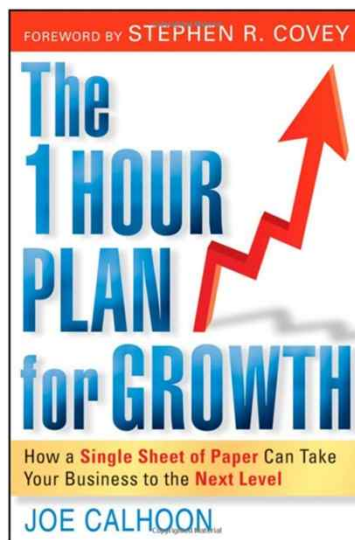
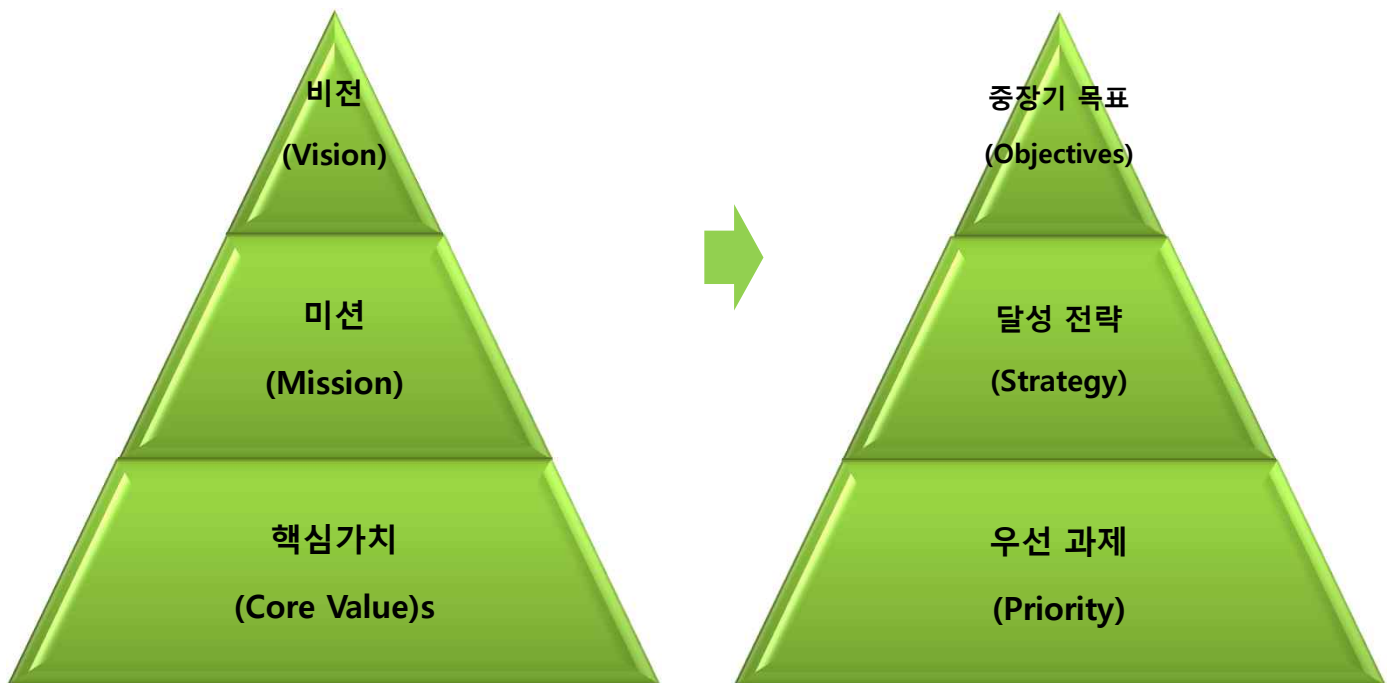
- 액션 플랜(Action Plan) 만들기
- 과정 정리 및 성찰을 위한 질문과 피드백



성장을 위한 '1시간 기획서' 교육 과정

정체성 (Identity) : 철학

목표 (Goal)



프로젝트 매니지먼트 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 프로젝트 리더와 팀장
- 기 간 : 16 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 프로젝트 리더로서 필요한 역량과 스킬 체득
- 이해관계자와 효율적으로 커뮤니케이션 하는 스킬 체득
- 리소스를 활용하고, 리스크를 최소화 하는 스킬 체득
- PM의 7단계 프로세스를 이해하고 체득
- 프로젝트 목표와 계획 수립 및 효율적 관리 기법 체득

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- PM의 정의, 특성, 목표
- PM의 3가지 한계 (Time, Cost, Quality)
- PM 성공의 3요소 (Skills, Tools, Processes)
- PM의 7단계 프로세스

2. 1단계. Opening

- POS (Project Overview Statement) 작성하기
- PM의 성공 요인들
- Feasibility Study
- Project Charter 작성하기
- Vision / Objectives / Scope / Deliverables
- Project Overall Plan 작성하기
- Stakeholder의 니즈 파악 및 설득
- WBS (Work Breakdown Structure) 작성하기

3. 2단계. Planning

- Project Plan 작성하기
- Persuasion Skill (설득 기술)
- Communication Plan 작성하기
- Stakeholder Requirements
- Risk Plan 작성하기

4. 3단계. Execution

- PM Toolkit 작성하기
 - Gantt Chart
 - CPM
 - PERT
- Decision Making Sheet 작성하기

5. 4단계. Monitoring & Control

- PM의 장애물과 극복기술
- Stakeholder
- 정치를 위한 3가지 성공 법칙
- 정치적 신뢰성 회복하기
- Time Sheet 작성하기
- Communication Register 작성하기

6. 5단계. Feedback & Revising

- Expense Form, Risk Form, Project Status Form 작성하기

7. 6단계. Closing

- Completion Criteria
- Deliverables
- Project Closing Report 작성하기

8. 단계. Follow-up

- 프로젝트 완료 Checklists
- Follow-up Review 작성하기
- PM 성공의 16가지 Tips



세일즈 코칭 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 영업관련 리더나 팀장
- 기 간 : 8 ~ 16 시간
(단, 세일즈 과정을 선수해야 함)
- 교육방법 : 강의, 실습,
비디오 피드백
- 적정인원 : 9 ~ 12명

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 세일즈 코칭의 정의
- 성공적인 세일즈 코칭 프로세스

2. 세일즈 코칭 모델

- QLFCE

3. 코칭과 트레이닝의 차이점 이해

- 코칭의 시기와 방법
- 트레이닝의 시기와 방법

4. 코칭에 관한 질문 스킬

- 유형별 질문 스킬의 이해
- 유형별 질문 스킬 체득

5. 경청과 피드백 스킬

- 경청 기술의 이해
- 피드백 기술의 이해

6. 창의력 - 전략 수립 및 문제해결

- 세일즈 전략 수립을 위한 코칭
- 세일즈 장애물 해결을 위한 코칭

• 목 표

- 성공적인 세일즈 코칭을 위한 스킬과 노하우를 이해
- 셀러들과의 효과적인 커뮤니케이션과 코칭 스킬 체득
- 셀러에게 효과적인 피드백을 제공하는 기법 체득
- 코칭과 트레이닝의 차이점과 방법을 이해
- 코칭을 통해 셀러들의 역량과 성과를 높이고 향상함

7. 코칭의 대상자 선정과 방법 이해

- 코칭 대상자의 유형 구분
- 유형별 코칭 방법 체득

8. 코칭 실습

- 실습을 통한 코칭 기술 체득
- 피드백

QLFCE Model

©



비즈니스 코칭 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 리더나 팀장, 임원
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
비디오 피드백
- 적정인원 : 9 ~ 12명

• 목 표

- 성공적인 비즈니스 코칭을 위한 스킬과 노하우를 이해
- 직원들과의 효과적인 커뮤니케이션과 코칭 스킬 체득
- 직원들의 성장을 위해 효과적인 피드백을 제공하는
기법 체득
- 코칭에 필요한 질문, 피드백, 퍼실리테이션 스킬을 체득
- 코칭을 통해 직원들의 역량과 성과를 높이고 향상함

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 비즈니스코칭의 정의
- 성공적인 비즈니스 코칭 프로세스

2. 비즈니스 코칭 모델

- GROWSPAC

3. 커뮤니케이션 스킬

- 스트로우크
- 레이블링
- 경청

4. 피드백 스킬

- 피드백 스킬의 이해
- 피드백의 시기와 대상자 선정 방법
- 피드백 체크리스트 활용법

5. 질문 스킬

- 질문의 종류와 기능
- 질문을 통한 코칭 활용법

6. 프레젠테이션 스킬

- 전달 기술
- 효과적인 프레젠테이션 노하우

7. 퍼실리테이션 스킬

- 퍼실리테이션의 종류
- 퍼실리테이션의 능력
- 퍼실리테이션 기술
- 퍼실리테이션 툴킷

8. 창의성 및 문제 해결

- 창의성 향상법
- 창의성 향상 도구
- 문제해결 프로세스
- 문제해결 도구

퍼실리테이션 역량 강화 과정 (타운미팅)

• 안 내

- 대 상 : 모든 리더와 팀장 이상
- 기 간 : 16 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 24명

• 목 표

- 타운미팅에서 퍼실리테이션 하는 스킬을 체득
- 퍼실리테이션에 필요한 스킬과 방법을 체득
- 팀원들의 자발적이고 적극적인 참여를 유도하는 커뮤니케이션 스킬과 갈등해소 역량을 체득
- 퍼실리테이션 프로세스와 문제해결과 의사결정 툴킷 사용법 체득
- 갈등관리, 참여를 이끌어 내는 기술

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 워크아웃-타운미팅의 이해
- GE의 변화와 혁신 과정

2. 타운미팅 진행 방법

- 프리미팅 / 타운미팅 / 포스트 미팅
- 타운미팅 프로세스
- 타운미팅에서 사용하는 문제해결과 의사결정 툴킷

3. 퍼실리테이션 스킬

- 질문 스킬
- 경청 스킬
- 갈등해소 스킬
- 아이디어 도출 스킬

4. 주제 구체화

- 주제의 방향과 범위를 설정
- 팀원들의 주제에 대한 이해

5. 문제 도출 및 핵심문제 선정

- 문제점 도출
- 핵심문제 선정
- 브레인스토밍 / 브레인라이팅
- Dot Voting
- 카테고리 기법

6. 원인분석 및 핵심원인 선정

- 문제에 대한 원인 분석
- 핵심원인 선정
- 5-Why

7. 해결방안 도출

- 창의적인 아이디어 도출
- 해결방안 평가 및 선정
- Pay-off Matrix

8. 실행계획 수립

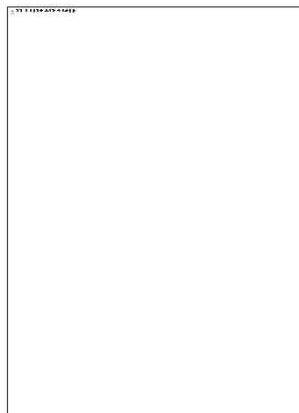
- 선정된 해결방안에 대한 구체적인 실행계획 수립
- What-When-Who-How

9. 프레젠테이션 및 의사결정

- 프레젠테이션 기법
- 스폰서의 의사결정

10. 사후 관리

- 채택된 실행안의 수행 및 팔로우-업
- 결과 공유



퍼실리테이션 역량 강화 과정 (일반미팅)

• 안 내

- 대 상 : 모든 리더와 팀장 이상
- 기 간 : 16 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 24명

• 목 표

- 일반미팅과 워크샵을 퍼실리테이션 하는 스킬을 체득
- 퍼실리테이션에 필요한 스킬과 방법을 체득
- 팀원들의 자발적이고 적극적인 참여를 유도하는 커뮤니케이션 스킬과 갈등해소 역량을 체득
- 퍼실리테이션 프로세스와 문제해결과 의사결정 툴킷 사용법 체득
- 질문, 경청, 갈등관리, 참여를 이끌어 내는 기술

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 미팅의 종류와 진행 방법
- 사전 기획 및 준비 방법

2. 미팅 진행 방법

- 5단계 문제해결 프로세스

3. 퍼실리테이션 스킬

- 참가자들의 다양한 저항 유형과 대처 방법
- 퍼실리테이터의 임무와 역할
- 미팅 운영 및 진행 스킬
- 질문 스킬
 - 6가지 유형별 질문 사용법
- 경청 스킬
 - 경청의 방법과 목적
- 갈등해소 스킬
 - 빅마우스와 프리라이더 대처법
 - 참가자들 간의 갈등 발생 원인과 대응방법
- 아이디어 도출 스킬
 - 적극적이고 창의적인 아이디어 유도 방법
- 바디랭귀지
 - 상대방의 바디랭귀지를 읽는 법
 - 적절한 바디랭귀지를 사용하는 방법

4. 문제 해결 및 의사결정 툴킷

- 브레인스토밍 / 브레인라이팅
- In the Frame/Out of the Frame
- 15 Words Statement
- Dot Voting
- Category Method
- 5-Why
- Pay-off Matrix
- What-When-Who-How

5. 퍼실리테이션 실습

- 문제해결 및 의사결정 툴킷 사용법
- 6가지 유형별 질문 만들기
- 갈등 유형별 대응 방법

회의 잘 하는 법

“아이디어스토밍™ 전문가 - 퍼실리테이터”

잭 웰치는 퍼실리테이션이 없는 미팅은 무의미하다고 했습니다. 그래서 GE는 모든 리더들을 퍼실리테이터로 양성했습니다. 국내에서도 수 천 명 이상이 퍼실리테이터 교육을 받았고, 지금도 교육을 이수하고 있습니다. GE출신으로 국내 최고의 퍼실리테이터 마스터코치인 심재우 대표가 직접 교육하며 모든 노하우를 전수합니다.

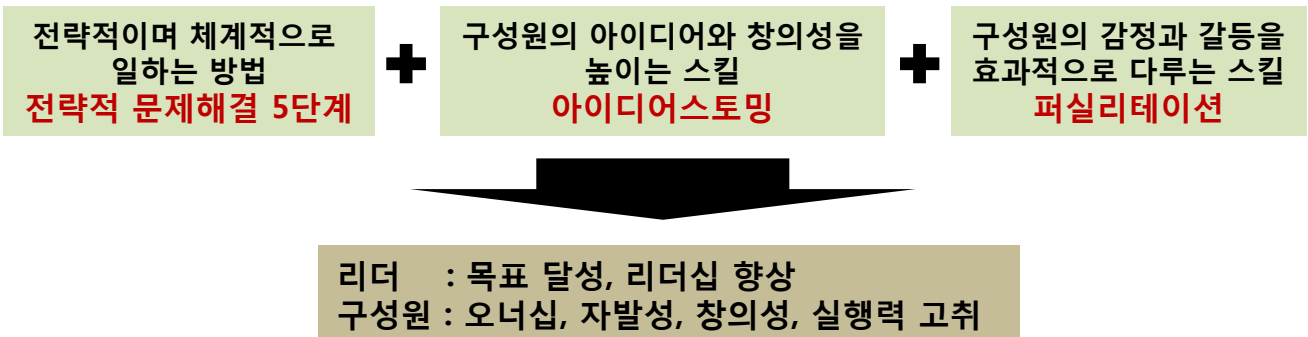
회의의 문제점

- 구성원들의 소극적 참여로 활발한 의견이나 아이디어 개진이 없다 (Free Rider)
- 오너십 결여로 회의 목표나 결과에 무관심하고, 결과 실행은 방관한다
- 비효율적 회의의 악순환으로 “회의 무용론” 의식이 팽배하다

개선책

- 자발적 참여와 창의적 아이디어 개진을 유도하는 리더의 스킬이 필요
- 회의 목표 달성과 결과 창출에 책임의식을 갖고 결과 실행에 적극적 참여를 유도하는 오너십 고취
- 회의를 통한 열린조직문화 정립과 벽 없는 조직 구현
- 경쟁자를 이길 수 있는 전략과 플랜 수립 능력
- 구성원 모두의 실행력과 참여의식을 높이는 리더십과 스킬이 필요

본 교육의 차별성



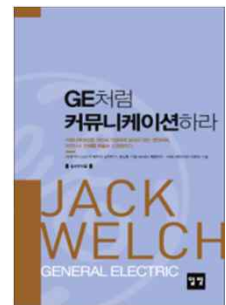
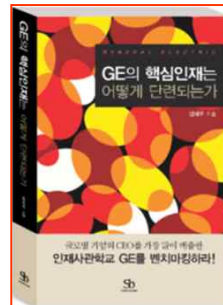
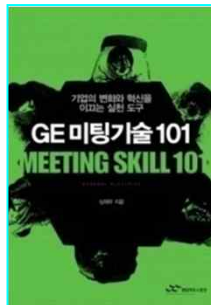
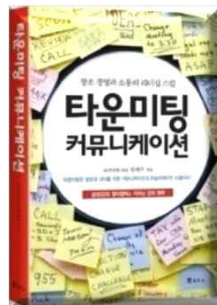


누구에게 필요한 교육인가?

만약에 여러분이 아래 항목 중 어느 하나 이상에 해당된다면, 이 교육은 바로 여러분을 위한 것입니다.

- 회의나 프로젝트에서 팀원들의 아이디어를 효과적으로 이끌어 내는 스킬이 부족하다
- 회의가 보다 성과가 나도록 하려면 어떻게 진행해야 할 지 구체적인 방법을 모르겠다
- 문제해결을 위한 정교화된 프로세스와 분석 도구들을 배우고 싶다
- 회의를 짧은 시간 내에 원하는 목표를 달성하도록 주도하고 싶다
- 식스시그마 BB나 MBB로서, 프로젝트 수행을 보다 효과적으로 이끄는 스킬이 필요하다
- 회사의 변화와 혁신을 주도하는 부서에 있는데, 마스터플랜과 로드맵을 만들고 싶다
- 열린 커뮤니케이션을 위한 구체적인 방법과 스킬을 배우고 싶다
- 취업 시 실시하는 그룹토론면접에서 나를 경쟁자와 차별화 시키는 방법을 배우고 싶다
- GE 방식의 퍼실리테이션 스킬을 제대로 배우고 싶다

관련 서적



퍼실리테이터가 없는 기존 미팅이나 워크샵의 문제점

- 주제와 관련한 의사결정권자(스폰서)가 참여하여 토론을 주도하므로, 팀원들이 허심탄회하고 열린 토론을 하기 어렵다
- 해당 부서나 팀과 연관된 문제나 이슈만 다룰 수 있다
- 단순히 토론에만 그치거나, 심층적인 것보다는 일반적인 해결방안만 수립 가능
- 스폰서가 의사결정이나 실행 책임 여부를 일방적으로 코멘트 하거나 지시
- 일정한 진행 프로세스가 없어, 팀원들이 전체적인 일정이나 단계를 알지 못한다
- 객관적 입장의 퍼실리테이터가 없어, 갈등관리나 원활한 의사결정이 안된다
- 정해진 템플릿이 없어, 워크샵 결과의 체계적인 관리가 어렵다
- 워크샵을 마치면서 의사결정이 이루어 지지 않아, 팀원들의 오너십이 약하다
- 비즈니스와 연관된 이슈나 과제를 해결하기보다는, 친목이나 단합에 치중



“아이디어를 평가할 때 도 정성적인 느낌이나 직관뿐 아니라 특정 기준에 의한 정성적 판단이 가능하다는 것을 배웠다. 특히 페이오프 매트릭스를 통해 근거 없는 비판이 아니라 이리이러한 기준에서 볼 때 이런 점이 약하다는 식의 의견 제시가 가능할 것 같다”

“심도 있게 문제의 원인을 파악하고 해결할 수 있는 방법을 배웠다. 그리고 논리적으로 사고를 해야 할 필요성을 절실히 깨달았다”

퍼실리테이션을 활용한 미팅이나 워크샵의 이점

- 주제와 관련한 의사결정권자(스폰서)는 참여하지 않으므로, 팀원들이 허심탄회하고 열린 토론을 할 수 있다
- 해당 부서나 팀은 물론, 조직 전체와 연관된 문제나 이슈도 다양하게 다룬다
- 열린 토론으로 심층적이고 실행 가능한 해결방안 수립이 가능
- 스폰서에 의해 의사 결정된 실행안의 책임자도 자체적으로 결정하므로 참여도가 높다
- 일정한 진행 프로세스가 있어, 팀원들이 전체적인 일정이나 단계를 정확히 안다
- 객관적 입장의 퍼실리테이터가 있어, 갈등관리나 원활한 의사결정이 가능하다
- 정해진 템플릿이 있어, 워크샵 결과의 체계적인 관리가 용이하다
- 워크샵을 마치면서 분명한 의사결정이 이루어져, 팀원들의 옴니십이 높아진다
- 비즈니스와 연관된 전략적이고 중대한 이슈나 과제를 해결할 수 있다



“같은 상황에서 느끼는 문제 인식의 정도는 모두 다르며, 중요한 원인을 추론해 내고 불필요한 결가지를 쳐 내는 과정을 배웠다. 포괄적인 생각에서부터 구체화하고 실행 계획을 세우는 데서 문제 해결이 명확해 지는 것을 느꼈다”

“분산과 수렴을 통해 다양한 차원에서 문제의 원인을 분석하고 해결방안을 제시할 수 있는 방법을 배웠다”

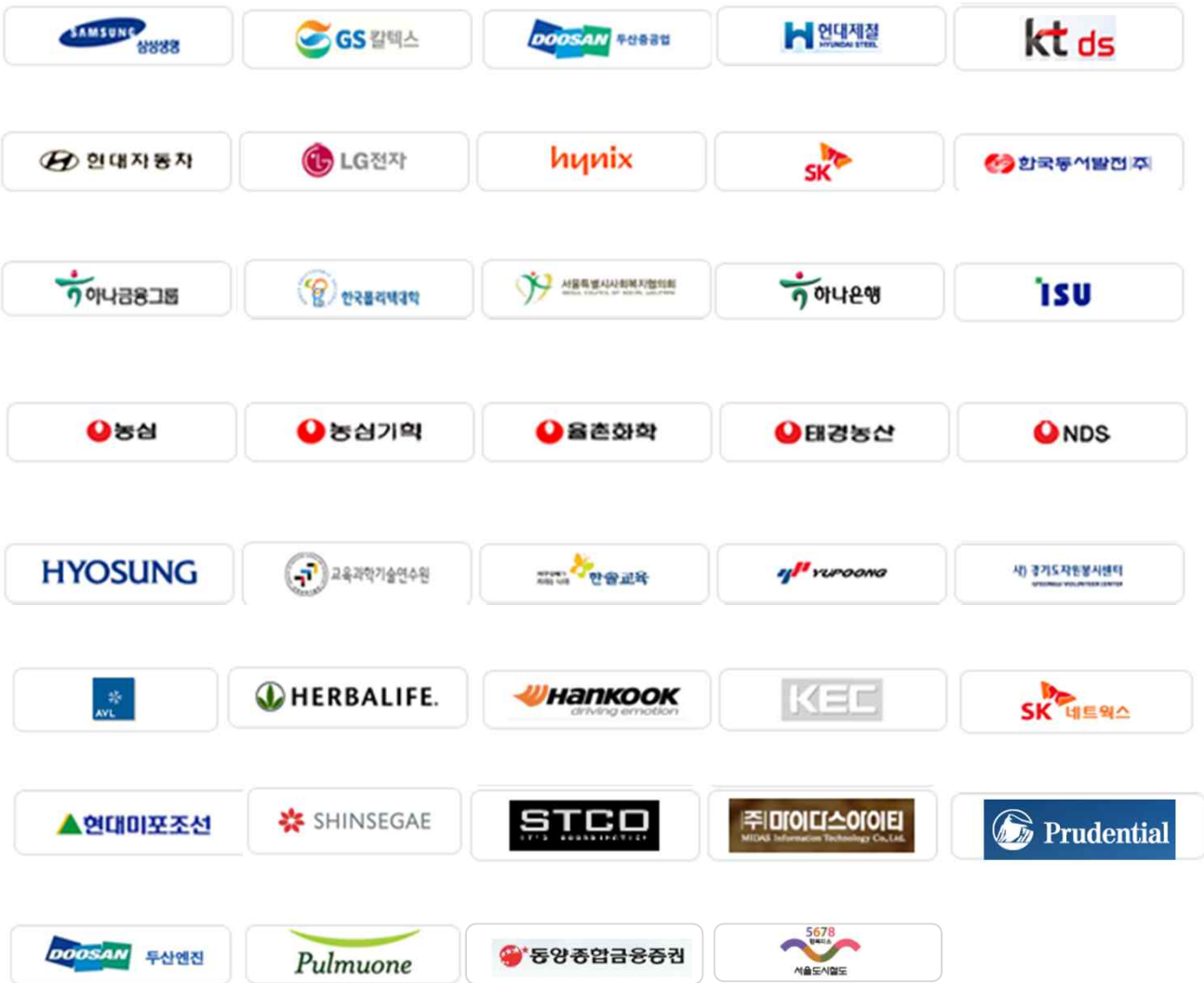
교육 참가자 소감

- “퍼실리테이터가 주도하는 미팅이나 워크숍을 통해 주제나 이슈에 대해 구체적이고 실행 가능한 아이디어를 도출할 수 있어, 참가자들의 만족도와 참여도가 매우 높았고, 효과적이고 실행 가능한 솔루션들을 얻을 수 있었다. 퍼실리테이션은 리더에게 필수적인 스킬이다.”
- “리더로서 퍼실리테이터가 되고 싶은 것이 저의 희망이자 목표였고 교육처를 찾아 보았지만 공부하기 어려웠던 부분이었는데 이번 교육을 통해 퍼실리테이터에 대하여 정확히 알 수 있었고 자신의 부족한 부분을 조금은 채울 수 있는 좋은 기회였다 .
심재우 대표님의 질문스킬을 보면서 질문에 대한 효과와 매력에 대해 다시금 깨닫게 되어 이번 한 번 뿐 아니라 지속적인 심화교육을 받고 싶다. 1박2일의 시간이 너무도 소중한 유익한 시간이었다.”
- 회의진행 및 의사결정을 위한 퍼실리테이션 스킬 교육은 저에게 신선한 느낌을 주었고, 배운 진행 방식으로 하면 효율적으로 진행할 수 있을 것 같고, 나 자신이 한 단계 업그레이드 되는 느낌을 받았다. 좋은 교육 감사합니다.
- 짧은 시간이었다. 재미가 있어 빨리 지나가는 것은 물론, 퍼실리테이션 기법을 제대로 배우기에는 2일도 부족한 시간이라 생각됐다. 이 교육에서 배운 것을 활용한다면 가장 핵심이 되는 문제를 찾고, 가장 효과적인 방법으로 문제를 해결함으로써, 목표를 이루는 데 최대의 추진력을 얻을 수 있을 것이다.
- 리더가 갖추어야 할 스킬과 구성원으로서 임해야 하는 태도, 문제발생 시 극복하는 과정 등을 배워서 소중한 교육 기회였다. 예술교육은 눈에 보이지 않아 측정하기 어렵지만 이런 교육을 통해 예술교육에 대한 계획과 결과를 체계적으로 수행할 수 있는 능력을 배웠고, 일상에서도 많은 도움이 될 것이다.
- 이번 교육은 배울 것이 정말 많은 교육이었다. 어떤 교육이든 자리에서 한 시간 정도 지나면 지루해지기 마련인데, 본 교육은 전체 참여자가 적극성을 갖고 다양한 생각들을 모으고, 그 생각을 하나로 만들면서 잠시도 지루할 틈이 없었다. 다음에도 이런 교육 기회가 있다면 적극 참여하여 배우고 싶다.
- 그 동안 추상적으로만 접근했던 문제인식과 해결방안 도출에 대한 자기반성을 하게 되어 기쁘고, 나에게 무엇이 부족한 지 알게 되어 좋은 교육이었다.

“아이디어스토밍 - 퍼실리테이터” 양성 과정시간표

시 간	내 용
1	• 타운미팅 진행 방법 소개
2	• 퍼실리테이션 스킬 이해하기 • 퍼실리테이션에 필요한 프로세스와 도구들 • 실습 - 퍼실리테이터에게 필요한 스킬 체득하기
3	• 팀리더와 서기 선출 • 실습 1 - 주제구체화 주어진 주제를 정해진 시간 안에 다룰 수 있도록 적절한 방향과 범위를 정하는 것을 주제구체화라 함
3	• 실습 2 - 문제점 분석 구체화된 주제에 관한 다양한 문제점을 카테고리별로 분석하고, 그 중에서 가장 중요한 핵심문제를 2-3가지 선정하는 과정
3	• 실습 3 - 원인분석 선정된 핵심문제가 발생하는 원인을 다양한 관점에서 분석하고, 그 중에서 가장 중요한 핵심원인을 2-3개 선정하는 과정
2	• 실습 4 - 해결안 도출 및 선정 선정된 핵심원인을 해결할 수 있는 좋은 해결안을 도출하고, 각각의 실행력 대비 효과성을 평가하여 최상의 해결안을 선정하는 과정
1	• 실습 5 - 실행계획 수립 선정된 해결안을 실행할 수 있는 계획을 What-How-When-Who 차트를 활용하여 수립하는 과정
1	• 질의응답 • 과정 정리
총 16시간	

본 프로그램을 도입한 고객사 리스트



타운미팅 퍼실리테이션 실시 리스트

• 기업문화 혁신을 위한 타운미팅 컨설팅 및 퍼실리테이션 실시 (총 10,000 여명)

- 두산중공업 (4,000명)
- 농심그룹 (4,000명)
- 하나금융그룹 (600명)
- 두산엔진 (200명)
- 삼성생명 (50명)
- 서울사회복지협의회 (150명)
- 한국폴리텍 (100명)
- 유풍 (30명)
- 경기도자원봉사센터 (100명)
- 현대제철 (50명)
- 한국동서발전 (500명)
- 마이다스 IT (50명)
- 기타(500명)

• 퍼실리테이터 양성 (총 1,300 여명)

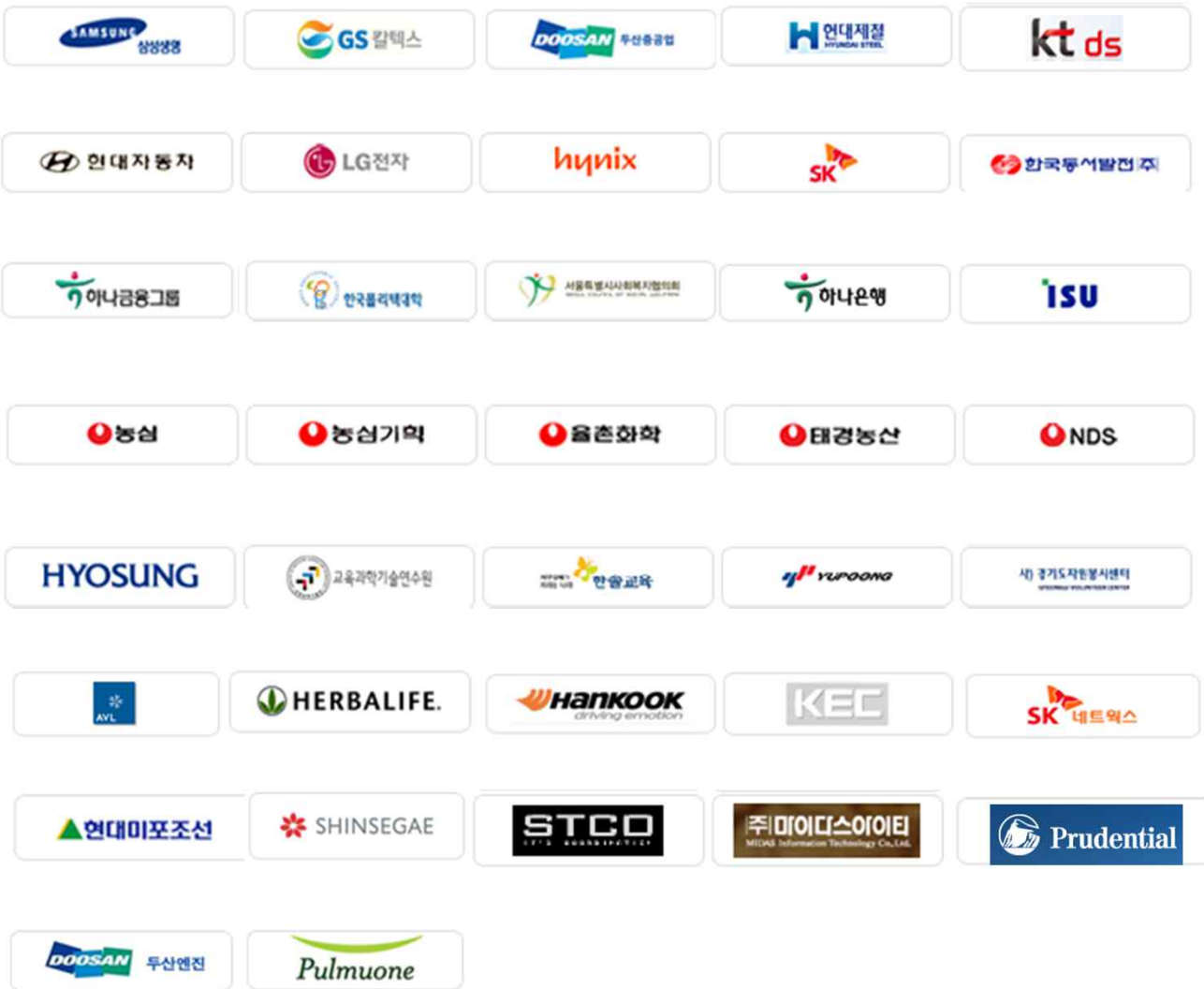
- 두산중공업 (200명)
- 농심그룹 (150명)
- 현대자동차 (100명)
- 한솔교육 (100명)
- 한국문화예술재단 (300명)
- 한국타이어 (50명)
- 해양경찰청 (30명)
- 한국동서발전 (40명)
- 유풍 (30명)
- SK텔레콤 (50명)
- 현대제철 (50명)
- 하나은행 (50명)
- 기타 (100명)
- 두산엔진 (30명)

• 타운미팅 스폰서/팀장 역량 강화 교육 (총 3,600 여명)

- 두산중공업 (100명)
- 효성그룹 (1,000명)
- 농심그룹 (100명)
- 한국동서발전 (600명)

• 타운미팅 이러닝 퍼실리테이터 양성 (1,000명)

본 프로그램을 도입한 고객사 리스트



타운미팅 이터닝 (삼성SDS)

my best career partner

이터닝

경영 << Biz Skill << 커뮤니케이션 << [Power Biz Skill] GE처럼 커뮤니케이션하라-워크아웃 타운미팅

[Power Biz Skill] GE처럼 커뮤니케이션하라!-워크아웃 타운미팅



교육기간	1개월(21시간)
교육비	70,000원
고용보험현금	대기업: 미정 우선지원: 미정
교재제공여부	없음 (단, 차시도입부에서 학습진행시 참고할 수 있는 보조교재를 파일로 제공)

□ 과정소개
본 과정은 GE(제너럴 일렉트릭)에서 활용되고 있는 대표적인 커뮤니케이션 및 회의 방법인 워크아웃 타운미팅의 절차와 스킬, 준비 사항 등을 학습하여 조직내에 혁신적인 커뮤니케이션 문화와 차별화된 의사소통역량을 구축할 수 있도록 도움을 드리는 과정입니다.

□ 기획의도
워크아웃타운미팅을 자신의 업무에 적용함으로써, 회의/커뮤니케이션스킬을 한단계 업그레이드 할 뿐만 아니라, 자신이 소속된 조직의 일하는 문화를 변화시키고, 지속적인 창조경영이 가능토록 하는 시스템을 제공하고자 하였습니다.

□ 과정 특징점
1. 8년의 GE근무경력을 가진 실무전문가의 집필/강의/튜터링 (타운미팅 실무전문가(집필자)의 핵심강의동영상 제공)
2. 실제 타운미팅에서 활용되는 도구와 양식을 별도파일로 제공
3. 네이버 워크아웃 타운미팅 전문커뮤니티와 연계하여, 과정학습기간 및 수료후에도 집필자가 학습자에게 Clinic 제공: e러닝 2.0 (cafe.naver.com/townmeeting/)

□ 집필자 정보



성재우 대표컨설턴트(집필, 강의 및 튜터링)
- 현) SB컨설팅 대표
타운미팅/CAP/액션러닝 마스터코치
아주대학교 경영대학원 겸임교수
SERI 타운미팅-CAP 포럼 심사
전) GE 코리아 8년간 근무
-아주대 및 동 대학원 기계공학과
-저서[GE처럼 커뮤니케이션하라]
[GE미팅기술 101] 외 다수
-www.sbconsulting.kr

□ 과정개요

- 학습대상
- GE의 워크아웃 도구인 타운미팅을 도입하여 회의를 효과적으로 진행하고, 업무생산성을 향상시키고자 하는 임직원
- 회의를 주관하고 결과를 얻어야 하는 실무자
- 회의 후 의사결정과 지원을 담당해야 하는 관리자(스폰서)
- 학습목표
- GE의 효과적인 커뮤니케이션 수단인 타운미팅의 절차와 방법, 기술에 대해 학습하여 열린 커뮤니케이션을 통한 창의적 문제 해결 방법을 습득할 수 있다.
- 국내외 타운미팅 도입 성공 사례를 기반으로 자사 도입시의 여러 가지 고려점을 도출하고 해결책을 모색할 수 있다.

• 학습내용

Part I 타운미팅의 이해	1GE의 변화와 혁신에 대한 스토리 2타운미팅의 기본과 개요-타운미팅의 목표와 방법 3타운미팅 프로세스와 설계 (1) 4타운미팅 프로세스와 설계 (2)
Part II 타운미팅의 도구와 퍼실리테이션	5타운미팅 도구 1 - 준비 및 실행 도구 6타운미팅 도구 2 - 원인분석/의사결정내용 실행 7퍼실리테이션 스킬 1 - 회의지원방법 8퍼실리테이션 스킬 2 - 바다행귀지 9퍼실리테이션 스킬 3 - 커뮤니케이션 스킬 10퍼실리테이션 스킬 4 - 절문과 설득방법
Part III 워크아웃 타운미팅	11프리미팅 1 - 회의의 뼈대 12프리미팅 2 - 회의록 실시할 조건 13타운미팅 체션 1 - 회의주제 선정 14타운미팅 체션 2 - 핵심문제와 원인 도출 15타운미팅 체션 3 - 해결방안 도출/실행계획작성 16타운미팅 체션 4 - 프리젠테이션 17스폰서를 설득하는 프레젠테이션 18포스트미팅 - 점검, 평가, 보상
Part IV 성공 사례와 적용 방법	19타운미팅 성공과 실패사례, 타운미팅의 미래 20도입 시, 저항이나 문제점 극복방안 21액션러닝, CAP, 석스시그마와 연계 방안

• 평가기준

평가항목	횟수	비율(%)	비고
진도율		20%	단, 진도 95%이면서 평가항목을 모두 응시하여야 수료가 가능합니다.
과제	1회	40%	
시험	1회	40%	
총계		100%	
수료기준		70% 이상	

• 학습방법
- 웹기반 학습(90%), 동영상 강의(10%)

• 학습환경
- Pentium III PC, RAM 255M 이상 권장

CAP(변화가속화) 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 리더와 팀장 이상
- 기 간 : 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 16명

• 목 표

- 변화를 가속화 하는 CAP 스킬 체득
- CAP의 7단계 프로세스의 이해
- CAP의 도구와 방법을 체득
- 변화 전도사의 역할과 스킬을 체득
- 변화를 주도하고 추진하는 리더로 양성

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- CAP의 탄생과 이해
- GE의 변화와 혁신 과정
- 워크아웃-타운미팅의 이해

2. Team Consensus & Decision Making

- Team Mission Statements
- Ground Rules
- Project Charter (Project Need/Scope, Deliverables)
- Stakeholder Analysis (ARMI)

3. Leading Change

- 상사의 리더십 분석
- 리더의 요건
- Calendar test
- 리더의 CAP 진단
- Elevator Speech

4. Creating a Shared Need

- Threat vs. Opportunity Matrix
- 3D's Approach
- Project Application
- Checkpoint

5. Shaping a Vision

- Making a Vision Actionable
- Desired Behavioral Changes
- Team Performance Definition (GRPI)
- Checkpoint

6. Mobilizing Commitment

- 변화와 저항에 대한 경험 공유
- Resistance to Change
- Stakeholder Analysis for Change
- 저항 극복 전략 설정 시 유의점
- Team Member Analysis for Change

7. Making Change Last

- Change Test
- 혁신 활동 실패 분석
- Profile on Change Process
- Making Change Last Checklist

8. Monitoring Progress

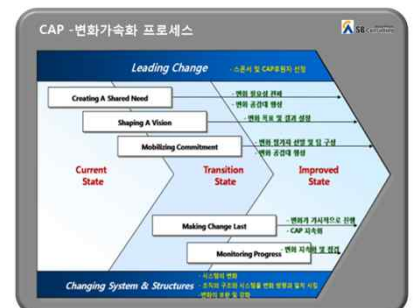
- Force-Field Analysis
- Risk Management

9. Changing System & Structure

- Communication Role
- Communication Planning
- Communication Matrix

10. Action

- Action Process Map
- Intervention Algorithms
- Project Evaluation
- CAP Evaluation
- CAP 실행 Tools



이러닝 - GE CAP (텔스크)



텔스크 - '성공 조직의 변화 관리 기법
변화를 가속화 하는 CAP(변화가속화 프로세스)

전략적 협상TM 스킬 강화 과정

• 안 내

- 대상 : 모든 직급
- 기간 : 16 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 협상에 대한 전략과 전술, 그리고 지식과 기술을 배양하고 체득하여, 고객대응 협상역량을 향상
- 고객과 자사 모두 만족하는 윈-윈 협상 기술을 체득
- 협상을 위한 효율적인 전략을 수립
- 협상에서 파워를 가지고, 양보하고 마무리 하는 기술
- 어떤 종류의 협상에서도 이기는 전략과 전술을 체득

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 세일즈의 정의
- 성공적인 세일즈 프로세스의 10단계

2. 협상모델

- PSTEC

3. 협상 스킬 개요

- 정의, 목적, 비법
- 프로세스

4. 실습 I - 협상 능력 진단 및 Brain Wash

- 사례별 협상에 대한 마인드 재정립
- 협상에 대한 잘못된 상식이나 기본을 수정

5. 협상의 스킬과 프로세스

- 협상 스킬 요소
- 커뮤니케이션 스킬(레이블링, 경청, 질문)
- 협상 프로세스
- 윈-윈 협상

6. . 창조적인 대안 만들기

- 대안 만드는 방법
- 대안 수립 프로세스

7. 협상 동영상을 통한 협상 프로세스 및 스킬 이해

- 협상 동영상(영화)를 통해 배우는 협상의 요소
- 협상의 파워 키우는 방법
- 협상 스킬

8. 협상 전략 수립 10단계

- 협상 전략 수립의 10단계 프로세스를 이해
- 협상 전략 수립 양식지 사용법 이해

9. 실습 III - 협상 전략 수립 및 협상 실습(1차)

- 협상 전략 수립
- 협상 실습
- 피드백

10. 실습 III - 협상 전략 수립 및 협상 실습(2차)

- 협상 전략 수립
- 협상 실습
- 피드백



창발적 강의 스킬 역량 강화 과정TM

• 안 내

- 대 상 : 교육 강사
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 비디오 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 교육생의 적극적인 참여를 유도하는 스킬 체득
- 효과적인 말하기와 전달기술 체득
- 바디랭귀지 사용법 체득
- 창의적인 강의 진행과 강의 화법
- 실습과 피드백을 통한 역량 향상
- 커뮤니케이션 및 프레젠테이션 스킬 체득

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 강의 스킬의 정의
- 성공적인 강의 프로세스

2. 강의 스킬 모델

- PEPME

3. 커뮤니케이션 스킬

- 말하기
- 교육생 참여 유도하기
- 설득하기

4. 교수 기법

- 교육 체계 수립
- 교육 체계 수립 프로세스 6단계
- 교안 작성
- 강의 스킬

5. GE 인재 개발 시스템

- 단계별 리더십 프로그램
- 교육 로드맵
- 교육 프로그램

6. 교육 설계 및 개발

- 교육 설계 모델
- 교육 개발 프로세스
- 교육 설계 프로세스
- 강의 진행 요령

7. 강의 화법

- 설명 화법
- 설득 화법
- 질문 화법
- 강의 효과 증진법

8. 실습I – 강의 클리닉

- 개인 발표 및 피드백

9. 실습II – 강의 화법

- 개인 발표 및 피드백

10. 실습III – 강의 시뮬레이션 및 피드백(1차)

- 개인 발표 및 피드백

11. 실습IV – 강의 시뮬레이션 및 피드백(2차)

- 개인 발표 및 피드백





교육생들을 자발적으로 참여시키고 창의적으로 교육을 이끄는 사내강사와 전문강사를 위한 “창발적 강의TM 스킬”

강사가 일방적으로 강의를 하며, 교육생이 자발적으로 참여하지 않는 교육은 효과를 얻기 어렵습니다. 강의의 주체는 강사가 아니고 교육생입니다. 따라서 교육생의 참여와 몰입은 매우 중요합니다. 강사가 교육생들을 자발적으로 참여하도록 만들고 창의적으로 진행해야 합니다. 귀사의 사내강사나 개인적인 강사로서 한 단계 업그레이드 된 강의를 하도록 글로벌 인재육성 전문가이며 ICPI(전문강사자격) 심사단장인 심재우 대표가 강의에 관한 스킬과 노하우를 직접 전수합니다.

교육 목적

- 교육생의 자발적이고 적극적인 참여를 유도하는 강의스킬 체득
- 교육 효과를 극대화 하는 창의적 강의 스킬 체득
- 효과적인 말하기와 전달기술 체득
- 강의 화법
- 실습과 개인별 맞춤형 피드백을 통한 역량 향상
- 강의의 기초가 되는 커뮤니케이션 및 프레젠테이션 스킬 체득

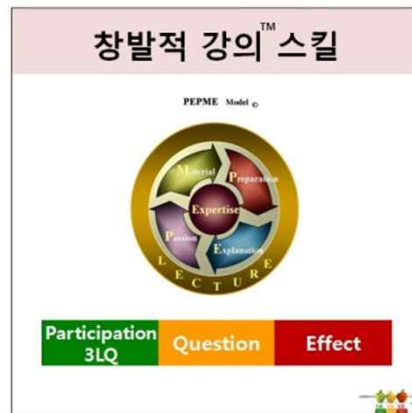
교육 대상

- 기업의 사내전문 강사
- 개인 전문강사를 목표로 하는 사람
- ICPI(전문강사자격) 시험을 준비하거나 강의 스킬을 업그레이드 하려는 사람



교육 효과

- 교육생들이 자발적으로 교육에 참여하도록 만드는 전문적인 강의스킬 체득
- 교안 작성이나 강의 프로세스를 창의적으로 만드는 방법과 노하우 체득
- 전문강사에게 필요한 스킬과 전문성을 체득하여 강의에서 즉시 활용할 수 있음
- 자신만의 차별화된 강의 스타일과 기법을 체득하여 향후 스스로 업그레이드 가능



본 교육의 차별성

- 기업의 글로벌 인재들을 육성하고 교육하는 전문가에 의한 강의 스킬 노하우를 직접 전수
- 27개 교육 프로그램을 직접 개발하고 16종의 비즈니스 역량 저서들을 출간한 최고전문가에 의한 교육
- 기업체의 사내강사들을 교육하는 비즈니스 역량 전문가에 의한 교육
- ICPI(전문강사자격) 시험의 심사단장으로 활동하는 강의전문가에 방법과 노하우를 전수
- 일대일 맞춤형 코칭과 피드백에 의한 강의 스킬을 업그레이드 시킴

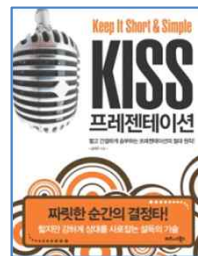
시간표

컨텐츠	세부 내용	시간
창발적 강의 스킬의 기본	- 교육 참가자들의 참여를 유도하는 방법 - 창의적인 교안 제작 방법 - 강의 스킬 업그레이드 방법 - 강의에서 효과적으로 실습을 진행하는 방법 - 3PQ 만들기 실습 (강의의 핵심과 프로세스 만들기)	4
프레젠테이션 및 커뮤니케이션 스킬	- 커뮤니케이션 스킬 (레이블링, 말하기, 경청하기) - 프레젠테이션 스킬 (전달기술, 바디랭귀지) - 질문 스킬	4
실습 1차 강의 스킬 클리닉	- 참가자들의 강의 스킬에 대한 클리닉 - 개인별 맞춤형 피드백	3.5
실습 2차 강의 스킬 코칭 및 일대일 맞춤형 피드백	- 참가자들의 강의 스킬에 대한 클리닉 - 개인별 일대일 맞춤형 피드백	4
질의 응답 및 과정 정리		0.5
	총	16

“창발적 강의™ 스킬” 과정 참가자들의 교육 이수 소감

- 교육생들의 참여 유도 기법에서 내가 사용하는 방식보다 훨씬 효과성이 높은 스킬을 배웠고, 강사님이 직접 보여주신 강의의 롤모델을 볼 수 있어 좋았다. 특히 강의에서 강사가 준비한 교안대로 가기보다는 교육생의 반응과 상황에 맞추어 유연하게 진행하는 것의 중요성을 알게 되었다. 이 교육을 통해 내 자신의 강의 스킬이 전문성을 가질 수 있는 계기가 되었다.
- 교육생에게 던지는 효과적인 질문 기법들을 통해 교육목표를 교육생이 즉시 느끼게 하는 방법을 배웠고 교육생들을 교육에 더 자발적으로 몰입하게 만드는 스킬을 얻었다. 특히 내가 하는 강의 실습을 동영상으로 촬영한 후에 다시 보면서 세세한 부분까지 지적하며 더 잘할 수 있는 방법을 코칭해 준 점이 매우 좋았다.
- 강사가 교육 시 중요하게 여겨야 할 것과 효과적인 질문으로 교육생의 참여를 이끌어 내고 교육 효과를 높이는 방법을 배웠다. 교육 내용의 핵심을 교육생들의 입을 통해 말하게 하는 강사님의 질문스킬은 놀라움을 주었고, 내 자신도 그런 수준의 스킬을 가져야겠다고 결심하는 계기가 되었다.
- 단순한 전달식 강의 진행법이 아니라 교육생이 함께 참여하도록 이끌어 나가면서, 그들 스스로 체득하게끔 하는 효율적인 강의 스킬에 대해 배웠다. 또한 어떤 주제나 개념이든 강사가 일방적으로 설명하여 전달하는 것이 아니고, 교육생들의 입에서 직접 말하게끔 하여 강의에 대한 집중도 및 호응도를 높이고 이해도를 증진시킬 수 있는 방법을 배우게 되어 좋았다. 특히 실습 후 개인별 맞춤형 피드백을 통해 강의 스킬을 배울 수 있어 좋았다.
- 교안에만 얽매이지 말고, 적절한 질문을 통해 교육생의 입을 통해서 핵심을 말하게 하는 것이 중요성과 효과성을 직접 체험할 수 있었고, 교안을 완벽히 숙지하는 것의 중요성을 깨달았다. 교육에서는 강의 실습을 하고 그것을 촬영한 후에 개인적인 피드백을 준 것이 매우 큰 도움이 되었다. 인상적인 것은 강사님의 효과적인 질문 스킬을 통해 우리 교육생들이 더욱 몰입하고 참여하게 만드는 스킬이었고, 강사로서 반드시 체득해야겠다고 생각했다.
- 커뮤니케이션 스킬 중에서 레이블링과 질문의 중요성과 효과적인 사용법을 직접 체험할 수 있어 좋았고, 교육생들을 움직이게 만드는 강사님의 스킬이 매우 놀라웠다. 비디오로 촬영한 후에 나의 모습을 관찰할 수 있는 기회가 좋았고, 피드백을 통해 나의 부족한 점을 파악할 수 있었다. 교육생의 입장으로 설명하는 기법과 한 차원 높은 설득적인 강의 스킬을 배울 수 있어 좋았다.

관련 저서



글로벌 CEO 리더십 역량 코칭 과정

• 안 내

- 대 상 : CEO나 임원
- 기 간 : 4 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 1 대 1 코칭

• 목 표

- 글로벌 리더십을 단기간에 가장 효과적으로 체득
- 잭 웰치와 같은, 글로벌 CEO의 역량을 가지게 됩니다.
- 공식적인 모임에서 품위와 자신감 넘치는 자기 표현
- 다른 CEO와 차별화 시켜, 최고의 CEO로 인정 받음

• 주 요 내 용

1. Address (연설)

- Address Skill (연설 기술)
- Manuscript Usage (원고 활용법)
- Persuasion Skill (설득 스킬)
- Expression Skill (표현 스킬)

2. Communication (커뮤니케이션)

- Stroke (스트로우크)
- Labeling (레이블링)
- Speaking (말하기)
- Listening (경청)
- Question (질문)

3. Presentation (프레젠테이션)

- Standing Posture (서 있는 자세)
- Platform Usage (연단 사용법)
- Gesture (제스처)
- Eye Contact (시선처리)
- Visual (비주얼)
- Expression (표현법)

4. Persuasion (설득)

- Successive Persuasion Elements (설득의 성공 요소)
- Persuasion Process 10 Steps (설득 프로세스 10 단계)
- Persuasive Talking (설득 화법)
- Persuasion Skill (설득 기술)

5. Coaching (코칭)

- Motivation (동기부여)
- Reflection (성찰)
- Feedback (피드백)
- Listening (경청)
- Question (질문)

©



성장리더십과 코칭 과정

• 안 내

- 대 상 : 임원과 팀장
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 10~12명

• 목 표

- 조직을 효과적으로 이끌고 구성원의 역량을 배양하는 성장리더십 능력 배양
- 구성원들을 동기부여 하고, 성장시켜 성과를 높이는 코칭 능력 배양
- 구성원들에게 본을 보이고, 명확한 기준을 제시하여 투명한 조직으로 만드는 기준과 원칙 정립
- 효과적인 리더십과 설득적인 코칭을 위한 체계적인 커뮤니케이션 스킬 체득
- 성장리더십과 코칭을 위한 액션플랜 수립

• 주 요 내 용

1. 바람직한 마인드와 업무자세를 정립하여 창의적 조직 만들기
2. 360도 다면평가 및 리뷰
3. 성장리더십 진단 및 리뷰
4. 성장리더십 향상 플랜 만들기
 - 바람직한 성장리더십상
 - 향상 플랜 만들기
5. 부하에 대한 코칭 대상 선정 방법
6. 코칭 대상의 기준 만들기(승계계획 & 성과지표)
7. 코칭 스킬 (질문 & 커뮤니케이션)
8. 부하육성을 위한 코칭 플랜 만들기
9. 성장리더십과 코칭 액션플랜에 대한 공개적인 약속

ARIDA Model ©



직원 역량 개발 및 성장 코칭전략 과정

• 안 내

- 대 상 : 임원, 팀장, 리더
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습(80%), 피드백
- 적정인원 : 10~12명

• 목 표

- 직원 각자에게 맞는 역량 개발과 성장을 위한 전략적 코칭리더 양성
- 코칭을 위한 전략적 분석 개발 프로세스와 단계를 이해
- 전략적 코칭 프로세스의 각 단계에 필요한 도구 사용법 체득
- 주요 전략적 분석을 위한 도구들을 어떻게 통합화 하는지 이해하고 실습
- 코칭전략 개발에 대한 참가자들의 경험을 공유
- 직원 개인의 장단점을 파악하고 분석하여 각자에게 맞는 전략적 코칭플랜 수립
- 부하직원 육성전문가로 양성

• 주 요 내 용

전략적 코칭 오버뷰

- 전략적 코칭 9단계 프로세스 소개
- 코칭 전략 방법 및 내용 소개

1. Diagnosis - 개인별 역량 진단 (As-is)

- 6개 분야 18항목에 대한 개인별 진단 및 평가

2. Classify - 직원 유형 분류

- 직원을 능력-잠재력 유형별로 분류

3. Priority - 코칭대상자 우선순위 결정

- 우선 코칭 대상자 선정

4. Target - 개발역량 목표 설정 (To-be)

- 개발할 각 역량의 목표치 설정

5. Gap Analysis - 갭 분석

- 목표와 현수준의 차이점 파악

6. Obstacle - 코칭 장애물 분석

- 역량 개발과 성장을 위한 코칭 시 장애물 분석

7. Plan - 코칭플랜 수립

- 코칭 플랜과 코칭 로드맵 작성

8. Do - 코칭 실시

- 코칭플랜에 따른 실행

9. Review - 코칭 결과 리뷰

- 역량 개발 결과에 대한 평가 및 리뷰



직원 역량 개발 및 성장 코칭전략 과정

• 안 내

- 대 상 : 임원, 팀장, 리더
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습(80%), 피드백
- 적정인원 : 10~12명

• 목 표

- 직원 각자에게 맞는 역량 개발과 성장을 위한 전략적 코칭리더 양성
- 코칭을 위한 전략적 분석 개발 프로세스와 단계를 이해
- 전략적 코칭 프로세스의 각 단계에 필요한 도구 사용법 체득
- 주요 전략적 분석을 위한 도구들을 어떻게 통합화 하는지 이해하고 실습
- 코칭전략 개발에 대한 참가자들의 경험을 공유
- 직원 개인의 장단점을 파악하고 분석하여 각자에게 맞는 전략적 코칭플랜 수립
- 부하직원 육성전문가로 양성

하이퍼포머 코칭전략 맵



“경영전략리더 만들기”- 이글아이 전략®

• 안 내

- 대 상 : 임원, 팀장, 리더
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습(80%), 피드백
- 적정인원 : 10~20명

• 목 표

- 회사와 사업 영역에 맞는 경영전략을 수립하는 전략리더 양성
- 전략 수립을 위한 전략적 분석 개발 프로세스와 단계를 이해
- 전략 수립 프로세스의 각 단계에 필요한 도구 사용법 체득
- 주요 전략적 분석을 위한 도구들을 어떻게 통합화 하는지 체득
- 경영전략 개발에 대한 참가자들의 경험을 공유
- 회사의 주변 환경과 내부의 장단점을 파악하고 분석하여 자사에 맞는 최적의 전략을 수립
- 경영전략을 수립할 수 있는 리더의 역량을 개발하여 가치를 높인다
- 회사나 사업부 전체를 위한 전략을 수립하고 커머셜라이즈된 전략적 과제를 수립

• 주 요 내 용

이글아이 전략 오버뷰

- 전략이란?
- 이글 아이 전략 5단계 프로세스 소개

1. Estimate (판단/분석)

- 당신의 인더스트리는?
- 고객은 누구이고, 그들의 니즈는?
- 경쟁자는 누구인가?
- 관련산업의 핵심성공요소(CSF)는 무엇인가?
- 우리가 가진 리소스와 능력은?

2. Activate (가동/활성화)

- 성장을 위한 우리의 가능한 방법은?
- 성장 목표는?

3. Generate (아이디어화)

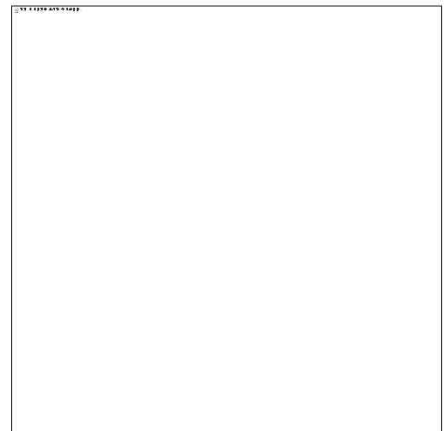
- 최선의 아이디어는 무엇인가?
- 고객가치는 무엇인가?

4. Liqueate (용해화)

- 당신의 전략과 실행플랜은 아이디어의 가치제안과 연계되는가?
- 전략과제(Strategic Initiatives)는 준비되었는가?
- 전략맵은 준비되었는가?
- 플랜을 실행할 준비가 되었는가?

5. Evaluate (평가/점검)

- 당신의 매출과 수입계획을 달성하거나 초과하는가?
- 고객과 회사에 주는 영향을 어떻게 측정할 것인가(KPI, NPS)?
- 전략 프로세스가 전진하도록 당신이 찾은 것들을 어떻게 활용할 것인가?



"경영전략리더 만들기"- 이글아이 전략[®]

이글(EAGLE) 아이 전략의 5단계



Estimate (판단/분석)

Activate (가동/활성화)



Generate (아이디어화)

Liquate (용해화)



Evaluate (평가/점검)



이글(EAGLE) 아이 전략 템플릿



The templates shown include:

- 가시환경 분석 - TEPS Analysis
- 5 Force: 시장 환경 분석
- BCG Advantage Matrix
- Product Portfolio 분석 - GE Business Screen Matrix (현재)
- Profit Pools
- Value Chain Analysis (가치 사슬 분석)
- CSF
- Value Chain Analysis (가치 사슬 분석)
- Competitive Position 분석 (비율 성장률과 매출 이익 분석)
- SWOT 분석 - 내부환경분석과 외부환경분석의 관계
- 고객 니즈 맵핑 (Customer Needs Mapping)
- 전략 방향 - 전략적 대안
- 전략 과제 - 핵심성과지표(KPI) - 목표치/현수준

전략 과제	전략적 대안	전략 과제	KPI	목표치/현수준
가동	-	1	전략과제명 초기 단계	-
고도	-	2	-	-
상위	-	3	-	-
혁신/발전	-	4	-	-

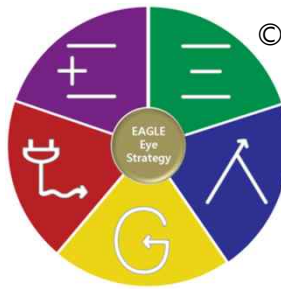
“경영전략리더 만들기”- 이글아이 전략[®]

Evaluate (평가/점검)

- 당신의 매출과 수입계획을 달성하거나 초과하는가?
- 고객과 회사에 주는 영향을 어떻게 측정할 것인가(KPI, NPS)?
- 전략 프로세스가 전진하도록 당신이 찾은 것들을 어떻게 활용할 것인가?

Liquate (용해화)

- 당신의 전략과 실행플랜은 아이디어의 가치제안과 연계되는가?
- 전략과제(Strategic Initiatives)는 준비되었는가?
- 전략맵은 준비되었는가?
- 플랜을 실행할 준비가 되었는가?



Estimate (판단/분석)

- 당신의 인더스트리는?
- 고객은 누구이고, 그들의 니즈는?
- 경쟁자는 누구인가?
- 관련산업의 핵심성공요소(CSF)는 무엇인가?
- 우리가 가진 리소스와 능력은?

Activate (가동/활성화)

- 성장을 위한 우리의 가능한 방법은?
- 성장 목표는?

Generate (아이디어화)

- 최선의 아이디어는 무엇인가?
- 고객가치는 무엇인가?

EAGLE의 목적 - 적절한 질문에 대한 답을 찾고, 적합한 도구들을 제시

“EAGLE” Eye Strategy에서 사용하는 도구들

Evaluate (평가/점검)

- KPI(Key Performance Index)
- NPS(Net Promoter Score)

Liquate (용해화)

- BSC(Balance Score Card)
- Strategy Map

Generate (아이디어화)

- Ideation Sessions
 - FGI(Focus Group Interview)
 - Survey
 - Customer Needs/Value
- Positioning
- Branding
- Product Concept
- Pricing
- Promotion

Estimate (판단/분석)

- TEPS
- 5 Forces Analysis
- Market Maps(BCG Growth/Share Portfolio)
- Product Portfolio(GE Business Screen Matrix)
- Profit Pools
- Value Chain
- CSF(Critical Success Factor)
- Segmentation
- SWOT(Each)
- Capability Assessment
- SWOT

Activate (가동/활성화)

- Targeting
- Vision/Mission

“경영전략리더 만들기”- 이글아이 전략[®]

• 본 과정에 참가한 사람들의 교육 이수 소감 (1/3)

1) 교육을 통해 배운 것은?

- 전략의 정의 및 전략적 분석 기법
- 전략의 개념
- 전략 수립 process 및 skill
- NPS의 개념
- 전략을 수립하고, 수립된 전략을 실행하고 평가하고 반복하여 목표를 달성하는 SKILL
- 전략적 사고 방식의 중요성
- 상황인식 분석의 방법을 통한 문제 해결 능력 향상
- 전략을 수립하는 과정
- EAGLE EYE STRATEGY 를 통하여 전략을 수립하는 과정을 배우고 실제 실습으로 진행
- 전략의 개념 : 현재상태에서 회사가 달성하고자 하는 목표를 달성하기 위해 선택한 최적의 항로 (장애물 처리)
- 전략수립의 PROCESS : ESTIMATE, ACTIVATE, GENERATE, LIQUATE, EVALUATE
- 기업 환경의 전략적 분석 기법
- 전략의 정확한 개념 및 필요성
- 전략 수립의 PROCESS
- COMMUNICATION 의 필요성 (올바른 전략 수립을 위한)
- 기존의 전략 수립 방법과 다른 차별화된 EAGLE 기법
- 절차화된 분석 방법
- 전략은 중요하며, 우리가 일반적으로 전략에 대한 이해 없이 우리 내부의 역량과 외부의 문제점을 고려하지 않고 전략을 수립하려 해 왔으나, 전략을 어떻게 수립하고 실천해야 하는지 조금은 알게 됨.
- 전략 수립에 대한 정의
- 전략 수립 및 실행 평가 과정에 대한 실습
- 전략의 개념 및 전략을 수립하기 위한 다양한 TOOL 실습
- 전략의 개념 정리
- 전략 수립과정에서의 치열한 고민 과정
- 새로운 경영전략 EAGLE EYE
- 전략 수립의 의미와 방법

2) 교육 내용 중 가장 좋았던 것과 특히 기억에 남는 것은?

- 전략수립 전반적인 process 를 익힌 점 - 실습위주
- 새로운 TOOL 들에 대한 소개 및 현업에서 어떻게 적용할 것인가를 생각할 수 있는 기회가 된점
- 실습 및 토의를 통하여 새로운 전략적 접근 방식을 경험
- EAGLE EYE 분석을 통한 실무에서의 적용 가능성
- 실습을 통하여 전략 수립 시 많은 스킬을 습득
- 수강생의 자발적인 참여 유도
- 실습이 많아 실질적 교육효과 있었음
- 공유를 통해 방법을 해결 해 나가는 과정
- EAGLE 이라는 방법론에 의해 체계적으로 전략을 수립하는 방법을 배웠다는 점
- 동료들과 직접 회사의 현상에 대해 분석하고 공유 할 수 있었던 것
- 전략 개념을 다시 되새겨 볼 수 있어서 좋았다.
- 경영전략의 단계적 수립 실습
- 일상적인 회사업무를 넘어서 전체적인 시야에서 회사를 바라볼 수 있는 기회가 되었음
- 전략과 관련된 용어인 EAGLE
- 고객 만족을 측정하는 NPS 라는 용어가 기억에 남
- NPS 지수 전략의 의미 등 기초개념의 정리 및 소개 EAGLE

“경영전략리더 만들기”- 이글아이 전략[®]

• 본 과정에 참가한 사람들의 교육 이수 소감 (2/3)

1) 교육을 통해 배운 것은?

- EAGLE Eye에 대한 활용법
- 바람직한 전략 수립 과정
- 회사 제반 여건에 대한 이해 등등
- 회사의 현황
- 전략 tool (EAGLE eye 전략)
- 어떻게 문제를 해결하는 방법을 습득했습니다.
- 현재의 전체적인 회사의 업무
- 참석자들의 공감대
- 회사의 전 영역에 대한 insight
- 전략 수립 환경분석 tool 적용 역량
- 체계적 접근 방법
- 전략을 한마디로 표현 하는 것으로 전략 수립을 이해 하는데 도움이 됨
- 환경 분석 tool
- 환경 변화 상황
- 전사적, 전략적 사고
- 회사가 처한 내 외부 환경을 이해하고 향후 어떠한 점을 보완하고 집중해 나가야 되는지 정리할 수 있었던 것 같음
- 단편적인 지식이 전체적으로(큰 흐름으로) 체계화 되는 계기가 되었습니다.
- 회사의 사업에 대한 전반적 이해가 높아졌음.
- 회사 전반에 관한 업무 공유가 가능했고, 현재 처한 위기 및 기회를 돌이켜 볼 수 있었다.
- 전략, 특히 'EAGLE eye' 전략
- 새로운 tool 학습 및 이를 통한 회사 전체 조망
- “전략” 수립 단계
- 전략 수립 과정을 토론과 실습을 통하여 직접 경험할 수 있어서 향후 실무에 바로 적용할 수 있을 것 같다. 유용했다.
- 이미 지난 교육과정에서 전력적 사고 등... 에 대한 교육은 있었으나 실질적인 회사의 예를 통한 실습 과정을 거쳐 회사에 대한 다양한 환경과 그에 대한 대응 전략을 다시금 생각할 수 있었음.
- 업무 관련 전략 수립 시 체계적인 tool의 도움이 필요하며, 이러한 tool의 활용 시, 좀 더 목적 달성에 유리하다는 것. 향후 업무수행에 많은 도움이 될 것이라고 생각함.

2) 교육 내용 중 가장 좋았던 것과 특히 기억에 남는 것은?

- NPS 활용도(즉, 고객 만족도 조사)의 수정
- SWOT 분석 등을 현업 담당자를 통해 현실적인 의견을 듣게 된 것
- 체계적으로 생각하고 분석하는 것이 좋았습니다.
- 회사 전체 review
- 회사의 미래에 대한 의견 공유
- 분임 토의 → 자체 문제 도출 → 해결 방안 공유
- 실제 전 과정을 타 부서원들과 공동 참여하여 성과물을 작성한 점
- 실습을 통한 수업이라 각 분야에서 처한 애로 사항 및 강점에 대하여 공유할 수 있었음
- 적극적으로 참여할 수 있고 분위기가 조성되었던 점
- 실습이 추가 되어 각 module에 대한 이해도가 높았음. 실습이 가장 기억에 남음
- 다른 부문·팀의 업무 및 현안을 이해할 수 있었다.
- EAGLE eye 전략
- NPS 지수
- 레저용 수요 확대 필요
- 회사 곳곳의 issue에 대해 review
- Brain storming
- Ice breaking
- 작성(실습) 과정에서 팀원들의 다양한 의견을 듣고, 주장하고, 때로 절충하는 과정이 좋았다.
- NPS, EAGLE
- 지금까지 전략 수립 시 바로 SWOT 분석부터 했으나, 향후 EAGLE전략을 활용하는 것이 더 바람직할 것 같음

“경영전략리더 만들기”- 이글아이 전략[®]

• 본 과정에 참가한 사람들의 교육 이수 소감 (3/3)

1) 교육을 통해 배운 것은?

- 체계적인 사고의 방식과 환경분석에서 Action plan에 이르는
- 일관적 flow에 대한 경험
- 전략 수립에 관한 기존 이론들이 대부분 통용되지만 많은 새로운 approach 들이 개발되고 응용되고 있어 교육에 대한 Needs를 받은 것 인 것 같습니다.
- 목표 달성을 위한 전략 수립의 tool을 배울 수 있었습니다.
- 통상적으로 하던 SWOT 분석을 초과하여 보다 세밀하게 현상 및 전략을 분석할 수 있는 EAGLE 활용법을 활용할 수 있을 것 같고, 특히 NPS 라는 새로운 고객 만족도 조사기법이 인상적 이었음.
- 목표 달성 및 성과 창출을 위해 경험/감각에 의존하지 않고 체계적이고 정확한 분석을 바탕으로 -해결과제 및 추진 계획을 도출하여 추진할 때 훨씬 효과적이고 생산적인 방향으로 진행할 수 있다.
- 분석 기법 중 5 forces 을 통해 분석하는 것이 새로웠음
- 다양한 회사 전체적인 업무 프로세스를 알게 되었고 익숙하지 않는 틀을 이용하여 전략적인 사고의 프로세스를 재 발 견함
- 전략을 세우기 위한 방법론
- 전략적 사고의 기본적인 process 및 tool 이해. 실습
- 기존에 배웠던 것들에 대한 Remind
- 다양한 아이디어와 소통의 중요성
- 전략적 의사 결정을 위해 필요한 분석 및 기법
- 당사가 현재 처하고 있는 현실을 극복할 수 있는 전략적 테마의 중요성 인식의 전 직원의 공감화
- 전략을 만들어 가는 과정
- 그 동안 간과하고 지나왔던 Process 의 재발견
- 회사의 전반적인 내용을 알 수 있었다.

2) 교육 내용 중 가장 좋았던 것과 특히 기억에 남는 것은?

- 회사 자발적인 issue 파악
- EAGLE EYE
- NPS
- 각자의(개인별) 조각 지식과 역량이 있지만 타인의 아이디어와 의견을 더욱 발전시키고 장점을 강화 시키는 방향으로 토의/논의 할 때 최선의 방안이 도출될 수 있다
- 도표로 경쟁사나 우리회사를 위치시켰을 때, 전반적으로 열위에 있다는 것에 대하여 참석자들이 동의하는 것이 인상 적 이었음.
- 함께 토론하는 도중 지식의 공유가 이루어져서 좋았음
- 잘 몰랐던 회사의 상황을 알 수 있어 좋았고 조금은 생소하지만 체계적인 분석 틀을 접한 것 같음
- 기억에 남는 것은 NPS
- NPS (새로운 개념)
- 가치 chain
- 할리 데이비슨 사례
- 다양한 부서의 업무에 대하여 이해도를 증가 시킬 수 있었던 것
- 직접 실습을 통하여 기법을 배울 수 있어 좋았음
- 문제를 해결하는 방법 → 목표수정/장애물 제거/Process Skill 개발 → tool 등
- 그 동안 고객만족도 조사 결과만 가지고 평가를 해 왔는데 NPS 지수라는 새로운 만족도 조사 방법에 대해 인지한 것 이 가장 큰 성과라 할 수 있음
- 위기요소, 기회요소, 사업부문 이슈 등을 찾을 때
- 회사의 위기에 따른 각오 등 새로운 마음을 다지는 계기가 되었음

"경영전략리더 만들기"- 이글아이 전략[®]

이글아이 전략 e러닝 (삼성SDS)

INDEX

프로 컨설턴트의 전략기획 기법 - 이글아이

Estimate Activate Generate Liquate Evaluate

Orientation

나 변경 단축키 진도/성적 시험 과제 Q&A 자료실

Exit

INDEX

과정목차

'프로 컨설턴트의 전략기획 기법 - 이글아이' 과정은 다음과 같이 구성되어 있습니다.

01. 이글아이 전략 프로세스와 사용 방법

02. 글로벌 기업들의 성공전략 - GE, P&G, 베스트바이

Module 1. 이글아이 전략의 개요 및 전략 적용 기업들의 성공사례

Module 2. 이글아이 전략 Estimate

03. 거시적 환경 분석 및 산업 구조 분석

04. 시장성장률/영유율 매트릭스

05. 산업 매력도/성장 지위 매트릭스

06. 가치 사슬

07. 이익 풀

08. 고객가치 및 니즈 분석

09. 사업교체 분석

10. CSF 분석

11. 경쟁사 분석 및 SWOT 분석

Module 3. 이글아이 전략 Activate

12. 비전과 미션 일관인민도 및 타겟팅

13. 창의적 아이디어를 만드는 기법과 도구들

14. 창의적 아이디어를 만드는 기법과 도구들

15. 아이디어 세션과 기획 매트릭스, Positioning과 4P 마케팅 믹스

Module 4. 이글아이 전략 Generate

16. 전략과제 도출 및 고객가치 제안

Module 5. 이글아이 전략 Liquate

17. 전략수행 결과 평가 및 점검

Module 5. 이글아이 전략 Evaluate

나 변경 단축키 진도/성적 시험 과제 Q&A 자료실

Exit

"경영전략리더 만들기"- 이글아이 전략®

이글아이 전략 아이폰용 앱(앱북앱툴)



App Store > Business > SB컨설팅



\$4.99 Buy App

Category: Business
Release: 09/14/2010
Version: 1.0
9.1 MB
Language: English
Developer: JAI WOO SHIN
© 2010 by Jai-Woo Shin, 앱북앱툴 (AppBookAppTool)

Rated 4+

요구 사항 Compatible with iPhone, iPod touch, and iPad. Requires iPhone OS 3.1.2 or later.

More iPhone Apps by SB컨설팅



앱북앱툴 - 이글아이 전략 북(AppBookAppTool)

앱북앱툴 - 이글아이 전략 북(AppBookAppTool - EAGLE eye Strategy Book)

Description

"이글아이 전략으로 전략리더가 되어라"

세계적인 기업인 GE(General Electric)는 경영의 신성안 비즈니스를 발굴하기 위해 에코노미지션(Economic) 분야를 전략시선으로 삼았고, 상상력 통과라 불리는 Imagination Breakthrough 프로젝트를 만들어 후진적인 성장을 가져오고 있습니다. GE는 이 프로젝트를 발굴하기 위해 5단계로 구성된 'CEO' 전략을 개발하여 모든 리더들이 배우고 활용합니다.

이처럼 회사와 사업 영역에 맞는 경영전략을 수립하는 전략리더가 되려면 전략수립을 위한 전략적 분석 개발 프로세스의 단계를 이해하고 전략 수립 프로세스의 각 단계를 효율적인 도구 사용법을 선택해야 합니다. 또한 주요 전략적 분석을 위한 도구들을 어떻게 통합화하는지 체계화하고 회사의 주변 환경과 내부의 강요를 파악하고 분석하여 자사에 맞는 최적의 전략을 수립할 수도 있어야 합니다.

GE의 전략도구인 'CEO'를 국내 상황에 맞게 개발한 것이 '이글아이 전략'입니다.

이글아이 전략을 통해 리더들에게 필요한 유용한 정보를 제공하는 전략적 통찰과 기회를 만들어 상상력이라는 탁월한 성과를 낼 수 있습니다.

-이글아이 전략은 온라인과 오프라인 교육 용이하며, (비)전문 집객과 맞춤형 제공입니다.

-각종 (OS)나 (iPhone)과 (iPad)에서 볼 수 있도록 만들 예정입니다.

-이글아이 전략 툴은 모바일용(이)가 용도에 별도로 콘텐츠 업데이트가 되지 않습니다.

-한번 구매하시면 오프라인 상태에서도 전략 툴을 사용할 수 있습니다.

"앱북앱툴"은 SB컨설팅에서 독자적으로 개발하여 기업들에게 제공하는 다양한 교육 프로그램들과 관련 서적들을 (이)비즈니스 프로그램으로 만든 것입니다.

앞으로도 SB컨설팅이 개발한 다양한 프로그램과 콘텐츠를 통해서 지속적으로 애플리케이션 형태로 출시할 예정입니다. 감사합니다.

SB컨설팅의 웹 사이트 > [책북앱툴 - 이글아이 전략 북\(AppBookAppTool - Eagle eye Strategy Book\) 지원 >](#)

iPhone Screenshots



App Store > Business > SB컨설팅



\$6.99 Buy App

Category: Business
Release: 09/14/2010
Version: 1.0
8.0 MB
Language: English
Developer: JAI WOO SHIN
© copyright© 2010 by Jai-Woo Shin, 앱북앱툴 (AppBookAppTool)

Rated 4+

요구 사항 Compatible with iPhone, iPod touch, and iPad. Requires iPhone OS 3.1.2 or later.

앱북앱툴 - 이글아이 전략 툴(AppBookAppTool - Eagle eye Strategy Tool)

Description

"이글아이 전략으로 전략리더가 되어라"

세계적인 기업인 GE(General Electric)는 경영의 신성안 비즈니스를 발굴하기 위해 에코노미지션(Economic) 분야를 전략시선으로 삼았고, 상상력 통과라 불리는 Imagination Breakthrough 프로젝트를 만들어 후진적인 성장을 가져오고 있습니다. GE는 이 프로젝트를 발굴하기 위해 5단계로 구성된 'CEO' 전략을 개발하여 모든 리더들이 배우고 활용합니다.

이처럼 회사와 사업 영역에 맞는 경영전략을 수립하는 전략리더가 되려면 전략수립을 위한 전략적 분석 개발 프로세스의 단계를 이해하고 전략 수립 프로세스의 각 단계를 효율적인 도구 사용법을 선택해야 합니다. 또한 주요 전략적 분석을 위한 도구들을 어떻게 통합화하는지 체계화하고 회사의 주변 환경과 내부의 강요를 파악하고 분석하여 자사에 맞는 최적의 전략을 수립할 수도 있어야 합니다.

GE의 전략도구인 'CEO'를 국내 상황에 맞게 개발한 것이 '이글아이 전략'입니다.

이글아이 전략을 통해 리더들에게 필요한 유용한 정보를 제공하는 전략적 통찰과 기회를 만들어 상상력이라는 탁월한 성과를 낼 수 있습니다.

-이글아이 전략은 온라인과 오프라인 교육 용이하며, (비)전문 집객과 맞춤형 제공입니다.

-각종 (OS)나 (iPhone)과 (iPad)에서 볼 수 있도록 만든 예정입니다.

-이글아이 전략 툴은 모바일용(이)가 용도에 별도로 콘텐츠 업데이트가 되지 않습니다.

-한번 구매하시면 오프라인 상태에서도 전략 툴을 사용할 수 있습니다.

"앱북앱툴"은 SB컨설팅에서 독자적으로 개발하여 기업들에게 제공하는 다양한 교육 프로그램들과 관련 서적들을 (이)비즈니스 프로그램으로 만든 것입니다.

앞으로도 SB컨설팅이 개발한 다양한 프로그램과 콘텐츠를 통해서 지속적으로 애플리케이션 형태로 출시할 예정입니다. 감사합니다.

SB컨설팅의 웹 사이트 > [책북앱툴 - 이글아이 전략 툴\(AppBookAppTool - Eagle eye Strategy Tool\) 지원 >](#)

iPhone Screenshots



멘토링 과정

• 안 내

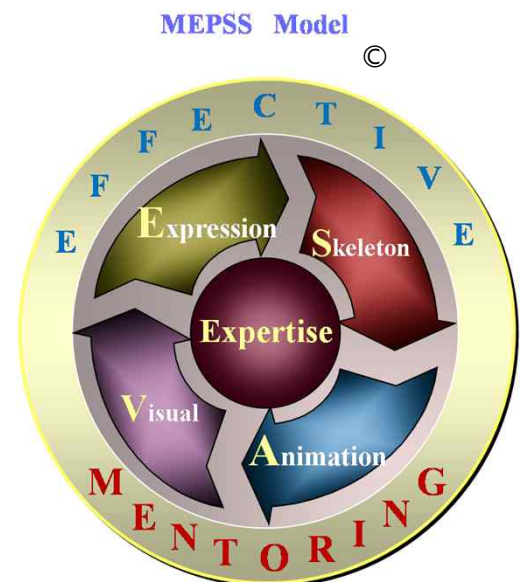
- 대 상 : 멘토 & 멘티
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 사례연구 및 실습
- 적정인원 : 12 ~ 15명

• 목 표

- 멘토링에 대한 이해
- 멘토링에 필요한 기본적인 커뮤니케이션 스킬 체득
- 멘토링 주제, 예상 장애물, 활성화 아이디어 도출
- 멘토와 멘티 간의 아이스 브레이킹
- 멘토링 롤플레이를 통한 멘토링 스킬 개발
- 롤플레이를 동영상으로 촬영하여, 개인별 피드백 제공

• 주 요 내 용

1. 아이스 브레이킹 & 과정 소개
2. 멘토링 소개 (정의, 기능, 목적, 유형, 적용 범위 등)
3. 멘토십과 멘투링 제도 및 운영 방안
멘토링 프로세스
4. 멘토링에서의 저항이나 장애물 유형과 극복 방안과 멘토링 성공사례 소개
5. 멘토링 주제, 예상 장애물, 활성화 아이디어 도출
6. 멘토링을 위한 커뮤니케이션 스킬
 - 스트로우크
 - 레이블링
 - 경청
 - 질문
 - 바디랭귀지
7. 멘토링의 필수 기술들
8. 멘티의 생각과 의견을 이끌어 내는 질문 만들기
9. 멘토링 롤플레이를 통한 멘토링 스킬 개발



리더십 파이프라인 시스템 개발 과정

• 안 내

- 대 상 : 교육 체계 수립 책임자
- 기 간 : 3 ~ 6개월
- 교육방법 : 컨설팅

• 목 표

- GE 방식의 리더십 파이프라인 시스템 개발
- 파이프라인 시스템에 맞는 역량 교육 체계 개발
- 평가 시스템 개발 (180도, 360도 등)
- 석세션 플랜(승계 계획) 수립
- 자기개발플랜(PDP) 수립

• 주 요 내 용

1. 기업 비전, 문화, 사명, 가치에 대한 분석
2. Job Description & Success Indicator 개발
3. 비즈니스 성공 엔진 개발
4. 성장 파이프라인에 맞는 리더십 단계 및 세부 사항 개발
5. 각 단계별 지식, 스킬, 업무가치, 시간관리 요소 개발
6. 각 단계별 비즈니스 성공엔진 요소 개발
7. 180도 & 360도 평가 시트 개발
8. 관리자용 코칭 프로그램 개발
9. PDP (Personal Development Plan) 시트 개발
10. Performance Appraisal 시트 개발
10. 각 단계별 역량 로드맵 수립 및 역량 프로그램 개발



스토리텔링 역량 강화 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
비디오 피드백
- 적정인원 : 10 ~ 14명

• 목 표

- 상대방이 저항하는 이유와 해결법을 이해하고 체득
- 저항하는 상대방에게 스토리텔링을 통해 설득하는 기법을 체득
- 스토리를 만드는 프로세스를 체계적으로 연습하고 체득
- 스토리를 말할 통해 효과적으로 전하는 텔링 기법 체득
- 스스로 스토리텔링 역량을 향상시키는 스킬을 체득

• 주 요 내 용

1. 설득에 저항하는 이유

- 자신만의 믿음 체계(논리, 원칙, 가치)에 대한 이해
- 사람은 자신의 믿음 체계가 일시에 흔들리거나 무시되는 것에 저항하는 이유
- 이미 알고 있는 것도, 누군가가 말하거나 강요하면, 자존심이 상한다
- 사람의 마음은 이성적이고 논리적인 것이 아니고, 감정에 의해 움직이는 이유

2. 스토리텔링의 역할과 차별성

- 친밀감과 신뢰를 만드는 방법
- 강요하지 않으면서 상대방 스스로 결정하게 만드는 스킬
- 진실에 스토리를 입히는 방법
- 스토리를 효과적으로 전하는 스킬

3. 스토리텔링 활용법

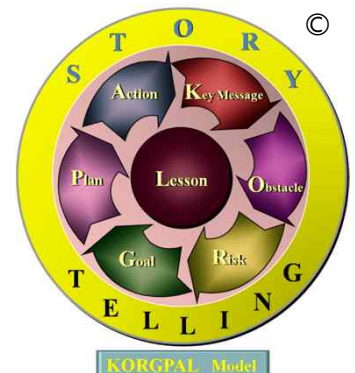
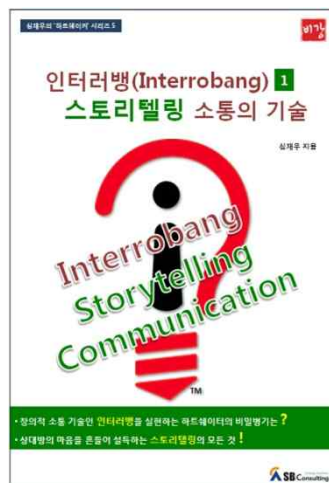
- 비즈니스별 스토리텔링 활용법
- 상대방이 스스로 설득되는 설득 스토리
- 자기 자신과 상품을 효과적으로 소개하는 스토리텔링

4. 스토리텔링을 통한 설득 프로세스

- 설득 스토리를 만드는 6단계 프로세스
- 바디랭귀지를 통한 설득력 높이기
- 스토리를 만드는 7가지 방법
- 스토리 개발 시 빠지기 쉬운 함정 피하기
- 풍부한 사례를 통한 스토리텔링 체득

5. 실습을 통한 스토리텔링 스킬 강화

- 2차례의 스토리텔링 만들기 실습
- 2차례의 스토리텔링 전달하기 실습
- 비디오 촬영을 통한 개인별 맞춤식 피드백
- 스피치 기법과 바디랭귀지 사용법을 동시에 체득



스토리텔링 (Story Telling) 프로그램 안내

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”



KORGPAL Model ©

TM 마케터는 스토리라이터(Story Writer)!



샤넬 No5 향수, 페라가모 구두, 나이키 운동화의 성공
뒤에는 유명한 '스토리'가 있습니다.
미래 기업들의 경쟁력은 품질이나 디자인을 넘어
스토리텔링의 유무로 판가름 납니다.
그래서 CEO는 차별화된 스토리를 창조하는
'스토리라이터'가 되어야 합니다.



할리 데이비슨 스토리

'새로운 미래가 온다'의 저자 **다니엘 핑크**는 정보화시대
는 막을 내리고 창의성과 감성을 가진 '**하이컨셉(High
Concept)**' 시대가 주도할 것이라 강조했습니다.
또한 사람들의 미묘한 감정을 흔들어 공감을
이끌어 내는 '**하이터치(High Touch)**' 를 해야
비즈니스에서 승리할 수 있다고 합니다.
'**스토리**'가 바로 하이컨셉으로 하이터치를 하는 가장
강력한 도구입니다. 따라서 모든 CEO는 스토리를
기획하고 창조하는 '**스토리라이터**'가 되어야 합니다.

본 프로그램의 차별성

- 상대방이 저항하는 근본적인 이유와 해결법을 이해하고 체득
- 논리적인 설득을 거부하거나 강하게 저항하는 상대방에게 스토리텔링을 통해 자연스럽게 스스로 설득되도록 만드는 기법을 체득
- 전하고자 하는 메시지나 핵심을 논리가 아니고, 상대방이 감성을 자극하는 스토리에 녹아있게 만드는 기법을 체득
- 스토리를 만드는 프로세스를 체계적으로 연습하고 체득
- 자기 자신을 소개하는 내용을 스토리텔링으로 만들어 전함으로써, 상대방에게 인상적으로 전하고 기억에 오래도록 남도록 만드는 스킬을 체득
- 스토리의 구성을 포함하여 말을 통해 효과적으로 전하는 텔링 기법을 실습을 통해 훈련하고 개인별로 피드백을 받아 역량을 발전시킴
- 교육 이수 후에도, 참가자 스스로 스토리텔링에 대한 자신의 역량을 스스로 향상시킬 수 있도록 체계적인 노하우 전수
- 비즈니스 현장에서 강사가 직접 경험한 풍부한 사례와 노하우 전수
- 강의와 실습의 비율을 3:7로 하여, 참가자들이 충분한 실습을 통하여 필요한 역량 체득
- 강의와 실습을 반복하여, 참가자 모두가 다양하고 충분한 실습을 하여 비즈니스에 필요한 모든 역량 체득
- 고객의 상황과 필요 따라 교육시간과 일정을 커스터마이징(Customizing)하여 제공
- 짧은 시간에 효과적이고 체계적으로 설득적인 역량을 균형 있게 향상시키도록, 실습에 초점을 맞추어 제공
- 참가자의 실습 장면을 비디오로 촬영하여 개인적인 분석 및 피드백을 제공하여 체계적이고 심층적인 역량 체득
- 교육을 이수하고 나면 업무와 실생활에 바로 활용 가능



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요(Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게(Pull) 만든다”

교육 이수 효과

- 상대방의 저항을 사전에 방지하는 스킬 체득
 - 논리보다는 감성을 터치하여 상대방이 스스로 설득되는 스토리텔링 기술 체득
 - 비즈니스나 일상에서 필요로 하는 스토리를 효과적으로 만들 수 있다
 - 자기 자신을 인상적이고 설득적으로 소개하여, 상대방에게 오래도록 기억되게 만드는 스토리텔링 스킬을 체득
 - 말을 통하여 스토리를 효과적으로 전달하는 스킬을 체득
 - 상대방 설득력에 실패하지 않는 기법 체득
 - 고객은 물론 직원과 상사를 효과적으로 설득하는 기술 체득
- 경영진이나 임원들의 경우, 상대방 설득을 위한 스피치나 연설, 프레젠테이션에서 파워포인트의 사용보다는 감정과 마음을 움직이는 스토리텔링이 매우 중요하게 부각되고 있습니다. 따라서, 경영진과 임원들의 경우에도 효과적으로 활용 됩니다.



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요(Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게(Pull) 만든다”

스토리텔링 (Story Telling) 교육 내용

Day 1 : (8시간)

설득에 저항하는 이유

- 자신만의 믿음 체계(논리, 원칙, 가치)에 대한 이해
- 사람은 자신의 믿음 체계가 일시에 흔들리거나 무시되는 것에 저항하는 이유
- 이미 알고 있는 것도, 누군가가 말하거나 강요하면, 자존심이 상한다
- 사람의 마음은 이성적이고 논리적인 것이 아니고, 감정에 의해 움직이는 이유

스토리텔링의 역할과 차별성

- 친밀감과 신뢰를 만드는 방법
- 강요하지 않으면서 상대방 스스로 결정하게 만드는 스킬
- 진실에 스토리를 입히는 방법
- 스토리를 효과적으로 전하는 스킬

스토리텔링을 통한 설득 프로세스

- 설득 스토리를 만드는 6단계 프로세스
- 바디랭귀지를 통한 설득력 높이기
- 스토리를 만드는 7가지 방법
- 스토리 개발 시 빠지기 쉬운 함정 피하기
- 풍부한 사례를 통한 스토리텔링 체득

Day 2 : (8시간)

스토리텔링 활용법

- 비즈니스별 스토리텔링 활용법
- 상대방이 스스로 설득되는 설득 스토리
- 자기 자신과 상품을 효과적으로 소개하는 스토리텔링

실습을 통한 스토리텔링 스킬을 강화

- 2차례의 스토리텔링 만들기 실습
- 2차례의 스토리텔링 전달하기 실습
- 비디오 촬영을 통한 개인별 맞춤식 피드백
- 스피치 기법과 바디랭귀지 사용법을 동시에 체득



“사람들은 자신의 판단에 누군가가 개입하는 것을 싫어하고, 스스로 결정 내리기를 원한다. 그래서 강요나 논증에 의한 설득에 저항한다”

“스토리텔링은 말하는 사람의 관점이나 메시지를 듣는 사람의 머리 속에 전달시켜, 상대방의 마음에서 성찰하고 스스로 결론을 내도록 만든다”

“스토리텔링은 강요(Push)가 아닌, 상대방 스스로 다가오게(Pull) 만든다”

스토리텔링 (Story Telling) 교육 시간표

교시	Day 1 (8시간)	Day 2 (8시간)
1 ~ 2	<ul style="list-style-type: none"> • 설득에 저항하는 이유 • 저항 해결법 • 설득 스토리를 만드는 7단계 프로세스 	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리텔링 사례 연구 • 바디랭귀지 • 스토리를 만드는 7가지 방법 • 스토리텔링 활용의 4가지 사용법
3 ~ 4	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 1 - 설득 스토리 만들기 	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 3 - 스토리텔링 (1차) 스토리 개발 및 전달 실습 피드백
5 ~ 6	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리텔링 활용 사례 • 스토리텔링의 기능과 역할 • 스토리텔링의 7가지 특징 	<ul style="list-style-type: none"> • 스토리 개발 시 주의점 12가지
7 ~ 8	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 2 - 설득 스토리 만들기 (계속) 	<ul style="list-style-type: none"> • 실습 4 - 스토리텔링 (2차) 스토리 개발 및 전달 실습 피드백 • 과정 정리

* 본 시간표는 기본 과정이고, 고객에 따라 시간과 내용에 대한 커스터마이징이 가능합니다.

스토리텔링 (Story Telling) 교육 실시사



현대모비스



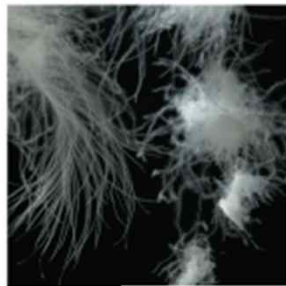
삼성생명



해태크라운

스토리텔링 (Story Telling) 개발 사례

羽毛



THE FIRST STORY, DOWN AND FEATHER

스토리텔링 (Story Telling) 개발 사례



스토리텔링 (Story Telling) 개발 사례

“사람이 예술 속으로
더 깊이 들어갈 수 있는 방법은 없을까?”

예술을 침실에 넣기 위한 끈 없는 도전

예술이 집안으로 들어와 사람들과 더욱 가까워 지는 시대가 되었습니다. 그림으로 실내를 장식하고 유명화가의 그림으로 인채된 가전제품이 거실의 중심에 놓여집니다. 하지만 예술은 일정한 거리를 두고 보는 것일 뿐, 인간의 신체와 동고동락 하기에는 아직도 보이지 않는 벽이 가로 놓여 있습니다.

“예술 속으로 더 깊이 들어갈 수 있는 방법은 없을까?”
“사람과 함께 살을 맞대며 살 수는 없을까?”

우리들의 프로젝트는 바로 이런 질문에서 시작되었습니다. 인간수명 90세 기준으로, 우리는 인생의 1/3인 30년간 잠을 잡니다. 그래서 그 긴 시간을 함께하는 이불에 예술을 접목하여 더욱 삶을 풍요롭게 만드는 프로젝트를 시도했습니다.

이불 속에서 잠 자는 동안, 사람은 인상을 살며 인위적으로 우리들의 몸을 감쌌던 옷으로부터 해방되어 신체적 휴식과 마음의 평안을 얻어야 한다는 목표를 정한 후, 수 많은 화가와 그림 중에서 마음의 평안과 자연으로 돌아 가려는 염원을 화폭에 담은 것들을 찾기 시작했습니다. 이것은 많은 시간과 노력을 요구하는 길고도 험난한 여정이었습니다. 그리고 우리는 최고의 화가와 그림을 찾았습니다.

마음의 평안과 휴식을 주는 예술 작품을 찾아내다.

그가 바로 한국의 대표적인 중견화가인 '이화백' 화백으로, 오랫동안 서예시 작업을 하다가 1990년부터 제주에서 작업에만 몰두해온 지 올해로 20년째, 문인들이 가장 좋아하는 작가 중의 하나인 그는 '그림은 언어로 시를 쓰는 화가' 입니다. 평면작품은 물론 목 조각과 도자기 작품 등 왕성한 활동을 하는 이화백은 자연과 어우러진 자신의 인상을 화폭에 담고 있습니다. 그가 추구하는 것은 '제주생활의 중도'로 사람과 동물이 공존하는 세계를 화폭에 담고 있습니다. 그림 속에는 자연스럽고 따뜻한 어운림과 인상이 담겨 있어, 그의 그림을 보면서 사람들은 자유로움과 편안함을 얻을 수 있습니다.

중도란 평등을 추구하는 내 자신의 평상심에서 시작됩니다. 환경에 따라서 작용하는 인간의 쾌락과 고통, 사랑과 증오, 탐욕과 이기주의, 좋고 나쁨의 분별 등 마음의 작용에 따라 끊임없이 일고 있는 양면성을 융합시켜 화함으로써 승화시키는 것을 표현하는 것입니다. 주제나 객체가 없고 크고 작은 분별도 없는 절대 자유의 세계입니다.

이화백은 마음 속에 항상 다음과 같은 생각을 가지고 그림을 그린다고 말합니다.



스토리텔링 (Story Telling) 개발 사례

"마음의 평안이 가장 중요하다고 생각합니다.
평상심을 유지하고 번뇌를 벗어나고자 하는 것이 중심세계입니다.
그럼 속의 소재들은 제주도의 풍경들입니다.
저는 그 모든 것들을 보면서 마음의 평안과 휴식을 느낍니다."

이화백의 그림으로 결정한 후, 우리는 또 하나의 고민에 빠졌습니다. "어떻게 해야 예술작품을 이불에 넣을 때, 작품이 갖고 있는 철학적 예술성을 잃지 않게 만들 수 있을까?" 왜냐하면 이런 도전은 지금까지 그 누구도 시도하지 않았던 최초이기 때문이었습니다. 이불을 단지 침구나 생각하지 않고 이불 속에 예술혼을 담을 수 있는 전문가를 찾기 시작했습니다.

ART507/AUCTION507, 세계 최초로 '아트 베딩' 을 탄생시키다.

프로젝트를 위한 스태프들은 디자인과 제작에 관해 심도 있는 논의를 거친 후, 이화백의 그림을 인쇄할 소재로 가장 고급스러움을 줄 수 있는 실크로 정했습니다. 그러나 이 프로젝트를 진행하면서 구김이 많이 타는 실크가 침실에서 덮고 베고 자면 더 많은 구김과 세탁의 불편함으로 침구로써 실용성이 떨어진다는 문제를 발견했습니다. 이 문제를 해결하려고 ART507/AUCTION507 기획팀과 이라움의 디자인팀이 한 자리에 모여 수 많은 난상 토론을 벌였습니다. 디자인팀은 고급스러우면서도 침구로 이미 실용화 되어 있는 '천염지 폴리실크' 를 추천했는데, 이 소재는 100% 실크로 제작하여 예술성과 품격을 표현하려는 기획팀의 입장과 충돌되었습니다. 그래서 예술성과 실용성을 동시에 얻기 위해 여러 소재들을 가지고 수 없이 많은 시험 프린팅을 반복했습니다. 여기에는 엄청난 개발 비용과 시간, 그리고 노력이 더해졌습니다.

전세계적으로 화가들은 카펫으로 작품을 만들거나 벽화로 그림을 옮기는 등 예술적 표현 효과를 극대화 하기 위해 다양한 방법을 시도해왔습니다. 특히, 프랑스화가 '로버트 델로네' (Robert Delaunay/1885-1941)는 광목천에 작품 천 점 어디선을 프린팅하여 거대한 인스톨레이션 작품을 실현시켰습니다.

여러 번의 실패와 이에 대한 도전 끝에, 실용적이고 아름다운 침구를 추구하는 디자인팀과 예술성을 높이려는 목표를 향한 ART507/AUCTION507 기획팀의 끝 없는 열정으로 모든 문제와 장애물을 해결하여 최고의 작품을 완성시켰습니다.

시작하면서부터 만난 문제와 실패를 이겨내어 세계 최초의 '아트 베딩' 을 성공시키면서, '사람과 아트를 하나로 묶는' ART507/AUCTION507 기획팀의 사명이 정말로 가치 있는 것임을 확인했고, 그 과정에서 저희들 모두 행복을 느꼈습니다.

'羽毛, THE FIRST STORY, DOWN AND FEATHER' 는 최고급 혼용물의 거위털 컨버터를 가진 실크와 폴리실크에 미술작품을 프린트하여 베딩 컬렉션을 작품으로 승화시키기 위해, 세계 최초로 시도, 성공적으로 생산된 것에 특별한 의미를 갖고 있기에, 최고의 작품성과 소장가치를 제공합니다.

ART507/AUCTION507 기획팀의 그 첫 번째 이야기 '羽毛' 는 이렇게 시작되었습니다. 이제부터 우리는 매일 매일 제주도의 자연을 담은 예술 속에서 잠을 자고 꿈도 꿀 것입니다.

Story Writer_ 심재우



타운미팅 방식의 미팅/워크숍 프로그램

“타운미팅 방식의 미팅이나 워크숍을 통해 주제나 이슈에 대해 구체적이고 실행 가능한 아이디어를 도출할 수 있어, 참가자들의 만족도와 참여도가 매우 높았다”

기존 미팅이나 워크샵 (Workshop)의 문제점

- 주제와 관련한 의사결정권자(스폰서)가 참여하여 토론을 주도하므로, 팀원들이 허심탄회하고 열린 토론을 하기 어렵다
- 해당 부서나 팀과 연관된 문제나 이슈만 다룰 수 있다
- 단순히 토론에만 그치거나, 심층적인 것보다는 일반적인 해결방안만 수립 가능
- 스폰서가 의사결정이나 실행 책임 여부를 일방적으로 코멘트하거나 지시
- 일정한 진행 프로세스가 없어, 팀원들이 전체적인 일정이나 단계를 알지 못한다
- 객관적 입장의 퍼실리테이터가 없어, 갈등관리나 원활한 의사결정이 안된다
- 정해진 템플릿이 없어, 워크샵 결과의 체계적인 관리가 어렵다
- 워크샵을 마치면서 의사결정이 이루어 지지 않아, 팀원들의 오히려 약하다
- 비즈니스와 연관된 이슈나 과제를 해결하기보다는, 친목이나 단합에 치중



“아이디어를 평가할 때 도 정성적인 느낌이나 직관뿐 아니라 특정 기준에 의한 정성적 판단이 가능하다는 것을 배웠다. 특히 페이오프 매트릭스를 통해 근거 없는 비판이 아니라 이리이러한 기준에서 볼 때 이런 점이 약하다는 식의 의견 제시가 가능할 것 같다 ”

“심도 있게 문제의 원인을 파악하고 해결할 수 있는 방법을 배웠다. 그리고 논리적으로 사고를 해야 할 필요성을 절실히 깨달았다 ”

타운미팅 (Town Meeting) 방식의 미팅/워크샵의 이점

- 주제와 관련한 의사결정권자(스폰서)는 참여하지 않으므로, 팀원들이 허심탄회하고 열린 토론을 할 수 있다
- 해당 부서나 팀은 물론, 조직 전체와 연관된 문제나 이슈도 다양하게 다룬다
- 열린 토론으로 심층적이고 실행 가능한 해결방안 수립이 가능
- 스폰서에 의해 의사 결정된 실행안의 책임자도 자체적으로 결정하므로 참여도가 높다
- 일정한 진행 프로세스가 있어, 팀원들이 전체적인 일정이나 단계를 정확히 안다
- 객관적 입장의 퍼실리테이터가 있어, 갈등관리나 원활한 의사결정이 가능하다
- 정해진 템플릿이 있어, 워크샵 결과의 체계적인 관리가 용이하다
- 워크샵을 마치면서 분명한 의사결정이 이루어져, 팀원들의 옌셔십이 높아진다
- 비즈니스와 연관된 전략적이고 중대한 이슈나 과제를 해결할 수 있다



“같은 상황에서 느끼는 문제 인식의 정도는 모두 다르며, 중요한 원인을 추루해 내고 불필요한 결가지를 쳐 내는 과정을 배웠다. 포괄적인 생각에서부터 구체화하고 실행 계획을 세우는 데서 문제 해결이 명확해 지는 것을 느꼈다”

“분산과 수렴을 통해 다양한 차원에서 문제의 원인을 분석하고 해결방안을 제시할 수 있는 방법을 배웠다”

타운미팅 방식의 미팅/워크샵 운영 방법

- 워크샵을 진행하는 시간에 맞추어, 진행하는 방법만 타운미팅 방식을 도입
- 타운미팅 방식을 접목하여 최대한의 워크샵 효과를 내려면 최소 15시간 정도 필요
- 팀당 구성 인원은 10명 이내로 하고, 최대 3~4팀까지 운영
- 팀별 주제는 동일 주제로 하거나, 서로 다른 주제로 운영 가능
- 만약 4팀이 모두 다른 주제를 가지고 하는 경우에는, 퍼실리테이터 1명 추가 투입 필요

- 본 방식은 식스시그마에서 아이디어 도출을 위한 팀미팅에도 적용 가능

타운미팅 방식의 미팅/워크숍 시간표

시 간	내 용
1	• 타운미팅 진행 방법 소개
2	• 팀리더와 서기 선출 • 실습 1 - 주제구체화 주어진 주제를 정해진 시간 안에 다룰 수 있도록 적절한 방향과 범위를 정하는 것을 주제구체화라 함
3	• 실습 2 - 문제점 분석 구체화된 주제에 관한 다양한 문제점을 카테고리별로 분석하고, 그 중에서 가장 중요한 핵심문제를 2-3가지 선정하는 과정
3	• 실습 3 - 원인분석 선정된 핵심문제가 발생하는 원인을 다양한 관점에서 분석하고, 그 중에서 가장 중요한 핵심원인을 2-3개 선정하는 과정
3	• 실습 4 - 해결안 도출 및 선정 선정된 핵심원인을 해결할 수 있는 좋은 해결안을 도출하고, 각각의 실행력 대비 효과성을 평가하여 최상의 해결안을 선정하는 과정
2	• 실습 5 - 실행계획 수립 선정된 해결안을 실행할 수 있는 계획을 What-How-When-Who 차트를 활용하여 수립하는 과정
2	• 팀별 프레젠테이션 및 의사결정
총 16시간	

* 본 시간표는 기본 과정이고, 고객에 따라 시간과 내용에 대한 커스터마이징이 가능합니다.

타운미팅 방식의 미팅/워크숍

본 프로그램을 도입한 기업/기관 리스트



“다국적기업 세일즈로 취업하기” 과정

• 안 내

- 대상 : 다국적기업에 세일즈로 취업하려는 대학생 및 영업관련 모든 직급
- 기간 : 16 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 비디오 피드백
- 적정인원 : 30명 내외

• 목 표

- 다국적기업의 세일즈 분야로 취업할 수 있는 역량 체득
- 다국적기업의 셀러들이 구사하는 세일즈 노하우를 체득
- 세일즈 상담과 설득을 위한 구체적인 스킬을 체득
- 고객의 저항이나 불만을 효과적으로 대응하는 방법
- 다양한 실습을 통한 역량 체득
- 동영상 자료를 통한 사례 연구와 기법 체득

• 주 요 내 용

1. Overview & Basic

- 세일즈의 정의
- 성공적인 세일즈 프로세스의 10단계
- 성공적인 인생을 위한 2가지 선택
- 고객에게 무엇을 팔 것인가?
- 고객에게 가치를 전하려면?
- 세일즈에 성공하려면
- 세일즈 상담의 성공법칙
- 클로징의 3원칙
- 설득 커뮤니케이션 사례 실습
- 첫 대면 상담의 10단계 프로세스

2. 세일즈 질문 모델

- CIPES

3. 실습I - 질문 스타일 클리닉

- 개인별 질문 스타일 확인
- 피드백

4. 문제와 니즈

- 문제와 니즈의 정의
- 문제와 니즈의 차이 및 구분

5. 질문 기술 (문제 및 니즈 발굴 기술)

- 문제 발굴 질문 기술
- 니즈 발굴 질문 기술

6. 실습II - 질문 연습 (문제 및 니즈 발굴)

- 유형별 질문 연습
- 질문에 대한 이해 및 체득

7. 솔루션과 이점 제안, 저항처리

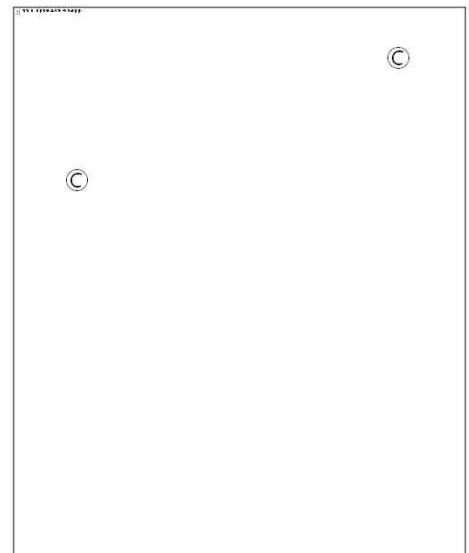
- 니즈를 만족하는 솔루션
- 특성, 장점, 이점의 이해
- 저항 처리 및 다루기

8. 실습III - 질문 개발 연습

- 유형별 질문 개발연습
- 유형별 질문에 대한 이해 및 체득

9. 실습IV - 전략 수립 및 질문 연습

- 고객 상담 전략 수립
- 상담을 통한 질문 스킬 연습
- 분석 및 피드백



“취강(취업경쟁력 강화) 100전 100승” 과정

• 안 내

- 대상 : 다국적기업과 대기업의 취업을 준비하는 대학생 및 졸업자
- 기간 : 8 ~ 24시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 30명 내외,
또는 개별 맞춤형 개인코칭

• 목 표

- 취업에 필요한 6가지 핵심분야를 강의와 실습을 통해 체득
- 기업의 신입사원 교육에서 다루는 핵심역량을 엄선하여 교육
- 다국적기업과 상위 10대기업의 취업경쟁력과 취업 후에도 자신을 차별화 시키는 역량 체득

• 주 요 내 용

1. 진로 선택과 명품취업전략

- 자신이 가진 재능과 비전에 맞는 진로를 선택하는 방법
- 자신만의 취업전략을 수립
- 다국적기업의 정보와 기업문화, 그리고 인재상과 일하는 방식을 이해

2. 핵심인재의 요건 및 초일류기업의 일처리 방식

- 핵심인재가 가지고 있는 7가지 핵심역량을 체득
- 미래 인재의 조건에 부합되도록 연계
- 다국적기업과 초일류기업이 수행하고 있는 일 처리 방식과 특성을 체득

3. 스토리텔링 방식으로 차별화된 자기소개서 작성법

- 기업의 인재상에 부합되는 자신만의 개성과 장점, 경험 그리고 전문역량을 잘 부각시키는 스토리텔링 방식에 의한 자기소개서 작성

4. 그룹면접에서의 설득적 커뮤니케이션

- 그룹면접에서 대화의 주도권을 잡고 자신을 부각시키는 기술
- 그룹면접의 실습을 통한 코칭과 피드백
- 경청하는 방법과 질문에 답하고 질문을 사용하는 방법

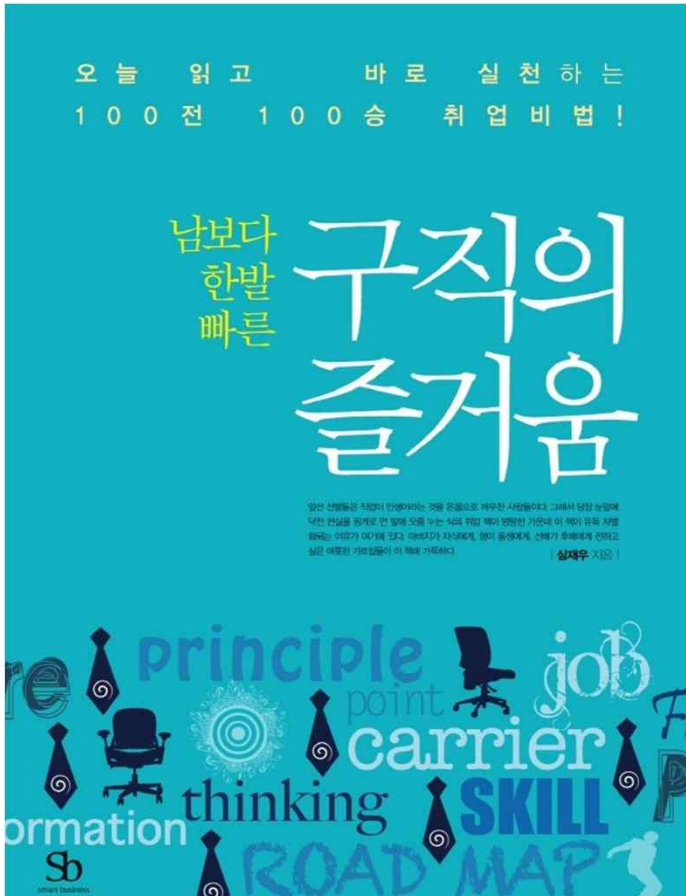
5. 그룹면접에서의 창의적 문제해결 능력

- 면접에서도 그룹 과제를 주고 문제를 해결하는 방법
- 체계적이고 창의적인 문제해결 능력
- GE에서 사용하는 문제해결용 Tool-Kits 체득

6. 면접에서의 차별화된 프레젠테이션 능력

- 글로벌 인재들이 사용하는 프레젠테이션 스킬
- 글로벌 수준의 바디랭귀지 사용법

“취강(취업경쟁력 강화) 100전 100승” 과정



취업 모델 - DACPP Model



- Direction & Mind-set**
 - Direction of the Job (직로 선택)
 - Strategy (취업전략)
 - Vision & Mind-set (비전과 마인드)
 - Conditions for Future Talent (미래인재의 조건)
- Attitude & Self-introduction**
 - Attitude (업무 자세)
 - Differentiated Self-introduction (차별된 자기소개서)
- Communication**
 - Listening (경청)
 - Question (질문)
 - Speaking (말하기)
 - English Interview (영어 면접)
- Problem Solving**
 - Process (프로세스)
 - Tool-Kits (도구)
 - Mind Map (마인드 맵)
- Presentation**
 - Expression (전달)
 - Body Language (바디랭귀지)
 - Persuasion (설득)
 - Differentiation (차별화)

"10(텐)·10(텐)·10(텐) 면접 스킬" TM 과정

• 안 내

- 대상 : 기업의 채용 면접관 (직무PT 면접을 하는 실무책임자, 인성/그룹토론 면접을 하는 HR실무자와 임원들 학교의 입학사정관 로스쿨의 선발 면접관
- 기간 : 8 ~ 16시간
- 교육방법 : 강의, 실습, 피드백
- 적정인원 : 30명 내외, 또는 개별 맞춤형 개인코칭

• 목 표

- 지원자들의 서류를 분석하고 면접을 준비하는 방법과 스킬을 실습으로 체득
- 면접에서 지원자의 능력과 잠재성을 정확히 파악하는 면접 방법 체득
- 면접에서 가장 중요한 질문을 직접 만들 수 있는 스킬 체득
- 기업이나 학교에서 필요로 하는 인재를 정확히 가려 내는 역량 체득

• 주 요 내 용

1. 면접관 Attitude 교육

- 면접의 중요성 및 주의점
- 면접의 2가지 목적
- 면접 질문의 종류 및 장단점
 - * 전통적 면접(Traditional Interview)
 - * 상황 면접(Situational Interview)
 - * 난해한 면접(Brainteaser Interview)
 - * 행동중심면접(BBI : Behavior Based Interview)
- 취업지원자들의 사고방식 이해하기
 - * 면접에 대한 준비와 자세
 - * 면접관의 스킬이 기업이미지를 좌우한다
- 면접 실습 동영상상을 통한 면접 스킬 업그레이드
- 실습 - 면접 사례를 통한 지원자 평가하기

2. 면접(직무PT 면접 및 인성면접) 질문 도출 교육

- 전공 PT 질문 도출 방법
- 자기소개서를 바탕으로 한 질문 도출 방법
- 심층질문 및 추가 질문법
- 면접 질문을 만드는 4단계 프로세스

3. 실습 - 면접질문 만들기

- 지원서류(샘플케이스)를 활용한 면접질문 만들기
 - * 팀을 구성하여 질문 만들기 실습 및 피드백

4. 실습 - 모의 면접 (직무PT 면접 및 인성면접)

- 모의 전공 PT 면접 및 인성 면접 실습
- 동영상 촬영 비디오 피드백

5. 합숙면접(그룹토론 면접) 개요

- 그룹토론 면접의 목적
- 그룹토론 면접의 운영 방법
- 그룹토론 면접의 평가 방법
- 케이스 스터디 (동영상 자료를 통한 스킬업)

6. 실습-합숙면접(그룹토론 면접) 평가 방법 및 기준 만들기

- 팀별 실습

7. 실습-모의 합숙면접(그룹토론 면접)

- 모의 그룹토론 면접 실습 (지원자에 대한 평가)
- 지원자에 대한 면접관 평가 결과 리뷰 및 피드백
- 동영상 촬영 비디오 피드백



채용 면접관/입학 사정관/ 로스쿨 선발 면접관을 위한

10_(텐)·10_(텐)·10_(텐) 면접™ 스킬



목적

- 회사나 학교에서 수 많은 지원자 가운데서 필요한 인재를 제대로 선발하기 위한 면접관(사정관)들의 면접 스킬과 구체적인 방법을 체득

교육 대상

- 기업의 채용 면접관 (직무PT면접을 하는 실무책임자, 인성/그룹토론 면접을 하는 HR실무자와 임원들)
- 학교의 입학사정관
- 로스쿨의 선발 면접관

교육 효과

- 지원자들의 서류를 분석하고 면접을 준비하는 방법과 스킬을 실습으로 체득
- 면접에서 지원자의 능력과 잠재성을 정확히 파악하는 면접 방법 체득
- 면접에서 가장 중요한 질문을 직접 만들 수 있는 스킬 체득
- 기업이나 학교에서 필요로 하는 인재를 정확히 가려 내는 역량 체득

본 교육의 차별성

- 면접관이 가진 어려움과 애로사항에 맞춤형 교육으로 면접관들이 원하는 솔루션을 제공
- 실습 위주의 교육과 강사의 직접적인 일대일 맞춤형 피드백으로 효과적인 스킬업
- 교육 이수 후 면접에서 바로 활용할 수 있는 스킬과 수준으로 향상
- GE(General Electric)과 현대자동차 연구소 출신의 검증된 글로벌 인재인 강사가 직접 개발한 커리큘럼
- 기업의 인재교육(글로벌기업과 대기업)과 취업교육 전문가에 의한 직접 교육
- 16종의 비즈니스 서적과 취업 서적을 출간한 저자의 풍부한 경험과 노하우를 전수



본 과정에 참가한 사람들의 교육 이수 소감

- 과거에는 면접스킬에 대한 특별한 교육 없이 면접을 하다 보니 긴장감 없이 흐트러진 상태에서 진행했던 것에 비해, 이번처럼 전문적인 교육을 받으니 긴장감도 생기고, 보다 심도 있고 체계적인 면접 실습을 할 수 있어 실질적인 도움이 됐다. 특히, 실습에서 지원자로 참가한 학생들의 소감에서 “면접 스킬이 떨어진 면접관과 편안한 상태로 했던 면접보다, 이번처럼 잘 준비된 면접관과의 면접이 오히려 긴장감도 생기고 자신에게 무엇이 부족한 지 느낄 수 있어 좋았다. 그리고 회사에 대한 이미지나 신뢰감도 높아졌다.”고 한 말은 면접관으로 임하는 자신에게 큰 충격이었고, 동시에 면접에 대한 철저한 준비와 전문성을 갖추어야겠다는 자극이 되었다.
- 기존의 면접에서는 단순히 “면접관이 묻고 지원자가 답하기”만 반복적으로 했었는데, 이번 교육에서 배운 것처럼 “꼬리에 꼬리를 무는 질문”을 통해 실습을 해보니 지원자를 더 깊고 정확히 분석하고 확인할 수 있는 것이 놀라웠다. 또한 면접관이 잘 준비되어 있다는 것을 지원자들에게 보여 주는 것이 비록 지원자가 탈락하여도 그들이 회사에 대해 가질 수 있는 이미지 향상에 더 도움이 됨을 알았다. 좋은 인재를 선발하고 회사의 이미지도 개선하기 위해서 전문적인 면접 스킬을 익혀야겠다.
- 지금까지는 면접관으로서 준비된 간단한 질문이나 체크리스트를 보고 진행했는데, 지원자들은 기출 질문에 대해 철저히 준비하고 연습한 상태로 변별력을 가지기 어려웠던 게 사실이다. 그런데 이번 교육을 통해 보다 깊이 들어갈 수 있는 심층질문의 중요성과 필요성을 절실히 깨달았다.
- 면접관의 면접스킬이 지원자들이 보는 회사이미지에 큰 영향을 미친다는 것을 알고 있었지만, 어떻게 해야 하는 지에 대해서는 몰랐던 게 사실인데, 이번 교육을 통해 그 방법과 스킬을 제대로 배웠다. 이제는 면접을 할 때 자신감도 생겼고, 무엇을 어떻게 하면 되는지도 배웠다. 정말로 유익한 교육이었다.
- 지원자만 면접을 보는 것이 아니고, 면접관도 지원자들로부터 면접을 보는 것이라는 걸 알았다. 따라서 면접관도 면접을 위해 사전에 철저히 준비하고 적절한 스킬을 갖추어야 된다고 느꼈다. 특히 단답형 질문을 지양하고 행동기준면접의 중요성을 알게 되었다. 요즘은 학생들이 면접과보다 면접에 대해 더 오랫동안 철저히 연구하고 준비하는 것으로 알고 있는데, 우리 면접관들도 수준을 높이지 못하면 제 역할을 할 수 없다는 것을 알았다.

면접질문을 만드는 4단계 프로세스



시간표 (1일차 - 직무PT 면접 및 인성면접)

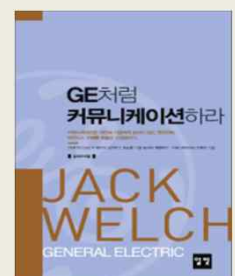
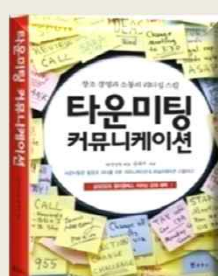
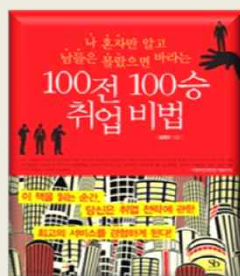
컨텐츠	세부 내용	시간	준비 사항
면접관 Attitude 교육	<ul style="list-style-type: none"> -면접의 중요성 및 주의점 - 면접의 2가지 목적 - 면접 질문의 종류 및 장단점 <ul style="list-style-type: none"> * 전통적 면접(Traditional Interview) * 상황 면접(Situational Interview) * 난해한 면접(Brainteaser Interview) * 행동중심면접(BBI : Behavior Based Interview) - 취업지원자들의 사고방식 이해하기 <ul style="list-style-type: none"> * 면접에 대한 준비와 자세 * 면접관의 스킬이 기업이미지를 좌우한다 - 면접 실습 동영상상을 통한 면접 스킬 업그레이드 - 실습 - 면접 사례를 통한 지원자 평가하기 	2	
면접(직무PT 면접 및 인성면접) 질문 도출 교육	<ul style="list-style-type: none"> -전공 PT 질문 도출 방법 -자기소개서를 바탕으로 한 질문 도출 방법 -심층질문 및 추가 질문법 -면접 질문을 만드는 4단계 프로세스 	1	
실습 면접질문 만들기	<ul style="list-style-type: none"> -지원서류(샘플케이스)를 활용한 면접질문 만들기 <ul style="list-style-type: none"> * Interview Preparation Process (IPP) * 팀을 구성하여 질문 만들기 실습 및 피드백 	2	<ul style="list-style-type: none"> - 샘플 케이스 자료 - 팀별 실습용 플립차트/마커펜
실습 모의 면접 (직무PT 면접 및 인성면접)	<ul style="list-style-type: none"> -모의 전공 PT 면접 및 인성 면접 실습 -동영상 촬영 비디오 피드백 	1 1.5	
질의 응답 및 과정 정리		0.5	
	총	8	

시간표 (2일차 - 그룹토론 면접)

컨텐츠	세부 내용	시간	준비 사항
합숙면접(그룹토론 면접) 개요	<ul style="list-style-type: none"> - 그룹토론 면접의 목적 - 그룹토론 면접의 운영 방법 - 그룹토론 면접의 평가 방법 - 케이스 스터디 (동영상 자료를 통한 스킬업) 	1	
실습 합숙면접(그룹토론 면접) 평가 방법 및 기준 만들기	<ul style="list-style-type: none"> -팀별 실습 	2	<ul style="list-style-type: none"> - 팀별 실습용 플립차트/마커펜
실습 모의 합숙면접(그룹토론 면접)	<ul style="list-style-type: none"> -모의 그룹토론 면접 실습 (지원자에 대한 평가) -지원자에 대한 면접관 평가 결과 리뷰 및 피드백 -동영상 촬영 비디오 피드백 	1 1 2.5	
질의 응답 및 과정 정리		0.5	
	총	8	

• 고객의 상황과 목적에 따라 커리큘럼과 시간은 조정할 수 있습니다.

인재 선발 및 면접 스킬에 관한 저서



GE와 현대자동차 출신으로,
채용면접관과 입학사정관을 교육하는
핵심인재 양성 최고전문가가 전수하는
다국적기업과 최상위 10대 기업
취업과 인턴십을 위한 국내 유일의 취업교육!

“5일만에 끝내는

100전 100승 취업 교육”



다국적기업과 최상위 10대 기업에서는 어떤 사람을 원할까?

바로 '당신'입니다.

'남들과 차별화된 준비를 한 사람만이 기회를 잡는다.'

치열한 취업경쟁, 오직 '소수만 선택' 된다.

'5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육'을 통해 여러분도 '선택된 소수'가 될 수 있습니다.

본 교육은 참가자 전원이 100% 취업하도록 만드는 높은 목표에 도전합니다.

“5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 커리큘럼

1일차 - 진로와 희망회사 선택 / 회사가 원하는 인재상 / 취업전략 수립

2일차 - 직무PT 면접을 위한 프레젠테이션 스킬 및 질문 대응 방법

3일차 - 자기소개서를 차별화 시키는 스토리텔링 방식으로 작성하기

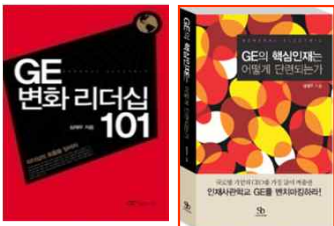
4일차 - 인성면접을 위한 커뮤니케이션 스킬 및 질문 대응 방법

5일차 - 그룹토론면접을 위한 토론 방법 및 퍼실리테이션 스킬

“5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 시간표

1일차 – 진로와 희망회사 선택 / 회사가 원하는 인재상 / 취업전략 수립

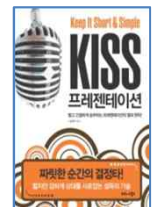
내 용	시간
21세기 미래 인재의 조건	1.5
나의 재능 찾기 및 인생의 진로 선택 (실습 포함)	1.5
비전과 업무 마인드 및 회사가 원하는 인재상	1
희망회사 선택 및 회사 분석하기 (실습 포함)	2
나만의 취업전략 만들기 (실습 포함)	1.5
과정 정리	0.5
총	8시간



11. “5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 시간표

2일차 – 직무PT 면접을 위한 프레젠테이션 스킬 및 대응 방법

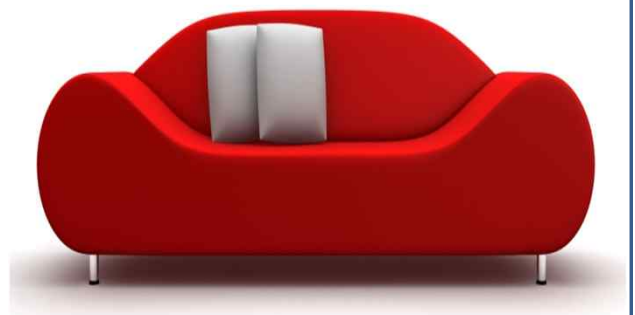
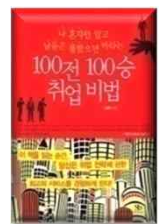
내 용	시간
직무PT 면접에서 면접관이 확인하는 요소들과 대응 방법	1
차별화된 발표 자료 만들기 (실습 포함)	2
설득력을 높이는 전달기술 익히기 (실습 포함)	2
직무PT 면접 – 개인별 발표 및 피드백 (실습 포함)	2.5
과정 정리	0.5
총	8시간



“5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 시간표

3일차 - 자기소개서를 차별화 시키는 스토리텔링 방식으로 작성하기

내 용	시간
면접관이 자기소개서에서 요구하는 것	1
왜 자기소개서는 스토리텔링 방식으로 써야 하는가? 스토리텔링의 효과와 작성법	2
스토리텔링으로 자기소개서 작성하기 (실습 포함)	3
개인별로 작성한 자기소개서 피드백 및 수정하기 (실습 포함)	1.5
과정 정리	0.5
총	8시간



“5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 시간표

4일차 - 인성면접을 위한 커뮤니케이션 스킬 및 대응 방법

내 용	시간
면접관은 인성면접에서 무엇을 어떻게 확인하는가?	1
인성면접에서 설득적으로 커뮤니케이션 하기 위한 기 법 및 사례 분석 * 경청하기 * 질문하고 답변하기 * 설득하기 * 말하기 * 영어 면접 팁	2
인성면접 클리닉 (실습 포함)	3
인성면접 클리닉에 대한 피드백 및 핵심 정리	1.5
과정 정리	0.5
총	8시간



“5일만에 끝내는 100전 100승 취업 교육” 시간표

5일차 - 그룹토론면접을 위한 토론 방법 및 퍼실리테이션 스킬

내 용	시간
면접관은 그룹토론면접에서 무엇을 어떻게 확인하는가?	1
그룹토론면접에서 창의적으로 토론하고 자신을 차별화 시키는 기법 GE에서 사용하는 토론 기법 및 토론 프로세스 익히기	2
그룹토론 클리닉 (실습 포함)	3
그룹토론면접 클리닉에 대한 피드백 및 핵심 정리	1.5
과정 정리	0.5
총	8시간



교육 대상 및 정원

교육 대상

- 4학년 : 취업을 앞둔 졸업반 학생들
- 3학년 : 장기적인 취업전략과 준비를 통해 다국적기업이나 대기업에 취업하려는 학생들
- 학교에서 우수인재로 인정 받고 있으며, 명품취업을 통해 학교의 위상을 높일 수 있는 학생들

교육 정원 : 50명

교육 일정 : 5일간



GE와 현대자동차 출신으로,
채용면접관과 입학사정관을 교육하는
핵심인재 양성 최고전문가가 전수하는
교직원을 위한 취업지도자 및 진로지도자 양성 교육!

“ 대학교수와 직업을 위한

취업·진로지도자 교육 ”



대학을 졸업해도 취업을 하지 못해 백수로 살아야 하는
시대입니다.

그래서 대학들이 학생들에게 학과목만 가르치는 것으로는
경쟁력을 가질 수 없습니다.

교수와 직원들이 학생들의 진로와 취업에 대해 전문적인
지도와 코칭을 해야 합니다.

하지만 구체적인 방법과 역량이 없어 어려움을 겪고 있다고
합니다.

본 과정은 학생들의 미래를 지도하는 교수와 직원들이 바라
고 필요로 했던 교육입니다.

이 과정을 통해 대학 교수와 직원들은 학생들의 미래를
효과적으로 지도하는 방법과 노하우를 얻게 됩니다. 동시
에 여러분 자녀들의 진로와 취업 지도도 제대로 할 수 있
습니다.

“대학교수와 직원을 위한 취업 및 진로지도자 교육” 커리큘럼

1일차 - 진로 지도 / 취업 지도

NEED
JOB

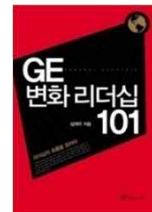
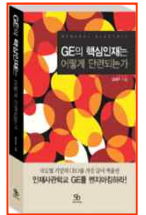
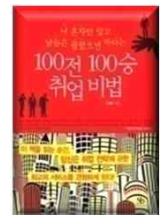
2일차 - 채용면접관 분석하기 / 커뮤니케이션과 멘토링 스킬

3일차 - 맞춤형 자기소개서 작성법 및 면접 기술

“대학교수와 직원을 위한 취업 및 진로지도자 교육” 시간표

1일차 - 진로 지도 및 취업 지도

내 용	시간
<ul style="list-style-type: none"> •재능에 맞는 진로 찾기 •평생 직업을 찾는 법 •직무의 종류와 이해 •나만의 경력 개발 (CDP) •학생 상담 및 지도하는 법 •아르바이트나 동아리 활동을 통한 경력을 쌓는 법 	4
<ul style="list-style-type: none"> •회사 선택하기 •지원회사 분석하는 법 	3.5
<ul style="list-style-type: none"> •나만의 취업전략 만드는 법 •취업을 위한 경력 개발법 •스펙이 나빠도 취업할 수 있는 방법 	
•과정 정리	0.5
총	8시간



“대학교수와 직원을 위한 취업 및 진로지도자 교육” 시간표

2일차 – 채용면접관 분석하기 / 커뮤니케이션과 멘토링 스킬

내 용	시간
<ul style="list-style-type: none"> •면접관이 지원자에게 원하는 것 •면접관이 면접에서 사용하는 면접기술들 •면접관의 마음을 사로 잡는 법 	4
<ul style="list-style-type: none"> •커뮤니케이션의 5가지 기술들 <ul style="list-style-type: none"> - 스트로우크 - 레이블링 - 경청 - 말하기 - 질문 	3.5
<ul style="list-style-type: none"> •멘토링의 기본 원칙 •멘토링에 필요한 스킬 	
<ul style="list-style-type: none"> •과정 정리 	0.5
총	8시간



“대학교수와 직원을 위한 취업 및 진로지도자 교육” 시간표

3일차 – 맞춤형 자기소개서 작성법 및 면접 기술

내 용	시간
<ul style="list-style-type: none"> •맞춤식 자기소개서 작성법 <ul style="list-style-type: none"> - 스토리텔링이란 - 스토리텔리로 자기소개서 차별화 시키기 - 지원회사에 맞는 자기소개서 작성법 	4
<ul style="list-style-type: none"> •직무PT 면접 <ul style="list-style-type: none"> - 프레젠테이션 스킬 (발표자료 만들기 / 발표기술 익히기) •인성면접 <ul style="list-style-type: none"> - BBI(행동기반면접) - 추가질문 면접 - 압박면접 - 브레인티저 •그룹토론면접 <ul style="list-style-type: none"> - 면접관의 평가하는 것 - 경쟁자와 차별화 전략과 토론 스킬 •실무형 면접 <ul style="list-style-type: none"> - 전략적 마케팅 플래닝 - 세일즈 스킬 	3.5
•과정 정리	0.5
총	8시간



교육 대상 및 정원

교육 대상

- 대학교수 및 취업과 진로를 지도하는 직원들

교육 정원 : 30명

교육 일정 : 3일간



NPS(순추천고객지수) 기본역량 교육

• 안 내

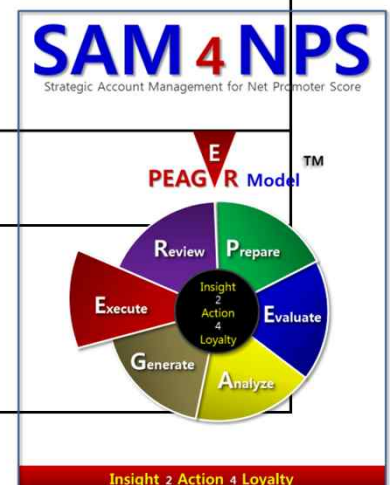
- 대상 : 모든 직급
- 기간 : 8시간 (특강 가능함)
- 교육방법 : 강의,
- 적정인원 : 20명 내외

• 목 표

- NPS에 대한 이해 및 적용기업의 사례와 방법론을 통해서 NPS 도입을 위한 인사이트와 NPS 도입 계획을 만들 수 있도록 함
- 이 과정은 다국적기업들이 대대적으로 도입하고 있는 NPS에 대해 이해하고, 이것을 조직에 도입하여 확산하는 방법과 기법들을 다루어, 향후 자사에 적용하기 위한 사전 준비 및 점검을 하여, 체계적이고 성공적으로 도입하도록 교육 과정을 구성함

• 주 요 내 용

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> •NPS에 대한 이해 •효과적인 운영 모델 이해하기
1	<ul style="list-style-type: none"> •좋은 이익 vs. 나쁜 이익 이해하기 •NPS의 경제적 효과 이해하기 •고객 세그멘테이션의 의의와 방법론 이해하기
1	<ul style="list-style-type: none"> • 잘 정렬된 조직의 특성 • 리더십 정렬을 강화하는 기술들 • 최일선 직원 정렬하기 • NPS 추진 조직 구축 및 운영 방법 • R&R 정의하기
2	<ul style="list-style-type: none"> • NPS 실행 로드맵 설계 원칙 • NPS를 통한 2가지 개선 영역 • 설문조사의 2가지 프로세스 • 고객 통로와 접점들 • NPS 추진의 2가지 방법
2	<ul style="list-style-type: none"> • 데이터 신뢰성 측정을 위한 척도 • 신뢰하는 데이터를 얻기 위한 4가지 조건
1	<ul style="list-style-type: none"> • 근본원인 분석 방법 • 5 Why • 코멘트 분석 및 카테고리화 • 추정 요인 분석과 회귀분석



“아이패드로 프레젠테이션 하기” 과정

• 안 내

- 대 상 : 모든 직급
- 기 간 : (특강) 2~6 시간
(실습) 2~6 시간
- 교육방법 : 강의, 실습,
- 적정인원 : 특강은 제한 없음
실습 포함 시, 20명 내외

• 목 표

- 국내 최고의 프레젠테이션 전문가로부터
프레젠테이션을 효과적으로 준비하고 실행하는 방법을 체득
- “아이패드로 프레젠테이션 하기”의 저자가 직접 전하는
비즈니스 도구로 활용하는 방법 체득
- 아이패드용 프레젠테이션 도구 활용법
(키노트, 프레지, 퀵오피스, 슬라이드로켓)
- 실습을 통한 프레젠테이션 도구 익히기



“아이패드로 프레젠테이션 하기” 과정

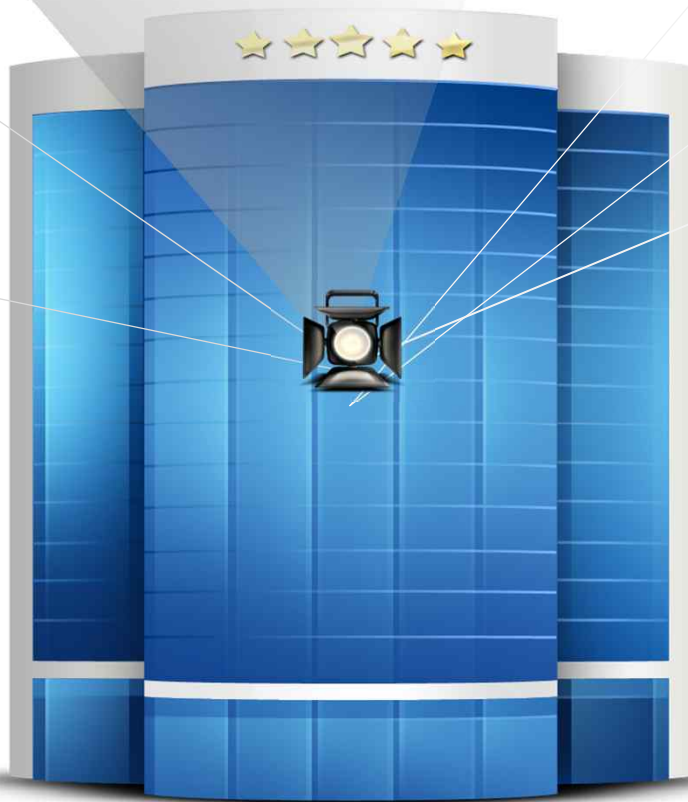
• 시간표

시간	내용
1	<ul style="list-style-type: none"> • 프레젠테이션 기획하기 • 프레젠테이션의 목적에 따른 설득 전략 세우기 • 프레젠테이션 스토리라인 만들기
1	<ul style="list-style-type: none"> • 프레젠테이션 마인드맵 만들기 • 프레젠테이션 스토리보드 만들기 • 슬라이드별 핵심 메시지와 이미지 만들기
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • 프레젠테이션 도구 활용법 익히기 <ul style="list-style-type: none"> - 키노트 - 프레지 - 퀵오피스 - 슬라이드로켓
1.5	<ul style="list-style-type: none"> • 프레젠테이션 자료 만들기 <ul style="list-style-type: none"> - 키노트 - 프레지 - 퀵오피스 - 슬라이드로켓
	<ul style="list-style-type: none"> • 과정 정리 및 질의 응답
총 5시간	

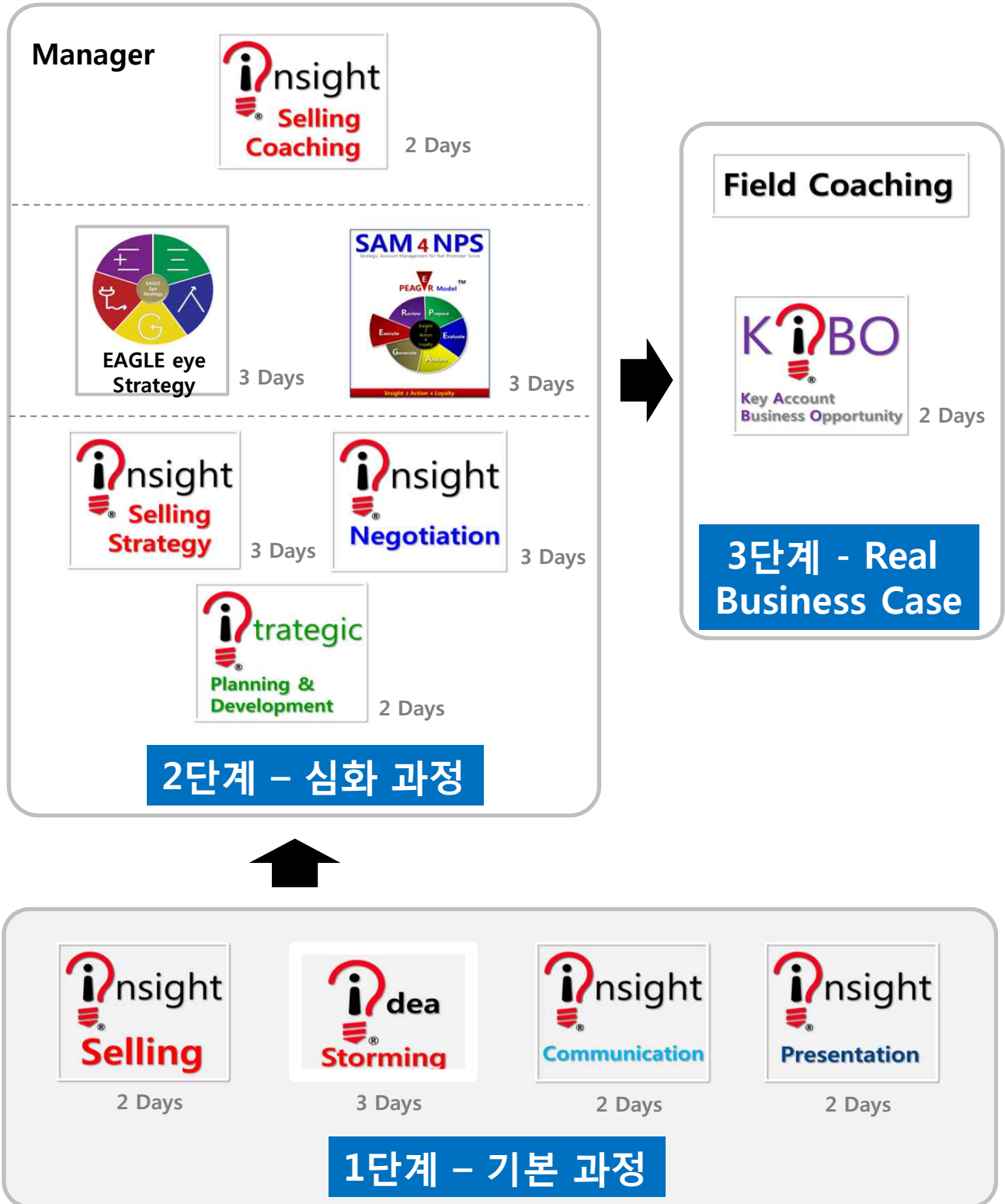
아이패드용 프레젠테이션 도구들



Sales & Marketing A C A D E M Y



SMA Development Pathways



NPS(순추천고객지수) 교육 및 컨설팅 프로그램 안내

Fortune 100대기업 및 글로벌기업들의 고속성장 비결 !

SAM4NPS 목적

- 1.고객 인사이트(피드백)를 고객 로열티(NPS) 제고를 위한 액션으로 만드는 것
- 2.Detractor를 Promoter로 만드는 것
- 3.고객사의 구매 의사결정에 영향력을 미치는 것

SAM4NPS 성공을 위한 조건들

- 1.지속적이고 반복적으로 고객 피드백 수집 및 분석
- 2.고객 접점에서 차별화를 위한 실행 가능한 전략과제 제공
- 3.모든 직원이 고객 로열티 프로그램에 참여토록 추진

목표

NPS 조사를 통한 고객인사이트를 발견하고, 이것을 직원들의 변화된 행동과 혁신으로 실행하여, 고객로열티를 제고하는 것

PEAGER 모델

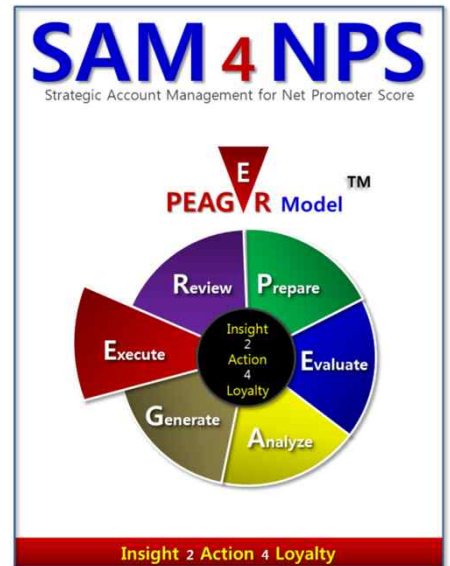
NPS를 통한 고객로열티를 제고하기 위한 실행 프로세스로서, 6단계로 NPS 질문에 대한 고객들의 답변에서 추출한 고객 인사이트를 직원들의 행동으로 실행하여 고객들이 구매와 추천을 하도록 회사의 시스템과 업무 방식을 새롭게 혁신하도록 만든다.

역자 강연, 교육 및 컨설팅 프로그램에 대한 문의

====> 에스비컨설팅 심재우 대표

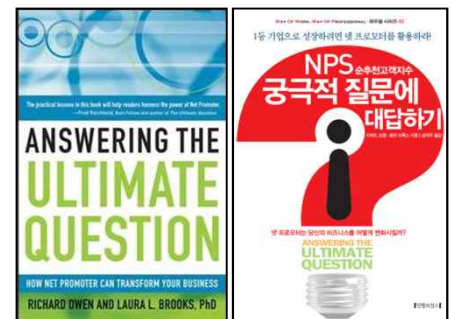
(NPS 전문가, "NPS(순추천고객지수) 궁극적 질문에 대답하기" 역자)
010-2397-5734 / jaiwshim@gmail.com

상세 내용 보기 링크 => <http://sbconsulting.co.kr/?p=3230>



Copyright ©2011, 에스비컨설팅 All Rights Reserved

Highest Customer Satisfaction - Net Promoter Scores

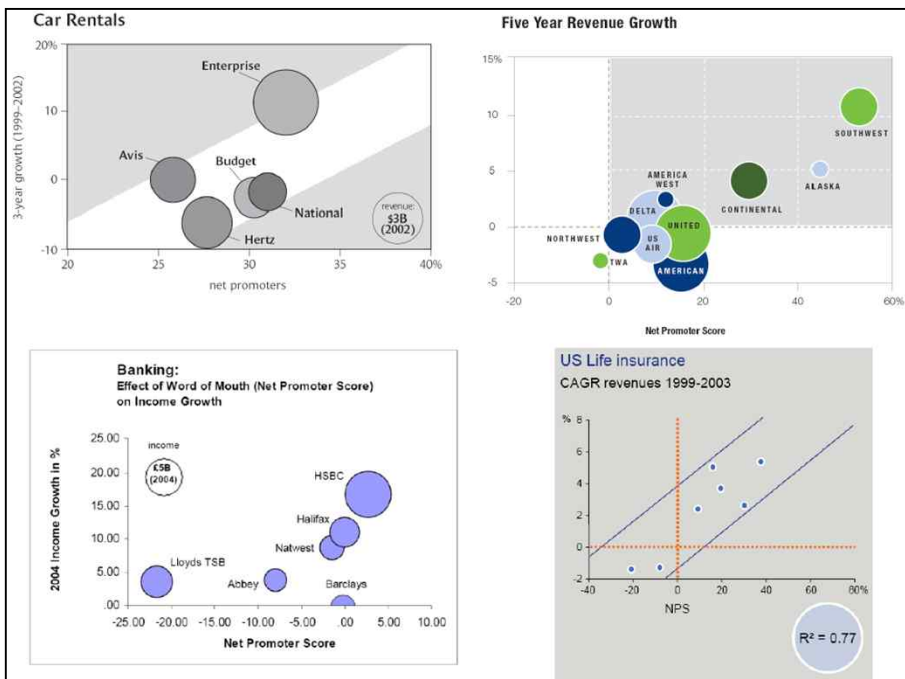
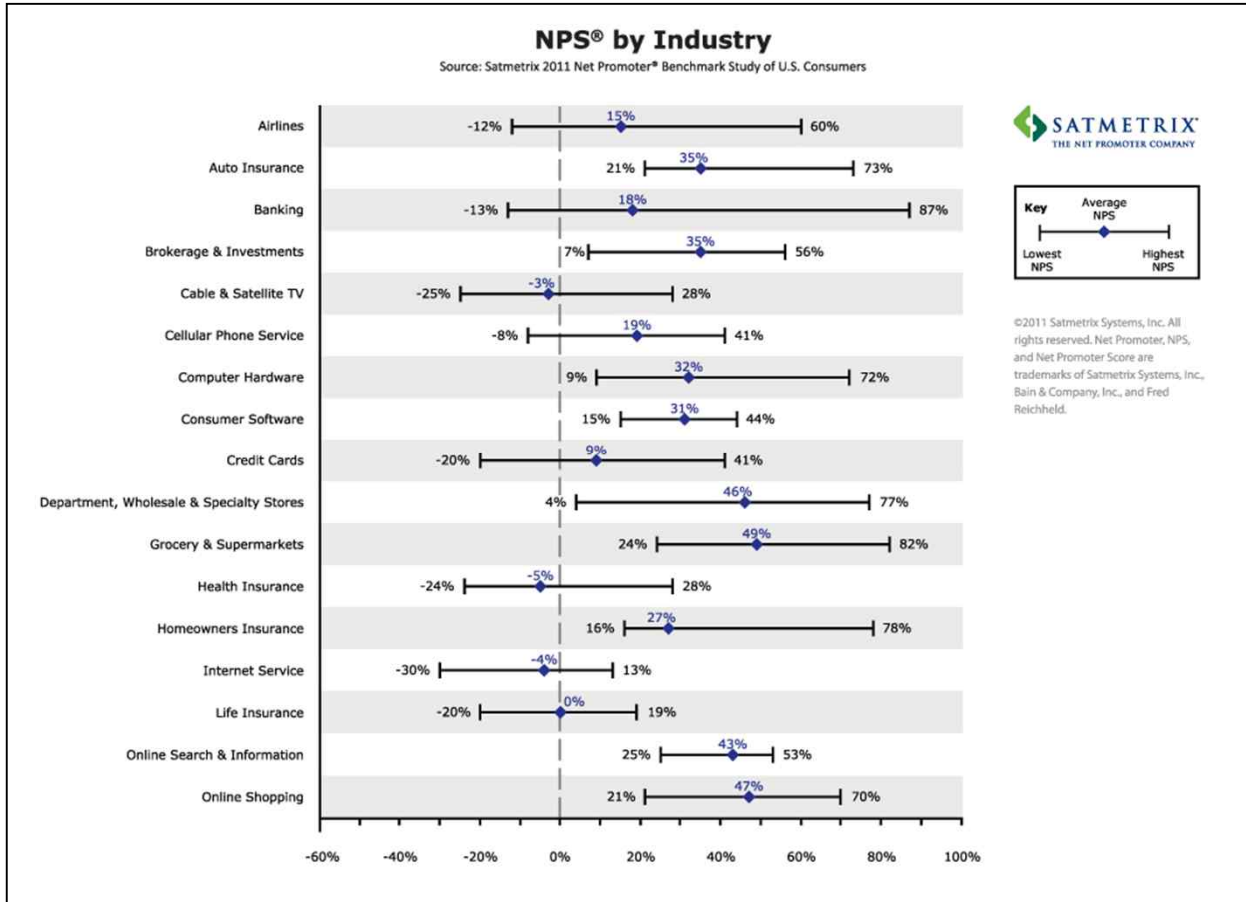


원서

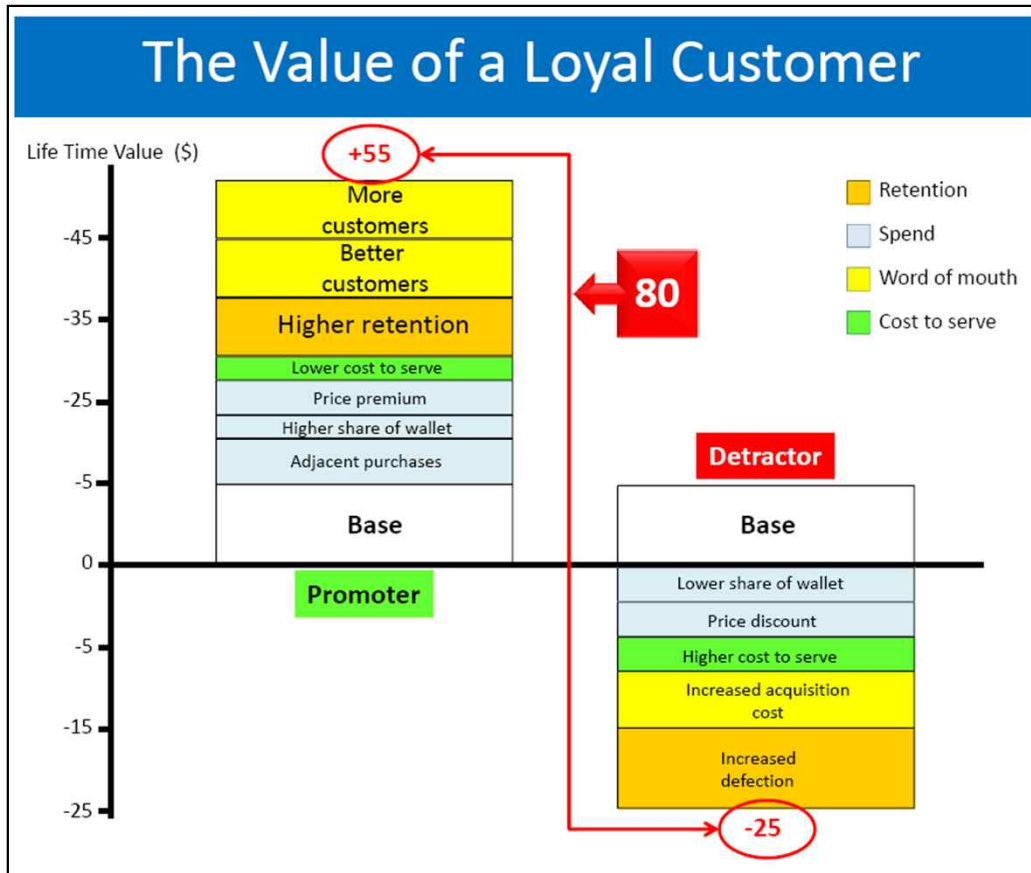
번역서

NPS(순추천고객지수) 교육 및 컨설팅 프로그램 안내

불만족 고객을 충성 고객으로 변화시키려면 !



NPS(순추천고객지수) 교육 및 컨설팅 프로그램 안내

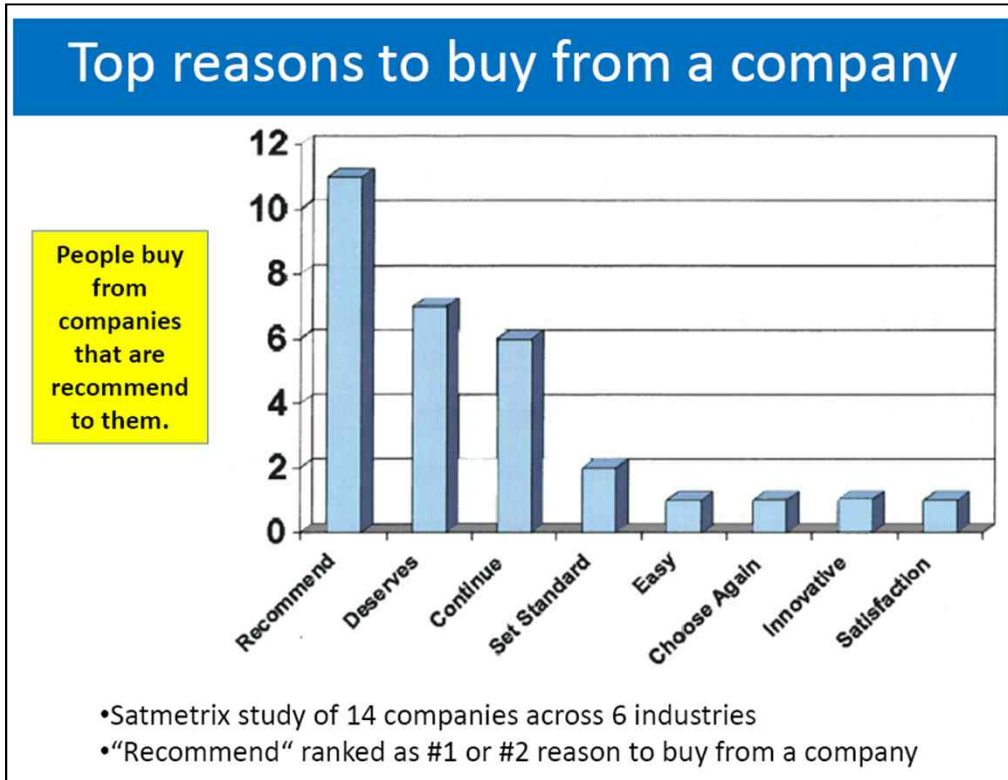


Link NPS + Financial Performance with Frontline

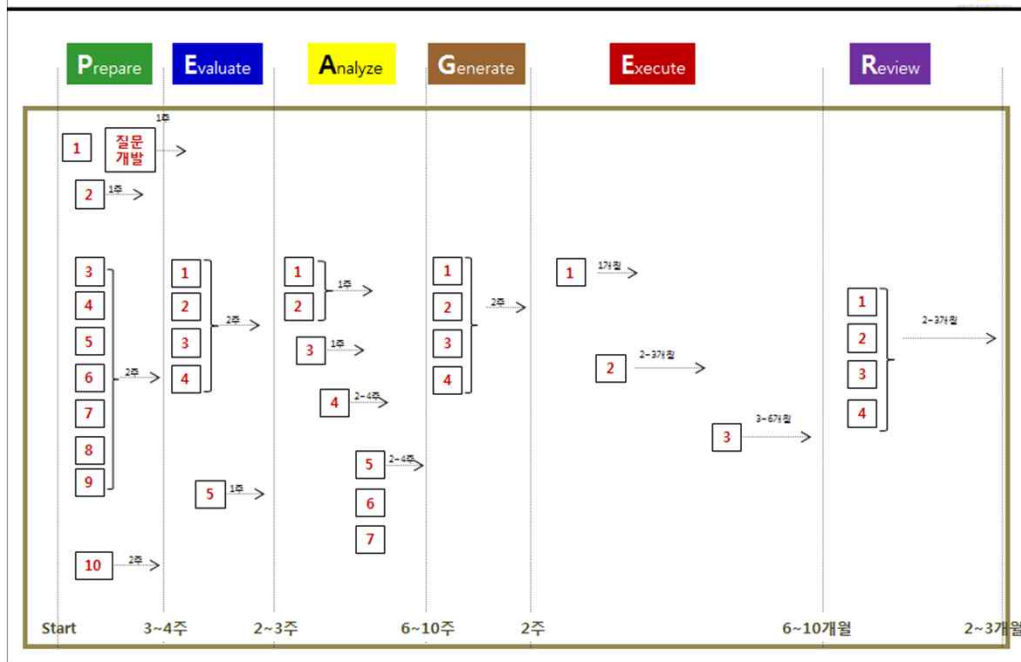
Stack-rank performance and apply a reward framework



NPS(순추천고객지수) 교육 및 컨설팅 프로그램 안내




NPS 도입 및 추진 로드맵 - 마스터 플랜



인증된, 당신의 능력을 보여주세요! Show your **certified** capability!

Standard
Premium
VIP

세계 최초 개발, 행동기반 비즈니스 상담능력검사
30년 글로벌 B2B 세일즈 & 비즈니스 경험과 노하우
세계/국내 최초, 5개국 B2B 세일즈 국제공인강사 자격증을 보유한 전문가가 개발



- 상담능력
- 설득능력
- 영업능력
- 소통능력
- 대화능력
- 발표능력
- 코칭능력
- 협상능력
- 면접능력
- 강의능력
- FT능력
- 콜센터상담력

상담능력검사



인셀랩 상담능력타입 - InSellLab CCT INSELLAB Consultation Capability Type
 인셀랩 상담능력지수 - InSellLab CCS INSELLAB Consultation Capability Score

- 인셀랩 상담능력검사의 7대 핵심 지표**
1. 효과적인 질문을 통한 상담주도력
 2. 공감과 경청하는 능력
 3. 파트너로 인식 시키는 설득능력
 4. 문제와 니즈를 발굴하는 능력
 5. 이점과 가치를 창출하는 능력
 6. 맞춤형 솔루션을 개발하는 능력
 7. 저항을 예방(처리하는 것이 아니고)하는 능력

* 대상자 개인의 상담능력검사 결과는 8~13 페이지를 참조하세요.

인셀랩(INsight SELLing Lab) 상담능력검사

- 인셀랩 상담능력지수 - **InSellLab CCS** INSELLLab Consultation Capability Score
- 인셀랩 상담능력타입 - **InSellLab CCT** INSELLLab Consultation Capability Type

인셀랩(INsight SELLing Lab) 상담능력검사는

30년 이상의 글로벌 실무 및 교육컨설팅 노하우와 경험을 기반으로 정교한 알고리즘을 자체적으로 개발한 것으로, 개인이 어떤 직무나 업무에서, 고객이나 상대방과 대화를 통해 상담하고 설득하는 내용을 분석하여 객관적인 수치로 보여 드립니다.

여러분의 상담능력을 분석하고, 분석 결과를 정교한 공식의 알고리즘으로 계산하여

1. 10가지(Standard) / 16가지(Premium) 지수(**InSellLab CCS**)와
2. 24가지 유형 중 한 가지 타입(**InSellLab CCT**)으로 보여 줍니다.

인셀랩 검사의 분석과 계산 알고리즘은 5개의 B2B 세일즈 국제공인퍼실리테이터 자격증과 10년 이상의 글로벌기업 셀러들 대상 교육을 통해 검증된 것으로, 상담능력검사 결과가 실제 비즈니스 케이스와 일치함은 수 많은 고객들을 통해 입증되었습니다.

인셀랩 검사는 오른쪽 7가지 핵심 지표를 기준으로 상담 내용을 분석하여 점수와 합니다.

인셀랩 상담능력검사의 7대 핵심 지표

1. 효과적인 질문을 통한 상담주도력
2. 공감과 경청하는 능력
3. 파트너로 인식 시키는 설득능력
4. 문제와 니즈를 발굴하는 능력
5. 이점과 가치를 창출하는 능력
6. 맞춤형 솔루션을 개발하는 능력
7. 저항을 예방(처리하는 것이 아니고)하는 능력

인셀랩 상담능력검사는 다음의 분야에도 적용됩니다.

- 상담능력검사
- 설득능력검사
- 영업능력검사
- 소통능력검사
- 대화능력검사
- 발표능력검사
- 코칭능력검사
- 협상능력검사
- 면접능력검사
- 강의능력검사
- FT능력검사



- 콜센터 불만고객응대검사

www.inselllab.com

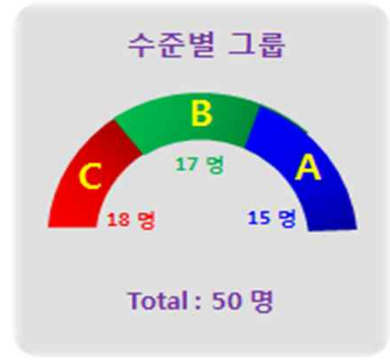
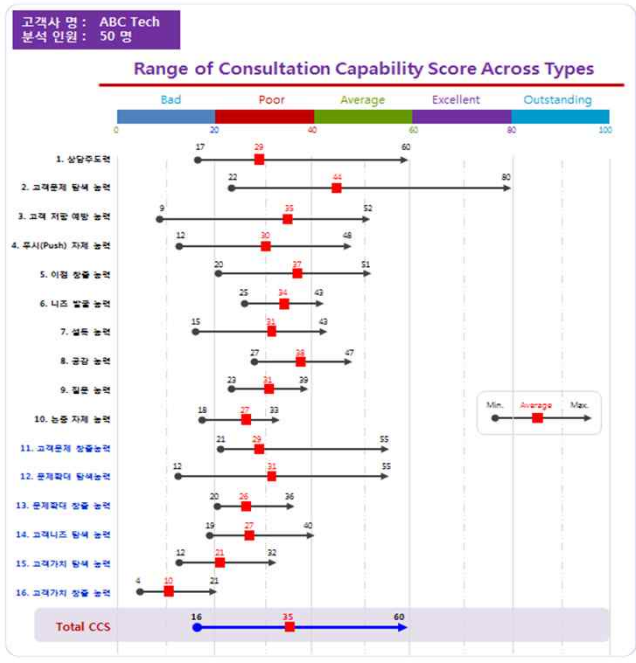
인셀랩 상담능력검사의 활용 목적

인셀랩 상담능력검사는 회사에서 다음의 목적으로 활용될 수 있습니다.

1. 직원들 전체의 상담능력 수준을 16가지 항목에 대한 분포도와 평균치들을 한 장의 그래프로 보여 주어, CEO나 경영진, 매니저들이 체계적이고 전략적인 인재관리 및 육성 도구용 대쉬보드로 활용할 수 있습니다.
2. 사내에서 직원들의 상담능력 평가나 연봉 조정용 자료로 활용할 수 있습니다.
3. 사내에서 직원들의 교육 전과 후의 상담능력검사 점수를 비교하여 교육효과와 향상도를 확인할 수 있습니다. (직원들의 교육 참여도와 몰입도를 높일 수 있습니다)
4. 직원들을 상담능력 수준별로 구분하여(일괄적인 직급별, 직무별 집합교육이 아니고), 적합한 수준과 내용의 교육 커리큘럼을 만들고 실시하여, 교육 효과를 극대화할 수 있습니다.
5. 일정 기간을 주기로 정기적으로 검사하여 직원들이나, 여러분 자신의 능력 성취도를 비교 및 확인할 수 있습니다.
6. 상담능력이 가장 뛰어난 직원을 선별하여, 하이퍼포머 롤모델로 활용하거나, VVIP 고객을 전담하는 특공대로 운영하여 세일즈 성과와 수익성을 높일 수 있습니다.
7. 회사에서 직원 채용 시(세일즈, 마케팅, 콜센터, 고객/기술지원, 매니저/리더 레벨 등), 면접에서 상담능력이나 수준을 검증하는 비교 자료로 활용할 수 있습니다.
8. 개인의 상담능력 수준을 수치화 하여, 전문가로부터 공식적인 인증을 받아 상대적인 비교를 통해 상담능력 수준을 파악할 수 있습니다.
9. 취업, 이직, 전직 시, 개인의 상담능력을 증명하는 자료로 제출할 수 있습니다.

1. 회사의 인재관리 및 육성 도구용 대쉬보드로 활용

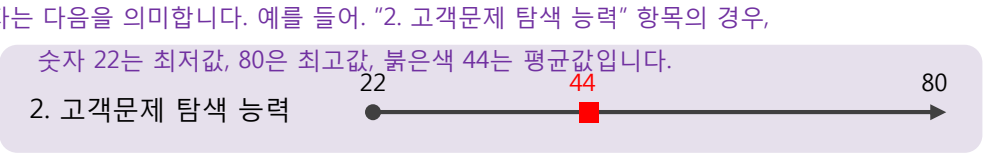
인셀랩 대쉬보드



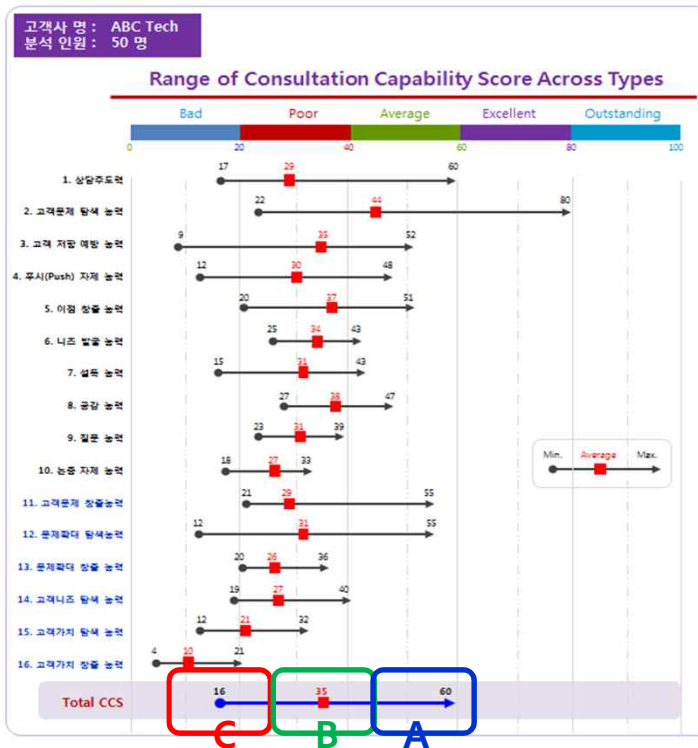
Company : ABC Tech
Total Number : 11 People

이름	능력지수	Standard										Premium						Recommend Solution (Standard)			Recom. Solution (Premium)		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	1	2	3	1	2	
이름1	32.7	0.9	4.0	3.0	8.0	0.5	0.0	1.6	0.2	0.4	-4.0	1.1	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0	1.0	6	9	12	13	
이름2	5.0	3.0	4.0	4.0	0.0	0.5	2.0	2.8	0.3	2.0	2.0	3.2	2.3	2.0	2.0	1.0	3.0	4	5	6	13	15	
이름3	2.3	2.5	3.5	2.0	2.5	2.0	3.5	2.5	3.8	2.5	2.0	3.5	2.5	2.0	2.0	0.5	3.8	3	5	9	11	16	
이름4	3.4	2.0	4.2	3.0	2.0	3.0	4.2	2.0	2.0	2.0	3.5	4.2	2.0	3.0	3.0	1.0	2.0	5	6	10	13	17	
이름5	2.1	3.0	2.6	1.5	3.0	1.5	2.8	3.0	3.0	3.0	4.2	2.6	3.0	1.5	1.5	0.8	3.0	4	7	6	15	18	
이름6	3.5	3.8	3.8	1.5	3.8	3.8	1.5	1.5	1.5	3.0	3.8	1.5	3.9	3.8	0.6	1.5	6	3	8	13	14		
이름7	3.5	3.8	4.2	1.2	3.8	2.0	4.2	3.8	3.8	3.8	1.5	4.2	3.8	1.2	3.0	0.3	3.8	2	5	4	14	18	
이름8	6.0	1.2	2.0	4.3	2.0	3.5	2.0	2.0	1.2	2.0	3.8	2.0	2.0	2.0	1.5	2.0	1.2	1	2	6	12	15	
이름9	3.6	2.3	3.0	2.0	3.5	2.0	3.0	3.0	2.0	3.0	1.2	2.0	3.0	3.0	3.8	3.0	2.0	3	5	4	11	17	
이름10	4.2	3.5	1.5	3.5	4.2	3.0	1.5	3.0	1.5	3.0	1.5	3.0	1.5	1.5	1.2	1.5	3.0	5	4	7	16	18	
이름11	2.9	2.5	3.8	4.2	2.0	1.5	3.8	3.8	1.5	3.8	3.0	1.5	3.8	3.8	2.3	3.8	1.5	4	6	7	12	14	
Min	16.0	0.9	1.5	1.2	0.5	0.0	1.5	0.1	0.4	4.0	1.2	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0							
Average	34.4	2.4	3.3	2.8	1.5	2.1	2.8	2.5	2.0	2.3	2.0	2.7	2.3	2.2	2.4	1.3	2.3						
Max	60.0	3.8	4.2	4.2	4.2	3.8	4.2	3.8	3.8	3.8	4.2	4.2	3.8	3.9	3.8	3.8	3.8						

- 직원들 전체의 상담능력 수준을 최대 16가지 항목에 대한 분포도와 평균치들을 한 장의 그래픽으로 보여 주어, CEO나 경영진, 매니저들이 체계적이고 효과적인 인재관리 및 육성 도구 대쉬보드로 활용할 수 있습니다.
- Standard 검사를 실시하는 경우에는 10가지, Premium 검사는 16가지 항목들에 대한 세부적인 상담능력 분석 결과가 제공되어, 직원 능력 분석 및 인재 육성 전략 수립에 활용할 수 있습니다.
- 본 분석을 통해, 아래처럼 상담능력의 주요 항목들에 대한 모든 직원들의 분석 데이터들을 한 눈에 통합적으로 확인할 수 있습니다.
 - 최대값
 - 최저값
 - 평균값
 - 10/16가지 항목들의 상대 비교값
 - 강점
 - 약점
 - 상담능력에서 시급히 개선해야 할 항목
 - 회사 전체 직원들의 상담능력의 평균 수준



2. 고과 및 능력 평가 도구로 활용

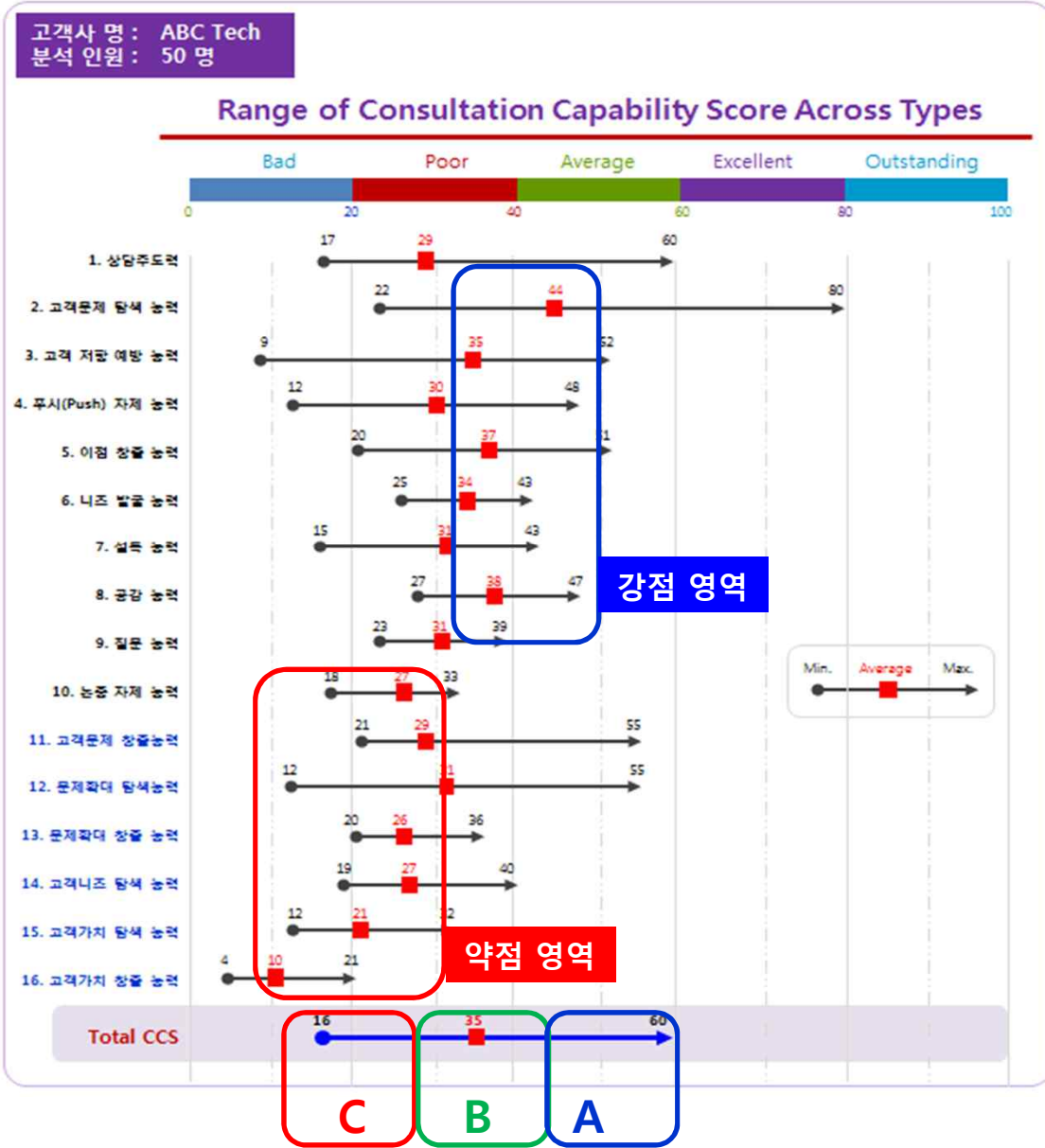


- 전체 직원들의 상담능력검사 결과를 활용하여, A, B, C 능력별로 구분하여, 고과 자료로 반영할 수 있습니다.



- 매년 분기마다 발표하는 기업들의 인셀랩 평균지수를 기준으로, 자사의 수준을 상대적으로 비교.평가할 수 있습니다.

3. 직원별 상담능력역량 강·약점 파악하여 맞춤형 교육 진행



- A, B, C 능력별로 구분하여, 맞춤형 커리큘럼과 교육을 실시하여, 최대의 효과를 얻을 수 있습니다.
- 강점 영역과 약점 영역을 찾아, 맞춤형 교육으로 커스터마이징 하여 교육 효과를 극대화 할 수 있습니다.

인셀랩 상담능력검사 인증서



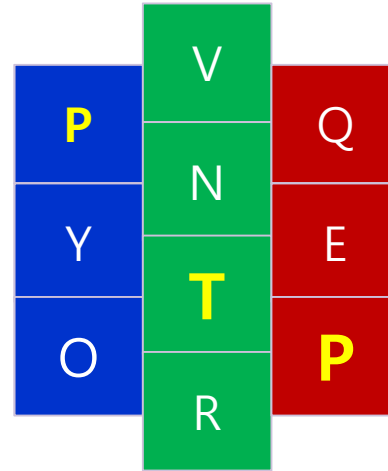
소속 : ABC Tech

이메일 : xxxxxxxx@gmail.com

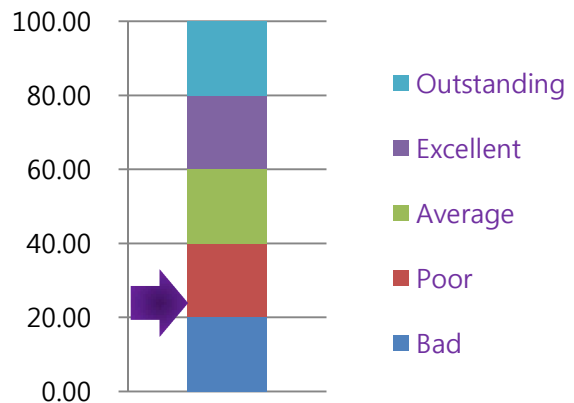
이름 : XXXXXXXXXX

휴대폰 : 010-1234-5678

InSellLab CCT	PTP
To-be	PVQE



InSellLab CCS	22.7
To-be	100



Jai Woo Shim

심재우

검사 일자 : 2014. 4. 19.



* 고객 저항 - Low
분석에 사용된 상담에서 고객의 저항이 낮거나 없는 상태라, 실제보다 타입이나 지수가 더 좋게 나타났습니다.

에스비컨설팅 대표
인셀랩 상담능력검사 개발자
인사이트 셀링/제안전략/코칭/협상 프로그램 개발자

- Huthwaite(미) 스피셀링 국제공인퍼실리테이터
- Huthwaite(영) 스피셀링 국제공인퍼실리테이터
- CEB(미) 챌린저 세일 국제공인퍼실리테이터
- Leverage People(독) 고객관리/기회관리 국제공인퍼실리테이터
- Cevay Consulting(독) Ideal Sales Discussion 국제공인퍼실리테이터

www.inselllab.com

귀하의 상담능력타입

InSellLab CCT	PTP
To-be	PVQE



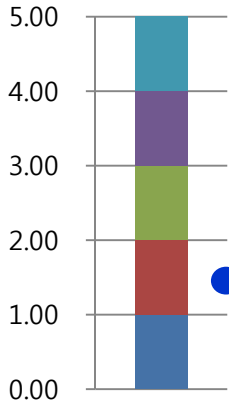
- 가장 이상적인 상담능력타입은 "PVQE" 입니다.
- 이상적인 상담능력타입이 되도록 개선하세요.

상담 타입 (CCT1)		목표달성 타입 (CCT2)		소통 타입 (CCT3)	
설득가형 (Persuasion)	자신이 원하는 방향이나 결과물을 얻기 위해, 상대방을 효과적으로 설득할 수 있다.	가치지향형 (Value)	상대방이 얻을 수 있는 가치에 초점을 맞추어 소통한다.	질문형 (Question)	질문을 통해 상대방이 자신의 생각이나 의견을 많이 말하도록 유도한다.
예스맨형 (Yesman)	자신의 생각이나 주장을 적극적으로 전달하지도 않으며, 활발한 논쟁이나 토론 없이 상대방 의견을 따르거나 쉽게 동의한다	니즈지향형 (Needs)	상대방이 원하는 니즈에 초점을 맞추어 소통한다.	공감형 (Empathy)	상대방이 말하는 것을 정확히 듣고, 적절히 반응하여 양방향 열린 소통을 한다.
저항유발형 (Objection)	상대방의 관심이나 니즈에 무관하게 자신의 주장이나 의견만 강하게 전달하여, 상대방의 반발이나 저항을 유발한다.	문제지향형 (Trouble)	상대방이 가진 문제에 초점을 맞추어 소통한다.	논증형 (Prove)	자신의 생각이나 주장이 왜 맞는지 논리적으로 설명하며 소통한다.
		관계지향형 (Relation)	갈등이나 대립을 피하고, 단지 좋은 관계 유지에 초점을 맞추어 소통한다.		

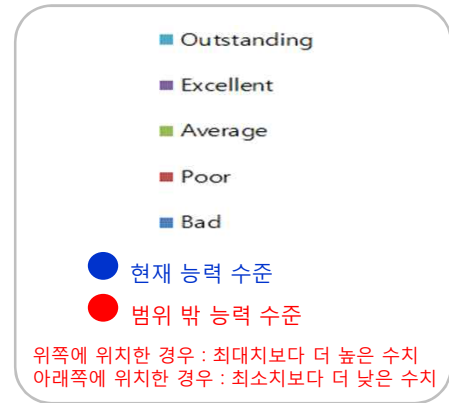
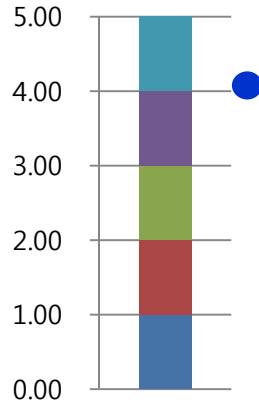
귀하의 세부 항목별 상담능력지수

InSellLab CCS	32.7
To-be	100

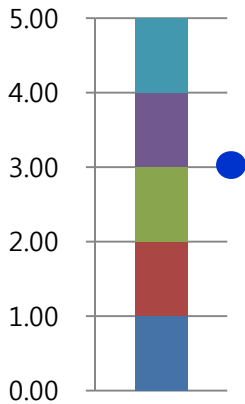
1. 상담주도력 (0.9)



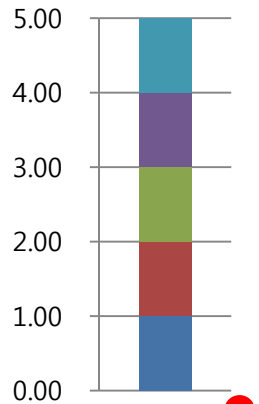
2. 고객 문제 탐색 능력 (4.0)



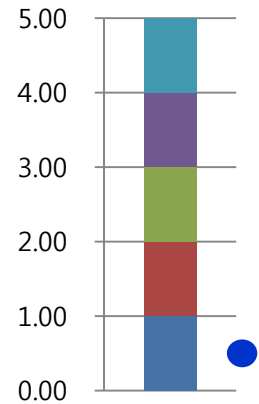
3. 고객 저항 예방 능력 (3.0)



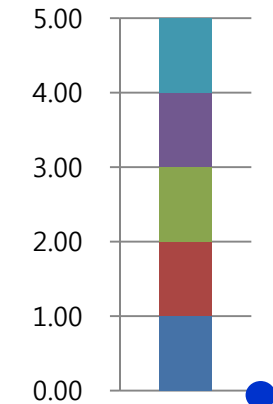
4. 푸시 자제 능력 (-8.0)



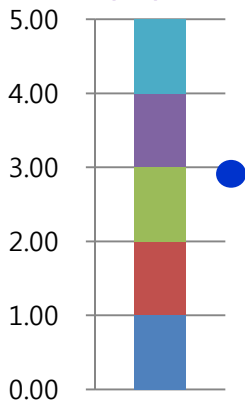
5. 이점 창출 능력 (0.5)



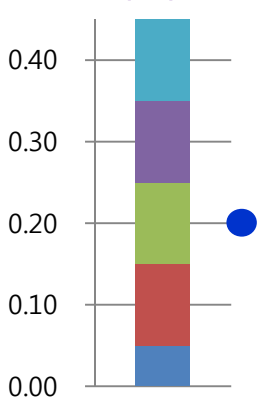
6. 니즈 발굴 능력 (0.0)



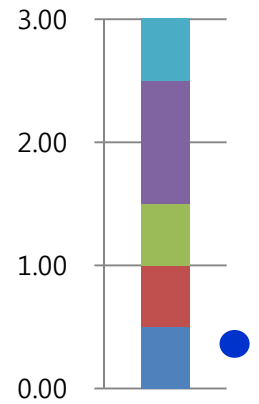
7. 설득 능력 (2.9)



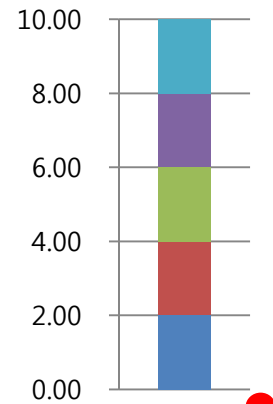
8. 공감 능력 (0.2)



9. 질문 능력 (0.4)



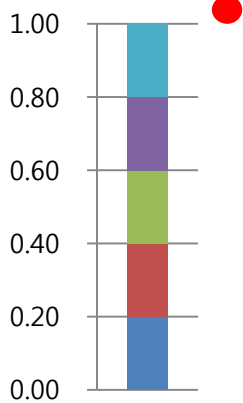
10. 논증 자제 능력 (-4.0)



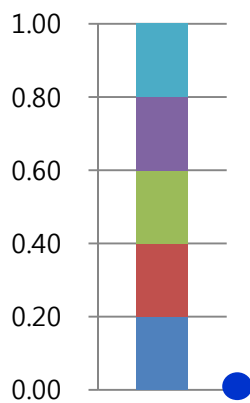
귀하의 세부 항목별 상담능력지수

InSellLab CCS	32.7
To-be	100

11. 고객문제 창출 능력 (1.3)



12. 문제확대 탐색 능력 (0.0)

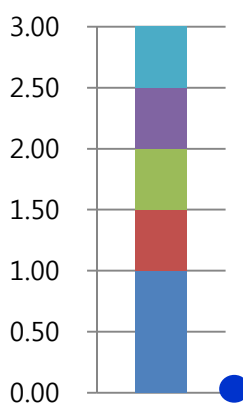


■ Outstanding
■ Excellent
■ Average
■ Poor
■ Bad

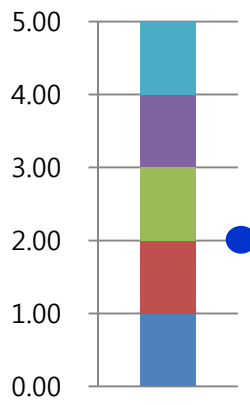
● 현재 능력 수준
● 범위 밖 능력 수준

위쪽에 위치한 경우 : 최대치보다 더 높은 수치
 아래쪽에 위치한 경우 : 최소치보다 더 낮은 수치

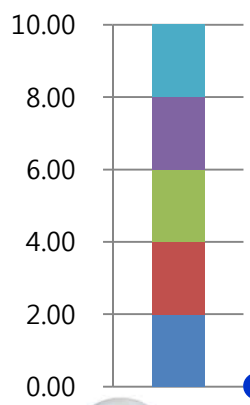
13. 문제확대 창출 능력 (0.0)



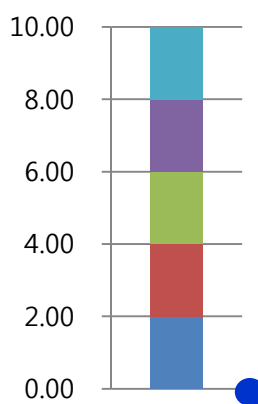
14. 고객니즈 탐색 능력 (2.0)



15. 고객가치 탐색 능력 (0.0)



16. 고객가치 창출 능력 (0.0)



상담능력지수 세부 항목 설명

Standard		Premium	
1. 상담주도력	상담에서 자신이 원하는 방향으로 상대방을 이끌고 주도하는 능력으로 논증보다 질문을 많이 하는 능력	11. 고객문제 창출능력	상대방이 가진 문제를 스스로 말하게 만드는 능력
2. 고객문제 탐색 능력	상대방이 가진 문제나 불만을 말하게 만들어 표면화 시키려고 시도하는 능력	12. 문제확대 탐색능력	상대방이 가진 문제의 시사성이나 심각성이 더 크게 확대되도록 탐색하는 능력
3. 고객 저항 예방 능력	상대방이 저항하지 않도록 미리 방지하는 능력	13. 문제확대 창출 능력	상대방이 가진 문제의 시사성이나 심각성이 더 크게 확대되도록 말하게 만드는 능력
4. 푸시(Push) 자제 능력	자신의 장점을 가지고 상대방을 강하게 밀어 부치지 않고 자제하는 능력	14. 고객니즈 탐색 능력	상대방이 니즈나 필요를 말하도록 탐색하는 능력
5. 이점 창출 능력	상대방이 가진 니즈에 부합되는 이점을 만드는 능력	15. 고객가치 탐색 능력	자신의 솔루션이 제공할 수 있는 고객가치를 상대방이 인식하도록 탐색하는 능력
6. 니즈 발굴 능력	상대방이 가진 니즈나 필요를 말하게 만들어 표면화 시키는 능력	16. 고객가치 창출 능력	상대방으로부터 다양한 고객가치를 말하게 만드는 능력
7. 설득 능력	상대방을 자신이 원하는 방향과 내용으로 설득되도록 만드는 능력		
8. 공감 능력	상대방의 말을 경청하고 반응하여 공감하고 있음을 보여 주어, 상대방이 상담에 적극적으로 참여하게 만드는 능력		
9. 질문 능력	자신이 원하는 대답을 얻어 내기 위해서 상대방에게 적절한 질문을 던지는 능력		
10. 논증 자제 능력	자신의 특징이나 장점을 위주로 상대방에게 장황하게 설명하지 않는 능력		

인셀랩 상담능력검사의 7대 핵심 지표

1. 효과적인 질문을 통한 상담주도력
2. 공감과 경청하는 능력
3. 파트너로 인식 시키는 설득능력
4. 문제와 니즈를 발굴하는 능력
5. 이점과 가치를 창출하는 능력
6. 맞춤형 솔루션을 개발하는 능력
7. 저항을 예방(처리하는 것이 아니고)하는 능력

검사 결과, 전문가가 귀하에게 우선적으로 추천하는 솔루션

Standard (3가지)

순위	세부 능력	개선에 필요한 추천 솔루션
1	10. 논증 자제 능력	자신의 특징이나 장점을 위주로 상대방에게 장황하게 설명하지 않는 능력
2	6. 니즈 발굴 능력	상대방이 가진 문제를 해결하고자 하는 니즈나 필요를 발굴하는 것은 매우 중요합니다. 현재 귀하는 문제를 탐색하고 표면화 시키는 것은 하고 있지만, 니즈까지 발전시키지 못하고 있으니, 니즈 발굴 능력을 개선하세요.
3	9. 질문 능력	자신이 원하는 대답을 얻어 내기 위해서 상대방에게 적절한 질문을 던지는 능력

Premium (2가지)

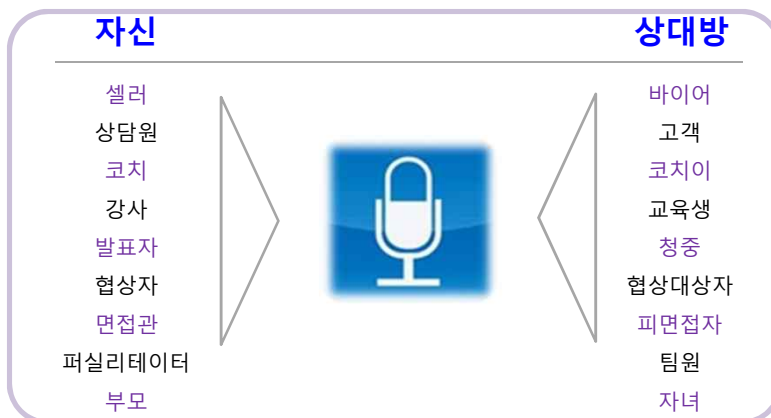
순위	세부 능력	개선에 필요한 추천 솔루션
1	12. 문제확대 탐색능력	상대방이 가진 문제를 더욱 크게 인식하도록 하려면, 문제를 심화하고 확대해야 합니다. 현재 귀하는 문제를 표면화 하는 능력은 있으나, 이것을 심화하고 확대하는 능력을 개발해야 합니다.
2	13. 문제확대 창출 능력	상대방이 가진 문제나 불만을 더욱 크게 느끼도록 확대하고 심화하는 것이 중요합니다. 현재 귀하는 문제를 발굴하려 탐색하는 능력은 있지만, 이것을 상대방 스스로 말하도록 만드는 능력을 개발해야 합니다.

VIP(온라인 상담 30분)

인셀랩 상담능력검사 진행 절차



상담 내용 녹음 시, 유의 사항 안내



- 상담은 셀러(자신-설득하는 사람으로 상담원, 코치, 강사, 발표자, 협상자, 면접관, 퍼실리테이터, 부모 등)와 바이어(상대방-설득되는 대상으로 고객, 코치이, 교육생, 청중, 협상대상자, 피면접자, 팀원, 자녀 등) 간의 대화로 구성됩니다.
- 일반적으로 바이어(상대방)는 셀러(자신)에게 우호적이지 않으며, 자신이 가진 답변이나 생각을 솔직히 표현하지 않습니다. 따라서 실전에서 벌어지는 상황에 가장 근접하는 정확한 상담능력검사가 이루어 지려면, 바이어는 셀러에게 적정 수준의 저항을 해야 합니다. 여기서 말하는 적정 수준의 저항이란 셀러가 던지는 질문에 대해 바이어가 너무 솔직히 많은 답변을 자발적으로 하지 않고 어느 정도는 속마음을 감추고 대충 말하는 것입니다.
- 경우에 따라서는 여러분이 녹음하여 검사를 의뢰한 상담 내용에서 바이어의 저항이 적정 수준이 아니고, 보다 강하거나 너무 약할 수도 있는데, 본 검사에서는 저항 수준을 감안하여 인증서에 표기(아래 설명 참조)되므로, 여러 사람들 간에 상대적인 상담능력지수에 대한 수치 비교 시 감안하면 됩니다. 만약에 상담이 여건상 실제 상황을 녹음한 것이 아니고, 임의의 준비된 사례(필요 시 여러분이 원하는 사례를 설정 가능)를 가지고 실시한 것이라면, 바이어 역할을 하는 사람은 셀러에게 앞에서 설명한 적정 수준의 저항을 해야 합니다.
- 상담능력검사에 필요한 상담 내용의 분량은 최소 10분에서 최대 20분이 적당합니다. 이 시간을 고려하여 상담 내용에는 상담의 시작(오프닝)과 마무리(클로징)이 포함되도록 해야 합니다.
- 상담에서 사용할 수 있는 언어는 한국어를 비롯하여 영어, 중국어, 일본어, 독일어, 불어 등 모든 언어가 가능합니다. 사용하는 언어에 무관하게 상담능력검사는 가능하지만, 검사에 필요한 비용은 검사를 신청하는 국가와 언어에 따라 변동된다는 것을 알려 드립니다.
- 본 상담능력검사는 국가, 인증, 언어에 무관하게 누군가를 설득하는 대화와 상담에 모두 적용되도록 전세계 최초로 개발되었고, 검사 결과는 다른 사람들과 비교 가능하도록 객관적인 수치로 나타나므로, 자신의 상담능력을 입증하는 인증자료나 자기개발을 위한 척도로 활용할 수 있습니다.

* 고객 저항 - High

분석에 사용된 상담에서 고객의 저항이 너무 강한 상태라, 실제보다 타입이나 지수가 더 나쁘게 나타났습니다.

* 고객 저항 - Medium

분석에 사용된 상담에서 고객의 저항이 비교적 적절한 상태라, 실제 능력과 유사하게 나타났습니다.

* 고객 저항 - Low

분석에 사용된 상담에서 고객의 저항이 낮거나 없는 상태라, 실제보다 타입이나 지수가 더 좋게 나타났습니다.

최악 성적 한국 은행들, 美 웰스파고에서 배워라

창구직원들의 “고객상담능력”이 성공 비결 고객 니즈를 파악하여 상품 전략으로 연계

◇맞춤형 고객 관리로 고객 1인당 6개 이상 금융 상품 판매

웰스파고 은행의 가장 큰 성공 비결은 한 고객에게 은행의 여러 상품을 파는 교차 판매(cross selling)가 활발하다는 점이다. 웰스파고 은행은 고객 1인당 금융 상품을 평균 6개 파는데, 이는 미국 은행 평균(3개)의 2배 수준이다.

교차 판매가 왕성한 비결은 고객 관리를 잘하기 때문이다.

웰스파고 은행에서 수석 부행장을 지냈던 손성원 캘리포니아주립대 석좌교수는 “창구 직원들이 고객과 밀착한 상담을 통해 ‘3년 뒤 학자금 대출이 필요하다’ 같은 미래의 서비스 수요 정보를 세세하게 뽑아내고, 이런 정보를 다른 부서들과 공유해 전략적으로 상품을 팔고 있다”고 했다. 다양한 금융 상품의 교차 판매가 활기를 띠면서 은행 전체 수익 중 비(非)이자 수익 비중이 48.9%(국내 은행은 10.5%·2013년 기준)에 이른다. 손 교수는 “한국의 금융 당국이 미국처럼 수수료 규제를 완화하고 은행이 수수료 수입을 늘리도록 독려하면 국내 은행들도 비이자 수익을 늘릴 수 있다”고 말했다.

웰스파고는 직원들의 교육·훈련도 고객과 관계를 얼마나 잘 설정하느냐에 초점을 두고 있다. 예컨대 신입 직원이 고객과 상담할 때 선배 직원이 옆에서 대화를 제대로 진행했는지 지켜보고 문제점을 지적하는 훈련을 하고, 하루에 30명 이상씩 고객과 통화해 새로운 정보를 얻었는지 등이 직원 인사 평가 항목에 들어 있다. 국내 은행에는 이러한 교육·훈련 문화가 없다. 한 시중은행의 부행장은 “외환 위기 이후 국내 은행들은 고객에게 정말 필요한 상품인지 제대로 따져보지 않고 키코나 신탁 상품을 무차별 판매해 문제를 일으켰다”고 말했다.

◇일요일에도 영업... 고객 3분 이상 기다리게 한 직원은 벌점

웰스파고 은행의 전 지점은 토요일에 열고, 일부 지점은 일요일에도 문을 연다. 고객의 가게 영업시간에 맞춰 잔돈 교환 업무 같은 재무 서비스를 제공한다. 창구를 방문하는 손님을 3분 이상 대기시킬 경우, 직원의 실적 평가 점수가 깎인다.

웰스파고 은행은 미국 소비자 만족도 조사(ACSI) 은행 부문에서 2009년부터 3년간 1위를 차지했다. 손상호 금융연구원 박사는 “국내 은행들이 지금보다 훨씬 차별화되고 창의적인 서비스를 제공해야 한다는 점을 보여준다”고 말했다.

◇경쟁자가 모두 하는 것은 안해

웰스파고 은행의 또 다른 강점은 ‘쏟림 현상’에 휘둘리지 않고 독심 있게 자기 색깔을 유지한다는 점이다. 웰스파고 은행의 대주주인 투자자 워런 버핏은 “웰스파고 은행이 잘되는 이유는 다른 은행이 모두 하는 것을 안 하기 때문”이라고 말했다. 실제 웰스파고는 고수익을 포기하면서 서브프라임 모기지 대출 상품을 판매하지 않았다. 이 때문에 은행 모기지 시장점유율이 2003년 11.9%에서 2006년 10.2%로 떨어졌지만, 이 덕분에 글로벌 금융 위기를 피할 수 있었다. 위기를 피한 웰스파고 은행은 와코비아 은행을 인수해 덩치를 두 배 이상 키웠다.

반면 국내 은행들은 돈이 된다면 모두 뛰어드는 바람에 ‘같이 흥하고, 망하는’ 길을 답습해 왔다.

웰스파고 은행에선 기업 철학을 잘 이해하는 내부 승진자가 CEO직을 맡는 전통이 있다. 지난 15년간 웰스파고 은행 회장을 맡은 딕 코바세비치와 존 스템프가 그런 경우다. 이런 기업 지배 구조는 전략의 일관성을 유지하고, 조직원의 충성도를 높이는 긍정적 효과를 발휘하고 있다. 손성원 교수는 “국내 은행이 ‘주인이 없어 은행이 어렵다’고 하지만, 웰스파고는 기관투자자들이 지분을 가진 주인 없는 은행”이라면서 “서무, 비서에게도 스톡옵션을 주는 등 모든 직원이 은행의 주인이란 철학을 심어주고 있다”고 말했다.

(조선일보 2014. 5. 7. 기사)



웰스파고은행

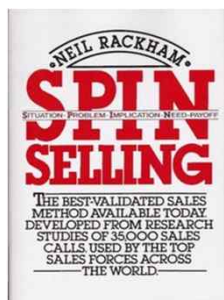
vs.
국내은행



세계 최고의 B2B 세일즈 고객상담 스킬 교육 프로그램

세계 5개 "B2B 세일즈" 한국파트너 및 국제공인퍼실리테이터 (ICF)

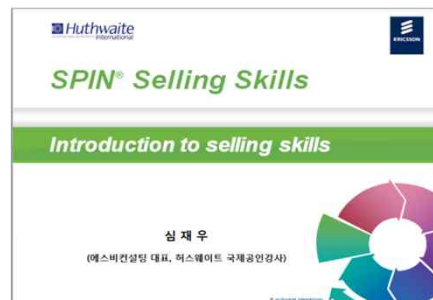
1. Huthwaite (USA) SPIN 세일즈/코칭/전략
2. Huthwaite (UK) SPIN 세일즈/코칭/전략
3. CEB (USA) 챌린저 세일/코칭
4. Leverage People (Germany) 고객관리/기회관리
5. Cevey Consulting (Germany) ideal Sales Discussion (ISD)



SPIN Selling (닐 락컴)



Huthwaite SPIN Selling (USA)



Huthwaite SPIN Selling (UK)



Challenger Sale
(매튜 디xon & 브렌트 아담슨)



CEB Challenger Sale (USA)



Leverage People OM (Germany)



Cevey Consulting ISD (Germany)



B2B Sales Note
(심재우)



SB Consulting Insight Selling (Korea)



SCB INTUNE NBC (UK)

인셀랩 개발자 프로필



심재우

- 에스비컨설팅 대표 - 18년
- GE (USA) B2B 세일즈 & 마케팅, 전략기획 - 8년
- 현대자동차 기술연구소 - 5년
- 인셀랩 상담능력검사 개발자
- 인사이트 셀링/제안전략/코칭/협상 프로그램 개발자
- 국제공인 퍼실리테이터 (글로벌 5 B@B 세일즈 프로그램)
 1. Huthwaite(미) 스피넬링 국제공인퍼실리테이터
 2. Huthwaite(영) 스피넬링 국제공인퍼실리테이터
 3. CEB(미) 첼린저 세일 국제공인퍼실리테이터
 4. Leverage People(독) 고객관리/기획관리 국제공인퍼실리테이터
 5. Cevey Consulting(독) Ideal Sales Discussion 국제공인퍼실리테이터

고객사 리스트



Published Books

1. 잭 웰치처럼 프레젠테이션 하라
2. GE 처럼 커뮤니케이션하라
3. 세일즈 커뮤니케이션 및 질문 스킬 가이드북
4. 잭 웰치의 세일즈 노트
5. GE 변화리더십 101
6. GE 미팅 기술 101
7. MBA에서도 가르쳐 주지 않는 프레젠테이션
8. GE의 핵심인재는 어떻게 단련되는가
9. 기획서 & 문서작성 가이드
10. 허스웨이트 SPIN 세일즈 전략과 코칭
11. GE CAP, 팀장에게 CAP 씌우기"
12. 타운미팅 커뮤니케이션
13. 당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 3 - 세일즈 전략과 협상
14. 당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 4 - 세일즈 관리와 코칭
15. 구직의 즐거움
16. KISS 프레젠테이션
17. 퍼플마켓을 만드는 이글아이 전략
18. 글로벌 인재양성 리더십 파이프라인
19. 인터러빙 1, 스토리텔링 소통의 기술
20. 인터러빙 2, 설득 소통의 기술
21. 인터러빙 3, 질문 소통의 기술
22. YOU&I 화법으로 시작하라
23. Hi, 클라우드
24. NPS(순추천고객지수) 궁극적 질문에 대답하기





세계 5개 "B2B 세일즈" 한국파트너 및 국제공인퍼실리테이터 (ICF)



1. Huthwaite (USA) SPIN 세일즈/코칭/전략
2. Huthwaite (UK) SPIN 세일즈/코칭/전략
3. CEB (USA) 챌린저 세일/코칭
4. Leverage People (Germany) 고객관리/기회관리
5. Cevey Consulting (Germany) ideal Sales Discussion (ISD)



- 상담능력향상
- 설득능력향상
- 영업능력향상
- 소통능력향상
- 대화능력향상
- 발표능력향상
- 코칭능력향상
- 협상능력향상
- 면접능력향상
- 강의능력향상
- FT능력향상
- 컨설팅능력향상

INSSELL LABTM 상담능력검사

인셀랩(InSellingLab) 상담능력검사는 30년 글로벌 비즈니스와 18년 교육 컨설팅에서의 실무 경험과 노하우, 50개 다국적기업 교육 컨설팅, 100개 이상 국내대기업 교육 컨설팅, 5개국 "B2B 세일즈" 국제공인퍼실리테이터 (Huthwaite-USA, Huthwaite-GB, CEB-USA, Leverage People-Germany, Cevey Consulting-Germany), 24권의 저서를 바탕으로 전세계 최초로 연구개발(심재우, 에스비컨설팅 대표)한 행동기반능력검사(BBCT)로, 피검사자의 실제 상담 내용을 심층 분석하여 정교한 알고리즘을 통해 검사 결과를 산출한 것으로, 이미 150개 이상의 기업과 비즈니스 실무에서 검증된 능력검사로 상표권과 저작권법의 보호를 받고 있어, 무단 전제나 복사를 금합니다.



인증된, 당신의 능력을 보여주세요! Show your **certified** capability!

Standard
Premium
VIP

세계 최초 개발, 행동기반 비즈니스 상담능력검사
30년 글로벌 B2B 세일즈 & 비즈니스 경험과 노하우
세계/국내 최초, 5개국 B2B 세일즈 국제공인강사 자격증을 보유한 전문가가 개발

인셀랩 (INSight SELLing Lab)TM

상담능력검사

- 상담능력
- 설득능력
- 영업능력
- 소통능력
- 대화능력
- 발표능력
- 고칭능력
- 협상능력
- 면접능력
- 강의능력
- FT능력
- 콜센터상담력



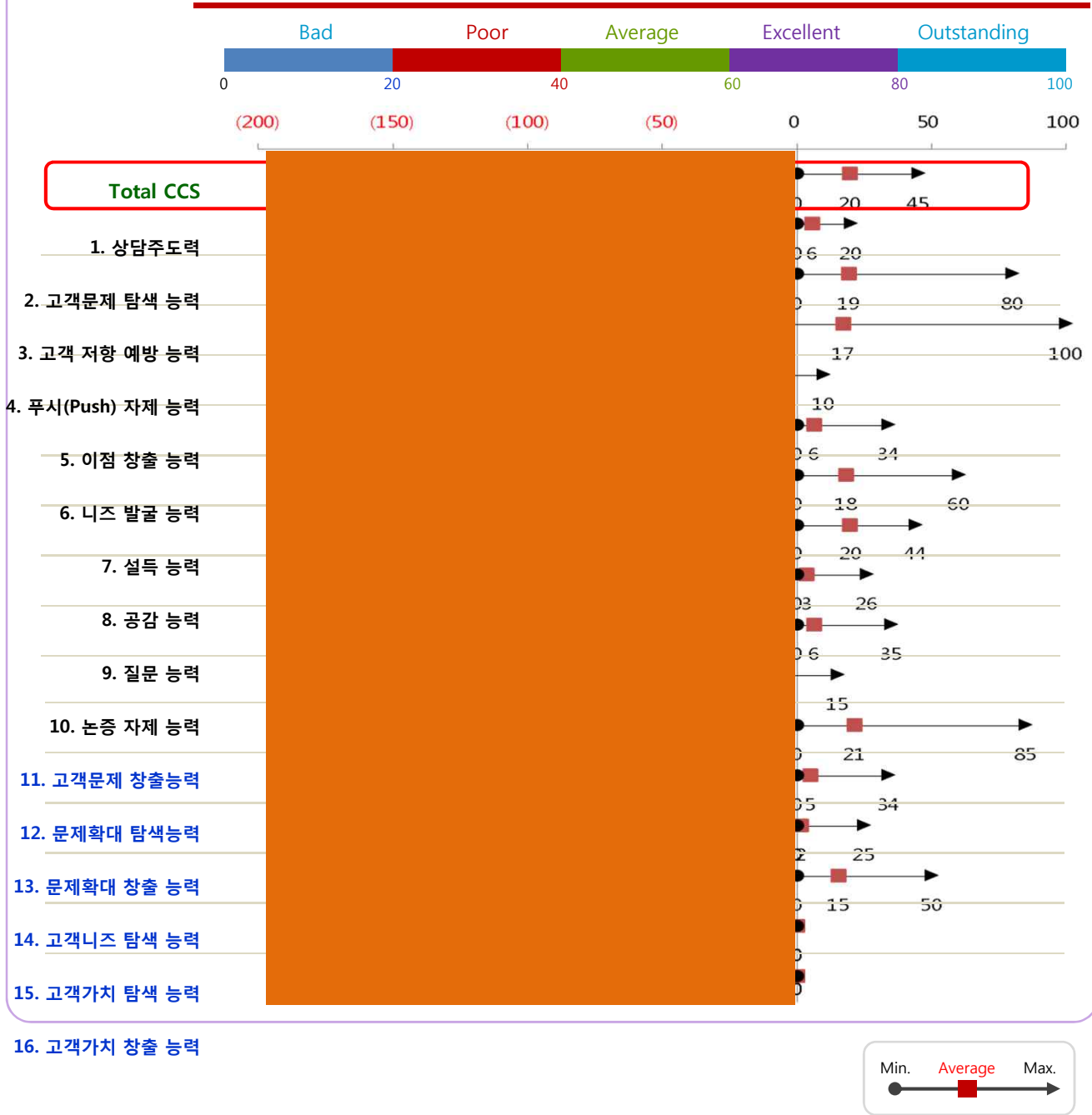
인셀랩 상담능력타입 - InSellLab CCT INSELLLAB Consultation Capability Type
인셀랩 상담능력지수 - InSellLab CCS INSELLLAB Consultation Capability Score

인 셀 랩TM 대 쉬 보 드

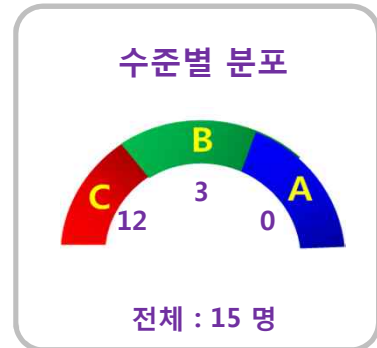
인셀랩 대쉬보드 - 전체 대상자 상담능력검사 영역별

회사명 : ABC Tech
분석 인원 : 15 People

Range of Consultation Capability Score Across Areas



인셀랩 엑셀 데이터 - 전체 대상자 상담능력검사 영역별



Company : ABC TECH
Total Number : 15

Test Date 2014. 6. 9.

일련번호 No	이름 Name	능력지수 CCS	Standard										Premium						Recommended : Solution				능력타입 CCT			
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	1	2	3	1	2	CCT1	CCT2	CCT3
1		20	7	20	80	(115)	0	20	20	0	3	(100)	20	0	0	20	0	0	4	10	5	12	13	Y	R	P
2		14	2	0	40	(160)	0	20	14	0	2	(80)	0	0	0	20	0	0	4	10	2	11	12	O	R	P
3		5	3	0	(80)	(140)	0	0	5	0	0	(110)	0	0	0	0	0	0	4	10	3	11	12	O	R	P
4		8	0	0	0	(140)	0	0	8	0	0	(110)	0	0	0	0	0	0	4	10	1	11	12	O	R	P
5		39	15	80	(40)	(100)	11	9	39	11	21	(10)	80	20	0	40	0	0	4	3	10	13	15	O	T	P
6		45	20	70	80	10	34	55	44	26	35	15	85	34	25	50	0	0	4	10	8	13	12	P	N	P
7		9	0	0	0	(140)	0	0	8	0	0	(110)	0	0	0	0	0	0	4	10	1	11	12	O	R	P
8		14	2	0	40	(160)	0	20	14	0	2	(80)	0	0	0	20	0	0	4	10	2	11	12	O	R	P
9		28	5	0	100	(80)	22	60	31	0	0	(10)	0	0	0	0	0	0	4	10	2	11	12	O	R	P
10		35	13	70	(40)	(100)	8	5	39	11	21	(10)	80	20	0	40	0	0	4	3	10	13	15	O	T	P
11		20	7	20	(40)	(120)	0	20	20	0	5	(40)	20	0	0	20	0	0	4	3	10	12	13	O	R	P
12		20	7	20	(40)	(120)	0	20	20	0	5	(40)	20	0	0	20	0	0	4	3	10	12	13	O	R	P
13		31	3	12	100	(80)	20	45	31	4	2	(10)	15	0	0	0	0	0	4	10	2	11	12	Y	N	P
14		0	0	0	0	(100)	0	0	0	0	0	(10)	0	0	0	0	0	0	4	10	1	11	12	O	R	P
15		8	2	0	60	(40)	0	0	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	2	5	11	12	Y	R	P

Max	45	20	80	100	10	34	60	44	26	35	15	85	34	25	50	0	0
Average	20	6	19	17	(106)	6	18	20	3	6	(47)	21	5	2	15	0	0
Min	0	0	0	(80)	(160)	0	0	0	0	0	(110)	0	0	0	0	0	0

CCS : Consultation Capability Score
CCT : Consultation Capability Type
CCT1 : Consultation Type CCT2 : Goal Attainment Type CCT3 : Communication Type

인셀랩 상담능력검사의 7대 핵심 지표

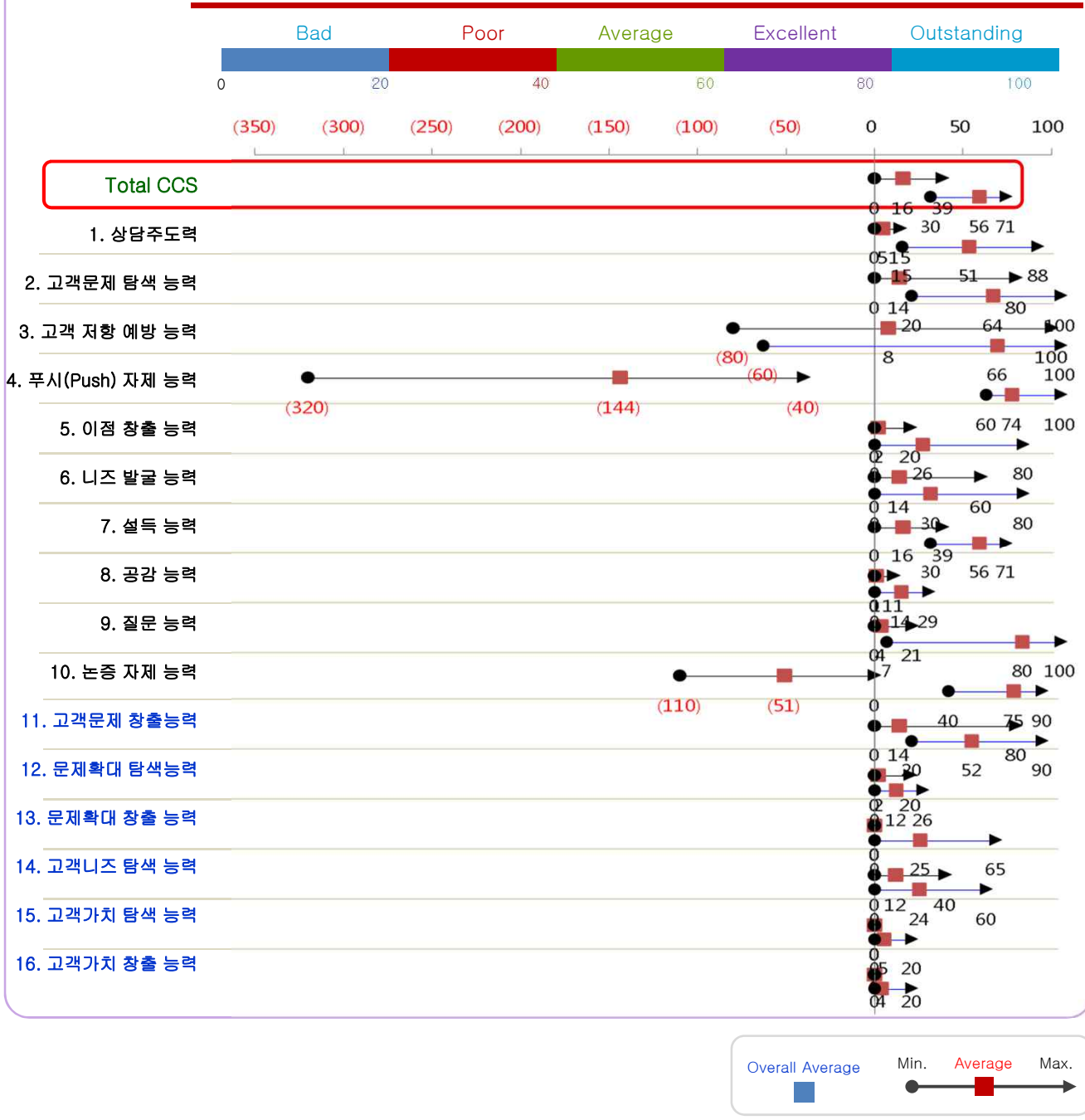
1. 효과적인 질문을 통한 상담주도력
2. 공감과 경청하는 능력
3. 파트너로 인식 시키는 설득능력
4. 문제와 니즈를 발굴하는 능력
5. 이점과 가치를 창출하는 능력
6. 맞춤형 솔루션을 개발하는 능력
7. 저항을 예방(처리하는 것이 아니고)하는 능력

인셀랩 대쉬보드 - 전체 대상자 상담능력검사 영역별

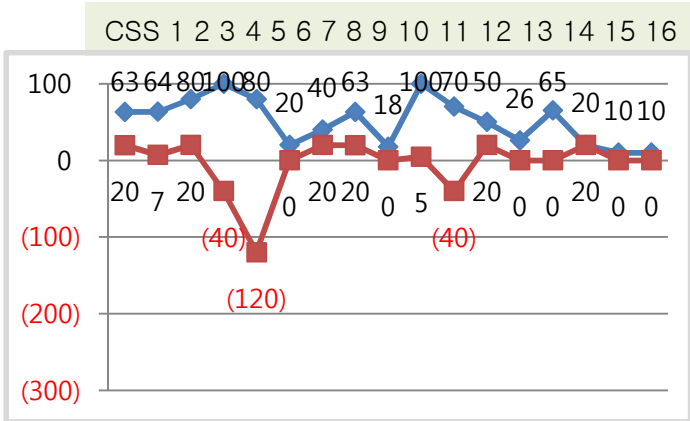
회사명 : ABC Tech
분석 인원 : 15 People

Before Sales Workshop
After Sales Workshop

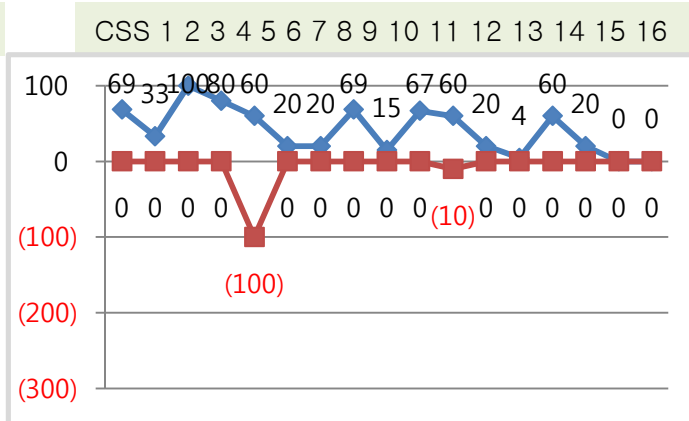
Range of Consultation Capability Score Across Areas



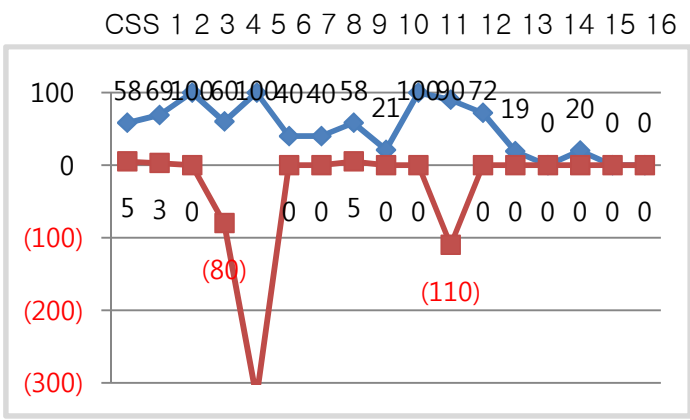
세일즈 교육 전과 후, 개인별 변화 비교



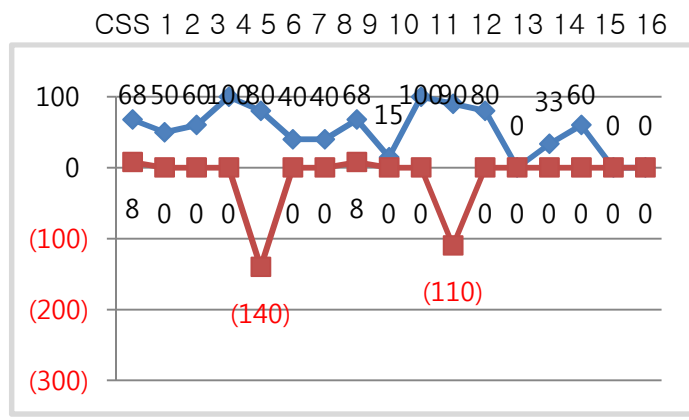
1



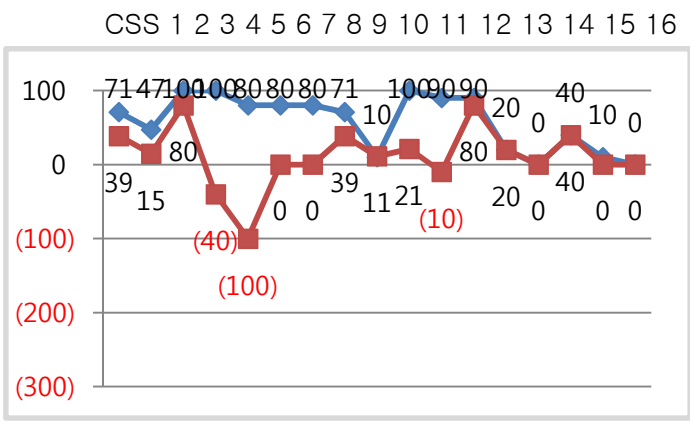
2



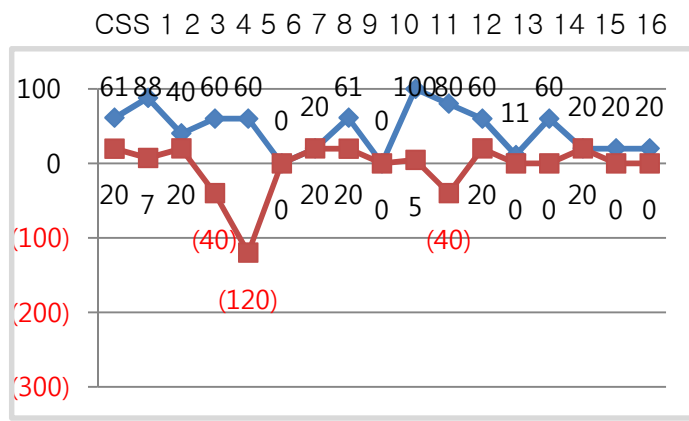
3



4

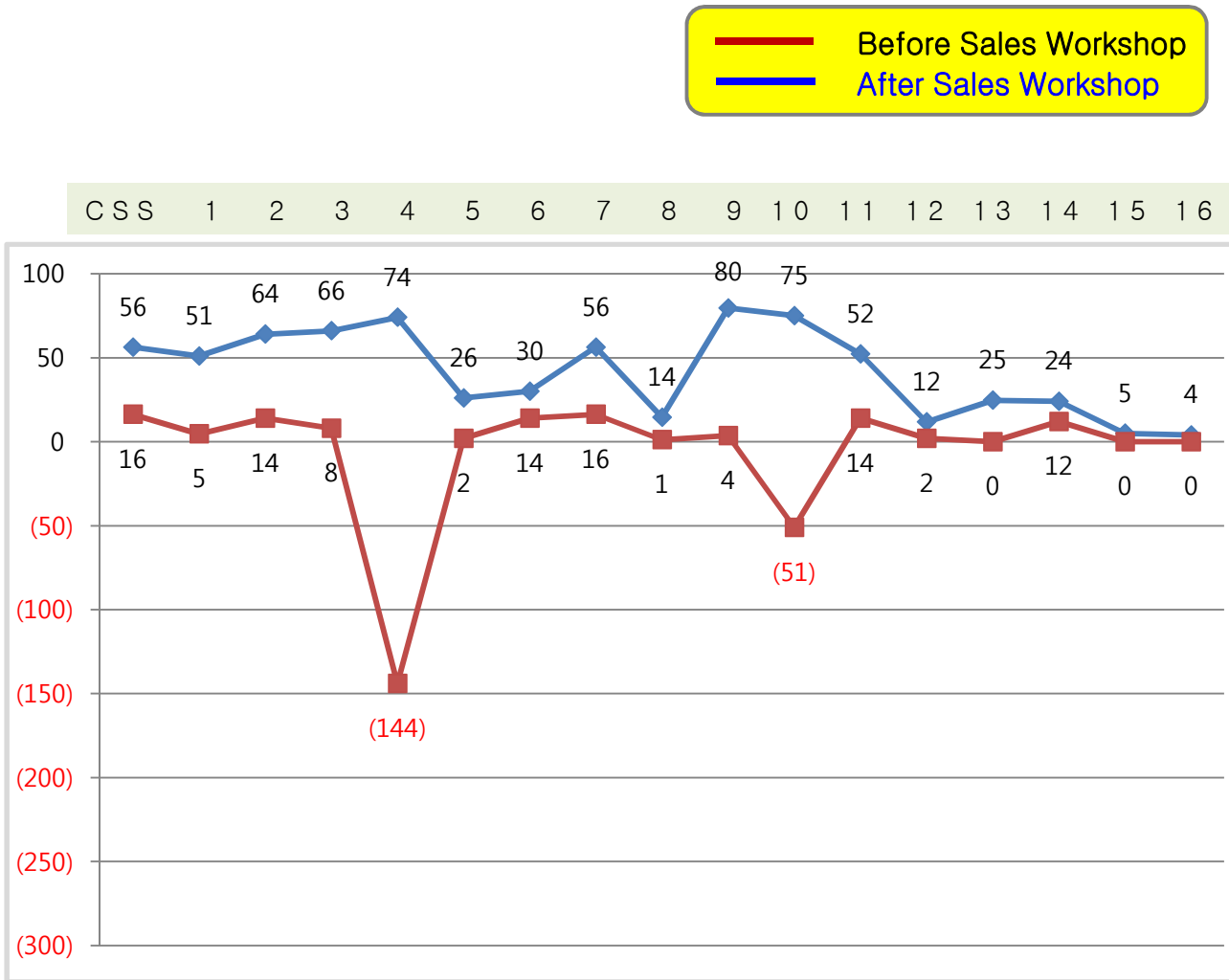


5



6

세일즈 교육 전과 후, 전체 평균값 변화 비교

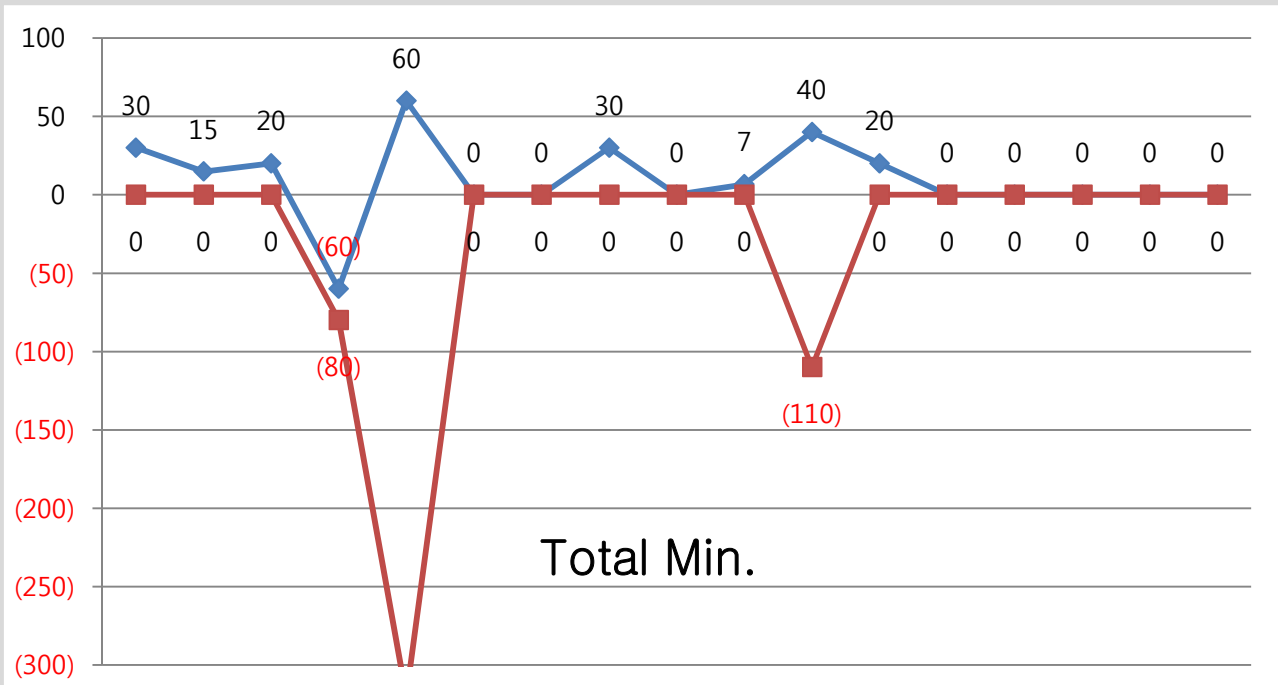
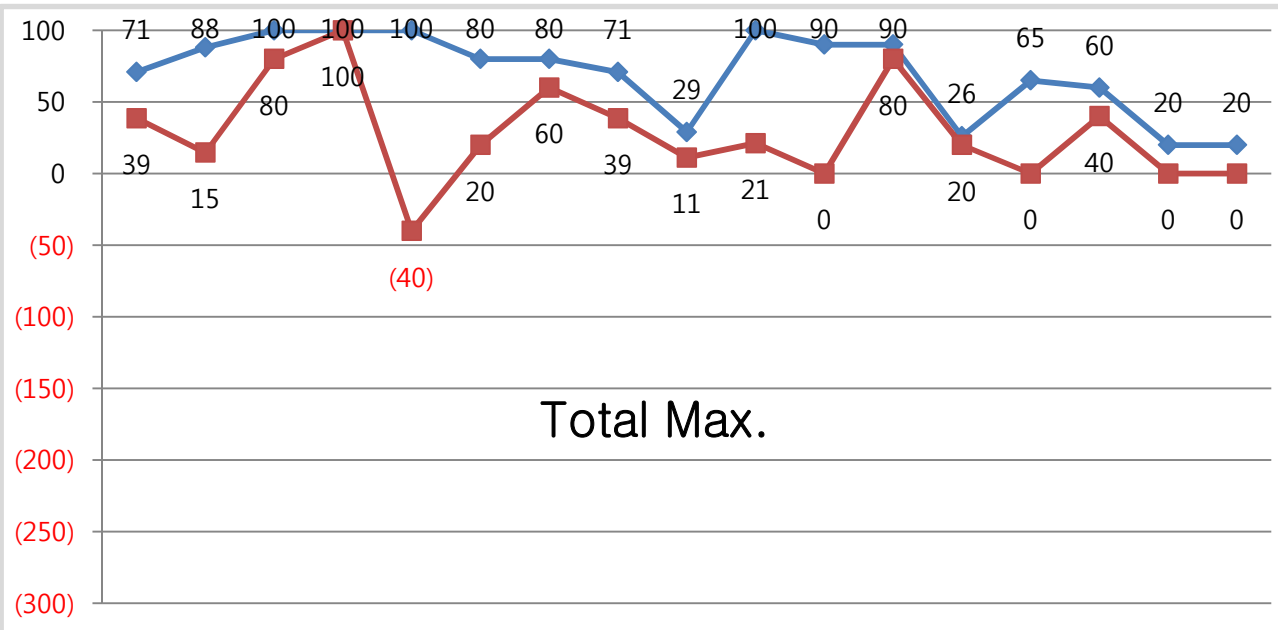


Total Average

세일즈 교육 전과 후, 전체 최대값 변화 비교

Before Sales Workshop
After Sales Workshop

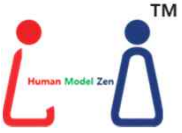
CSS 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16



Standard	Premium
1. 상담주도력	11. 고객문제 창출능력
2. 고객문제 탐색 능력	12. 문제확대 탐색능력
3. 고객 저항 예방 능력	13. 문제확대 창출 능력
4. 푸시(Push) 자제 능력	14. 고객니즈 탐색 능력
5. 이점 창출 능력	15. 고객가치 탐색 능력
6. 니즈 발굴 능력	16. 고객가치 창출 능력
7. 설득 능력	
8. 공감 능력	
9. 질문 능력	
10. 논증 자제 능력	

상담 타입 (CCT1)		목표달성 타입 (CCT2)		소통 타입 (CCT3)	
설득가형 (Persuasion)	자신이 원하는 방향이나 결과물을 얻기 위해, 상대방을 효과적으로 설득할 수 있다.	가치지향형 (Value)	상대방이 얻을 수 있는 가치에 초점을 맞추어 소통한다.	질문형 (Question)	질문을 통해 상대방이 자신의 생각이나 의견을 많이 말하도록 유도한다.
예스맨형 (Yesman)	자신의 생각이나 주장을 적극적으로 전달하지도 않으며, 활발한 논쟁이나 토론 없이 상대방 의견을 따르거나 쉽게 동의한다	니즈지향형 (Needs)	상대방이 원하는 니즈에 초점을 맞추어 소통한다.	공감형 (Empathy)	상대방이 말하는 것을 정확히 듣고, 적절히 반응하여 양방향 열린 소통을 한다.
저항유발형 (Objection)	상대방의 관심이나 니즈에 무관하게 자신의 주장이나 의견만 강하게 전달하여, 상대방의 반발이나 저항을 유발한다.	문제지향형 (Trouble)	상대방이 가진 문제에 초점을 맞추어 소통한다.	논증형 (Prove)	자신의 생각이나 주장이 왜 맞는지 논리적으로 설명하며 소통한다.
		관계지향형 (Relation)	갈등이나 대립을 피하고, 단지 좋은 관계 유지에 초점을 맞추어 소통한다.		

인 셀 랩™ 대 쉬 보 드



자신의 숨겨진 재능과 정체성을 찾아,
진로/직업/비즈니스를 정하세요!

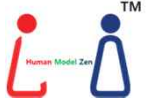
HUMAN MODEL ZEN

휴먼 모델 젠 - 재능 및 진로 찾기

Human Model Zen EIDER Model™

Explore Ideate Develop Execute Review

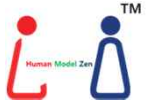
본 프로그램의 목적



- 2가지 선천적 특성인 성격과 자질을 발견한다
- 4가지 후천적 특성인 행동특성, 사고특성, 감정특성, 사회특성을 발견한다
- 자신의 가치관, 자질, 능력을 발견한다
- 자신의 재능을 발견하고 앞으로의 진로와 적성을 발견한다 (미래의 직업, 비즈니스 모델)

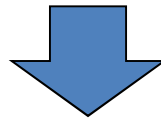
1. 1대1 개인 맞춤형 코칭 & 멘토링 (2시간)
2. 1일 과정 (7시간)

본 프로그램의 절차 및 범위



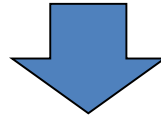
선천적 특성인 성격과 자질을 발견

후천적 특성인 행동특성, 사고특성,
감정특성, 사회특성을 발견



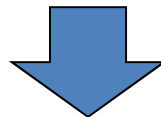
버킷 리스트
(Bucket List)
- Desire

강점/약점
(Strength/Weakness)



정체성(Identity)

1. 가치관
2. 자질
3. 능력

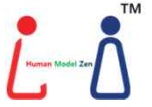


재능
(Talent)



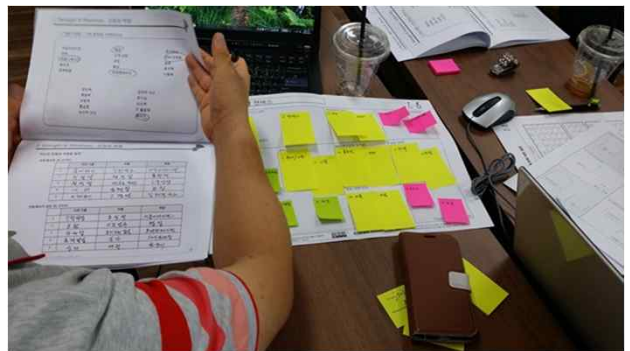
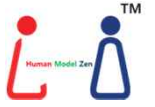
- 진로 및 적성, 직업, 비즈니스 모델 찾기

“재능 찾기 및 진로 탐색” 워크숍 시간표

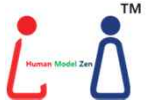


Process	What	Action	Time
아이스 브레이킹	워밍업	<ul style="list-style-type: none"> • 자기 소개 • 팀별 토론 실습 (사례 1 & 2) • 내 인생의 가장 즐거웠던 순간들 글로 쓰고, 설명하기 • 휴먼모델젠 소개 (로드맵, 목적, 범위, 진행방법) 	1.5
1. Explore	특성 발견	<ol style="list-style-type: none"> 1. 선천적 특성인 성격과 자질 발견하기 2. 후천적 특성인 행동특성, 사고특성, 감정특성, 사회특성 발견하기 	3
	강.약점 발견 진로/직업 선택	<ol style="list-style-type: none"> 3. 버킷 리스트 (1 & 10 년) 4. 강점 & 약점 발견하기 5. 진로 및 직업 선택하기 	1
	재능 발견 특성개발 계 획	<ol style="list-style-type: none"> 6. 재능 발견하기 7. 특성 개발 계획하기 	1
	비전 & 미션	<ol style="list-style-type: none"> 8. 비전 & 미션 개발하기 	0.5
			7 시간

“재능 찾기 및 진로 탐색” 워크숍 사진



“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 맞춤형 1대1 컨설팅



자신의 숨겨진 재능과 정체성을 찾으세요!

Talent (재능 찾기)



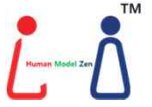
여러분의 재능을 찾았나요?

인생이 힘든 이유는 자신의 재능을 모른 채 살기 때문입니다.

자신의 숨겨진 재능을 찾아, 원하는 멋진 꿈을 이루세요!

“재능 찾기 개인 맞춤형 컨설팅”이 도와 드립니다.

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 맞춤형 1대1 컨설팅



아래 항목들을 찾아 드립니다.

1. 버킷리스트
2. 강점 & 약점 (자질, 역량)
3. 재능
4. 비전 & 미션
5. 가치
6. 진로 (직업, 비즈니스 모델)



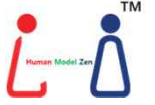
“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 맞춤형 1대1 컨설팅 

재능 찾기 상담 전문가가 1대1 맞춤형 컨설팅을 제공합니다.

컨설팅 시간 : 2시간

- 대상 :
1. 초.중.고.대학생
 2. 성인 및 직장인
 3. 제2 인생을 준비하는 은퇴예정자

상세 안내 및 문의 : 010-2397-5734 (심재우 대표, 에스비컨설팅)



“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 컨설팅 성공사례

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인컨설팅(중3 남학생) 사례

며칠 전 고객사 중 하나인 독일계기업 CEO와 함께 직원들의 세일즈 및 고객상담 역량 강화를 위한 “인셀랩 고객상담능력검사”를 실시했다. 그리고 둘이서 점심 식사를 하는 자리에서 자녀 진로에 대한 이야기를 나누었고, 진로의 방향을 어떻게 잡아야 할 지 고민이라는 말을 들었다. 그래서 아들에 대해 상세한 설명을 요청했고, 그는 중3 아들에 대해 다음의 말들을 들려 주었다.

어릴 적부터 피아노와 미술에 흥미를 느껴 배우기 시작했고, 피아노는 지금도 치고 있으며, 그림도 꽤 잘 그린다고 했다. 그러면서 휴대폰에 저장된 아들이 그린 그림을 보여 주었다. 그림은 수채화였고, 붓 터치나 구도, 전체적인 밸런스라 느낌이 꽤나 잘 그린 그림이었다. (참고로 본인의 아내는 서양화가라 어느 정도 그림을 보는 눈이 있음). 또한 다양한 음악 감상을 좋아하고, 특히 요리에 관심이 많아 가끔 집에서 가족들을 위해 직접 재료도 준비하여 요리를 한다고 했다. 몇 년 전에는 학교 공부 가 중간 수준이었지만 1년 전부터 공부에 집중하여 지금은 상위권이라 했다. 돈에 대한 관심도 많다고 했다.

이런 말을 들려준 후, 그는 아들의 진로를 예능, 요리, 경제 등 세 가지 중에서 어느 것으로 할 지 방향을 잡지 못하고 있었다. 또한 고등학교를 문과와 이과 중에서 어디를 선택할 지도 고민이라 했다.

그래서 오늘은 CEO와 그의 아들을 만나 2시간 동안 재능 찾기와 진로 탐색을 위한 개인 맞춤형 컨설팅을 진행했다. 아들이 갖고 있는 생각이나 관심사, 좋아하는 것 등 숨겨진 재능이나 소질을 찾기 위해 준비한 진단 양식을 작성토록 했다. 진단 양식은 버킷리스트, 강점과 약점 분석(가치관, 자질, 능력), 관심이 가는 직업 등을 점검하는 것들이 포함되었다. 작성된 진단 양식의 내용들을 모두 읽은 결과 몇 가지 사항들이 눈에 띄었다. 그래서 그것과 관련한 다양한 질문들을 던져, 학생의 생각과 본인도 인지하지 못했던 무의식의 생각들을 표면화 시켰다. 이런 질문을 통한 학생의 생각 찾기에 1시간 이상 소요 되었다. 그리고 답변들의 연관성과 유사성, 상이점들을 분석하고 다음의 결론에 도달했다.

예능과 요리를 좋아하지만 재능이 있는 것은 아니었다. 그래서 이것은 취미 차원에서 하라고 조언했다. 학생은 우뇌형이 아니고 좌뇌형이었고, 자신의 눈으로 직접 확인하여 결과물을 얻는 것에 흥미를 가졌다. 신문이나 인터넷의 기사나 정보를 보면, 핵심적인 내용이나 수치들을 찾는 데 남다른 재능이 있었다. 수학 실력은 탁월하지는 않지만 우수한 편에 속했고, 계산하고 분석하는 것에 재능이 보였다. 나는 고등학교를 이과로 진학하라 추천했고, 재능을 살릴 수 있는 직업으로는 주식이나 선물 투자분석가나 애널리스트, 자산관리사, 공인회계사가 적합했다. 이를 위한 대학 전공은 통계학과나 컴퓨터공학을 선택하고 대학원에서 경제학이나 회계학을 전공하면 좋다고 조언했다. 앞으로는 컴퓨터 프로그래밍을 위한 코딩 스킬이 중요한 요소인데 이에 대해서는 한 번도 시도하거나 경험할 기회가 없었기에, 이것에 대한 흥미나 재능을 확인해 보기 위해 스크래치 프로그래밍을 배우라 했다. 만약에 여기서 실력과 재능을 보인다면 추천한 전공이나 직업에 더욱 큰 도움이 될 것이라 조언했다.

그 외에도 학생의 성격에서 문제점이 발견됐는데, 진단에서 나타난 중요한 가치관으로는 성취나 승리를 선호하는데 반해, 변화하고 성장하는 것을 중요치 않다고 답했다. 그런데 변화, 성장과 성취, 승리는 서로 대치되는 것이 아니고 깊은 연관이 있는 것이기에 이런 결과가 의외였다. 그래서 질문을 통해 확인한 내면에는 변화와 성장 욕구가 있기는 하지만 성격적으로 수줍음이 많고 다른 사람의 질타가 두려워 도전하고 시도하지 않는 성격이 있었다. 예를 들어 질문하는 것을 두려워 하고 자신의 주장을 강하게 피력하지 못했다. 이것을 극복하기 위한 방법으로 질문을 던지는 연습을 하라고 조언했다. 질문 연습은 혼자서 하기에는 쉽지 않은 것이기에, 10월에 본인이 재능기부 차원에서 무료로 개설하는 “창의성 질문토론” 교육에 참가하라고 조언했다.

재능과 진로에 대한 조언을 마치고 학생에게 본인의 느낌을 물었더니, “마음이 편해졌어요.”라 대답했다. 마음이 편해진 이유는 자신이 무엇을 잘하고, 잘 할 수 있고, 앞으로의 진학이나 진로를 어디로 정할 지 막연하고 답답했는데, 이제는 분명해 졌기 때문이라는 것이었다.

옆에서 함께 들던 CEO도 진로에 대한 결론에 자신도 같은 생각이었고 그 방향으로 가는 것이 아들에게 최선이라는 생각이 든다고 했다.

오늘 2시간 동안 중3 학생의 재능 찾기와 진로 탐색을 성공적으로 마치며, 한 학생의 인생을 올바른 방향으로 인도하고, 자신의 재능에 가장 적합한 진로와 직업을 향해 집중할 수 있게 돕는 사명을 완수했다는 데 큰 보람과 자부심을 느낀 하루였다.

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 컨설팅 성공사례

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인컨설팅(취업준비생, 남자) 사례 (1/2)

대학에서 행정학을 전공하고 올해 졸업하여 취업을 준비하고 있는 남자 청년의 재능과 진로를 탐색하기 위한 개인 컨설팅 사례를 소개한다.

대학시절 그가 생각했던 진로는 보통의 회사에 취업하여 일반사무 관련한 일을 하는 것이었다. 물론 가능하다면 대기업 취업이 희망이고 목표였다. 그런데 졸업이 가까워 지면서 깊은 고민에 빠졌는데, 이유는 과거에 자신이 생각했던 진로와 직무가 자신에게 적합하고 최선인지에 대한 불확실 때문이었다.

청년과 직접 면담을 하기 전, 재능 착지 및 진로 탐색을 위한 사전 설문조사 양식을 전달하고 충분한 시간을 갖고 질문에 답을 해보라고 했고 결과물을 받고 나서 1차 분석을 진행했다. 분석을 통해 상담에서 확인할 사항들의 리스트를 정리한 후에, 1시간 동안 상담을 진행했다.

상담 전까지 청년이 생각했던 자신의 재능과 특기, 관심사는 요리하기, 드라마를 보고 스토리 구조와 촬영 구도 분석하기, 캐릭터 그리기, 주변 사람들의 고민 상담하기, 행사 기획 및 진행 등이었다. 한 가지만 특출하게 잘하는 것보다 몇 가지를 다양하게 잘 하는 것이 진로를 정하는 데 더욱 큰 어려움을 느끼고 혼란을 겪는 것이 대부분인 것처럼 이 청년도 그런 상태였다.

분석 결과에서 나타난 청년의 강점은 책임감이 강하고, 도전하여 성취하고 변화를 주도하고, 강한 실행력과 근면 성실함이었다. 그가 가진 역량에서의 강점은 기획력과 글쓰기로 나타났고, 약점은 상상력, 융합력, 개발력 등이었다.

상담에서 확인된 청년의 특기나 관심사 중에서 요리하기는 재능보다는 취미 수준이었고, 드라마를 보고 스토리 구조와 촬영 구도 분석하기도 특출한 재능이 있는 수준이 아니었다. 캐릭터 그리기도 심심풀이 수준이었고, 고민 상담도 진로로 택하기에는 재능이 없었다.

그런데 청년에게 재능이 있는 것은 아니지만 관심을 갖고 자주 실행한다는 요리, 스토리 구조와 촬영 구도 분석, 캐릭터 그리기, 고민 상담의 공통된 특징은 타인에 대한 깊은 관심과 그들의 만족감을 높이는 타인중심적인 특성임을 확인할 수 있었고, 이런 특성은 다른 사람들의 성장이나 발전, 희망이나 성공을 돕는 일을 하는 방향으로 진로를 정하면 좋다는 결론에 이르렀다. 또한 청년은 이미 교육 프로그램 개발 및 기획 프로젝트에 참가한 경험이 있었다.

이 청년은 선호하는 직업에서 경영컨설턴트, 퍼실리테이터, 기업교육강사, 노무사, 행사기획자를 선택했고, 이것은 모두 타인중심적인 특성에 매우 잘 부합되는 결과였다.

그런데 선호하는 직업들은 기획력이 중요한 능력이기때 청년의 강점을 살릴 수 있는데 반해, 동시에 상상력과 개발력을 요구되는데 비해 여기에 약점을 갖고 있었다. 하지만 자신이 약점이라고 선택한 이것들은 진정한 약점이라기보다는 한 번도 제대로 배우거나 시도해 보지 않았기에 자신감이나 경험의 결여로 그렇게 오해하고 있을 가능성도 있었다.

청년의 장점 중에는 글쓰기와 조리 있는 말하기가 포함되어 있었기에 이것을 극대화 하고 진로나 직업으로 연결시키는 방법을 찾았다.

그래서 다음과 같은 결론을 내리고 재능 찾기와 진로 선택에 대한 조언을 해주었다.

경영컨설턴트, 기업교육강사, 퍼실리테이터, 노무사 모두 사람들의 능력을 개발하고 향상시켜 적절한 직무를 담당하여 최고의 생산성을 달성하는 것이므로, 청년 자신만의 콘텐츠와 아이디어로 일정 기간을 정하여 교육 프로그램을 개발하는 것이었다. 프로그램의 주제는 본인이 원하는 것으로 정하고, 개발한 후에 함께 확인하고 점검하는 과정을 갖기로 했다.

이를 성공적으로 완수하기 위한 개발 계획으로, 다양한 호기심으로 지속적으로 배우고, 자기관리에 힘쓰며, 다양한 아이디어를 창출하는 시도를 하기로 했다. 여러 가지 의견이나 아이디어를 창의적으로 결합하고 통합할 수 있는 능력을 배양하고 프로그램 개발 과정에서 장애물에 직면하여도 포기하지 않고, 그것을 극복하는 도전을 시도하는 것으로 정했다.

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인 컨설팅 성공사례

=====

“재능 찾기 및 진로 탐색” 개인컨설팅(취업준비생, 남자) 사례 (2/2)

=====

청년이 상담을 마치고 나서 상담에 대한 소감을 다음과 같이 말했다.

*** 상담 전**

40장에 이르는 양식지를 받아 들고 '과연 이렇게 작성하는 것이 상담과 어떤 연관이 있을까?'를 먼저 생각했습니다. 양식 중 비슷한 내용을 묻는 질문들이 등장하여 작성해야 할 양만 늘어나는 것이 아닌가라는 생각 때문이었습니다. 상담 전, 두 차례 피드백 형식으로 말씀 드린 느낌 역시 그러한 측면에서의 의견이었습니다. 동시에 자신을 되돌아보고 무엇에 관심을 가졌고 가지고 있는지 등을 스스로 점검해볼 수 있다는 측면에서 큰 도움을 받은 양식이었습니다. 양식을 통해 자신을 돌아본 내용들이 과연 상담에서 어떤 결과로 이어질지 기대를 갖게 함과 동시에 의문을 풀 수 있기를 기대했습니다.

*** 상담 후**

작성한 내용들이 많기에 상담 시간도 길 것이라 생각했지만, 생각보다 빠른 시간 내에 끝났다고 생각합니다. 그 시간이 의미 없이 짧은 것이 아니라 핵심을 확인할 수 있었기에 오히려 의미 있는 한 시간이었습니다. 상담 과정에서 받은 질문들은 제가 생각했던 내용들을 재차 확인하거나 좀 더 자세한 내용을 이끌어내기 위한 것이기도 했지만, 양식을 작성한 본인이 놓치고 지나쳤을 내용들을 짚어주는 효과도 있었습니다.

상담의 마지막에서 재능 찾기와 진로 탐색에 대한 결론을 들으면서 내가 도전하고 시도해 봐야 할 길이 명확해진 느낌이었습니다. 이전에 이를 경험해 보신 분들의 '머릿속이 맑아진 것 같다.'는 말과 일맥상통한 것 같습니다. 물론 아직 재능이 있는 것인지는 확신할 수 없으나, 제시된 가이드라인처럼 재능이 있는 것이 맞는지 확인하는 작업에 열정을 쏟아야겠다는 생각도 갖게 되었습니다.

또한 상담 전에 가졌던 의문들이 사라졌습니다. 양식에서 많은 내용을 생각하고 작성했기에 상담 시간을 단축할 수 있었던 것은 물론이고, 내가 무엇을 했었는지 혹은 좋아하는지를 최대한 많이 생각해본 후 상담에 참석할 수 있었기 때문입니다. 다른 분들 역시 상담 전에는 양식의 양에 압도되어 의문을 느낄 수 있겠지만, 상담 후 그런 의문이 기우에 불과했음을 알게 되실 것이라 생각합니다.

자신을 돌아볼 기회를 주신 점에 대해 감사 드립니다.

스마트워크 & 워크스마트 사내 도입 컨설팅

스마트워크를 사내에 도입할 계획입니까?



도입 전략과 방향은?

스마트워크 관련 국내 최고의 전문가와 함께!

스마트워크 도입 **컨설팅을 요청** 하십시오.

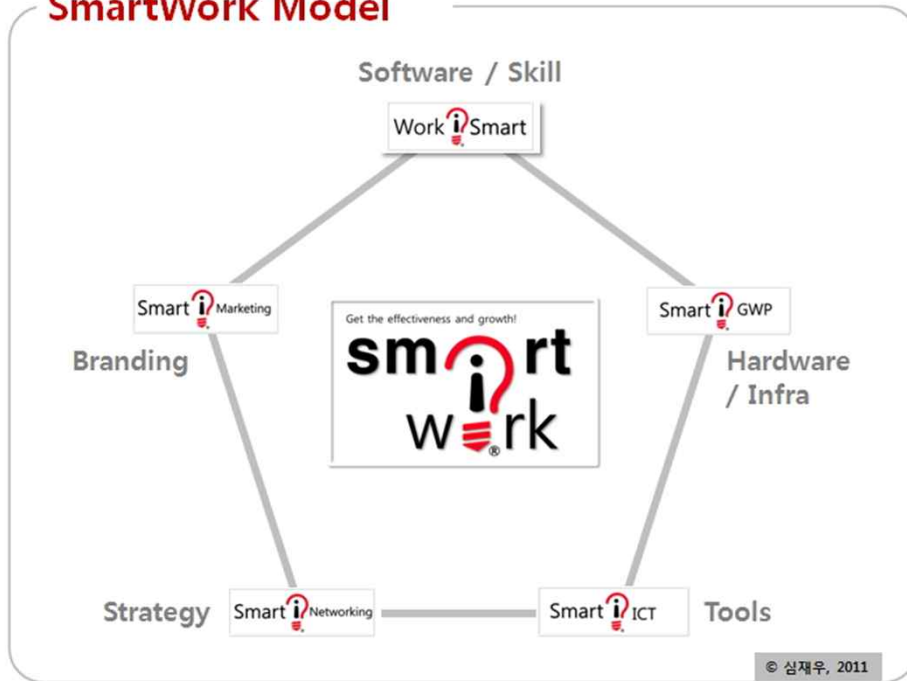
스마트워크 도입을 위한

- 업무 분석 및 진단
- 진단 결과에 따른 솔루션 제안
- 솔루션 적용을 위한 교육 및 컨설팅

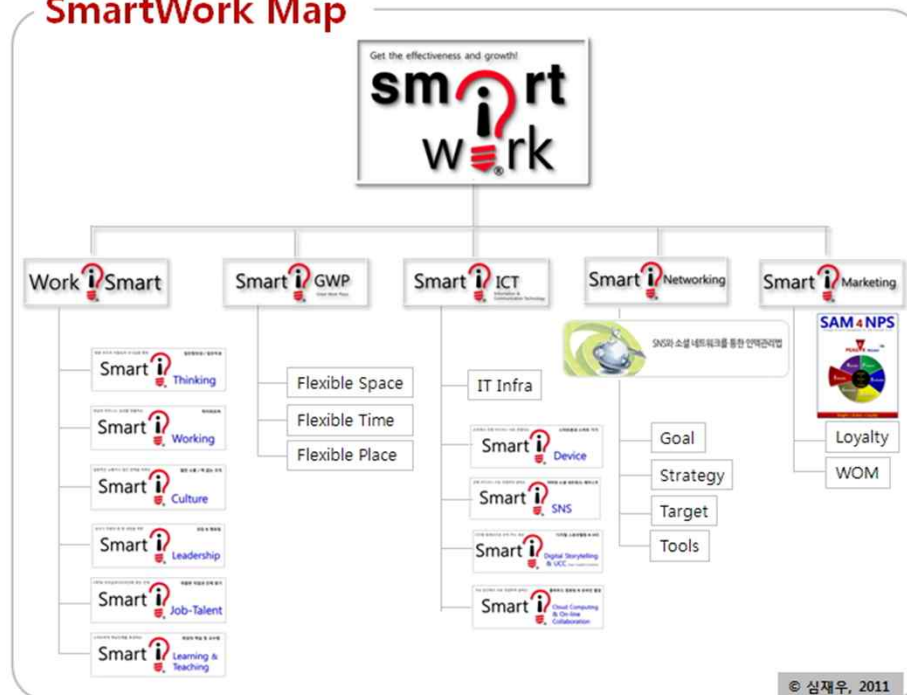
등 모든 것들을 원스톱 서비스로 제공합니다.

스마트워크 & 워크스마트 사내 도입 컨설팅

SmartWork Model



SmartWork Map



스마트워크 & 워크스마트 사내 도입 컨설팅



과정 사내 도입 안내

본 "스마트워크 완전정복" 이러닝 과정(16차시)을 사내에 도입하려는 기관이나 회사는 문의 바랍니다.

스마트워크 도입 컨설팅 안내

스마트워크를 사내에 도입하려는 기관이나 회사는 문의 바랍니다.



Hi 클라우드 (심재우 지음)

심재우 (에스비컨설팅 대표)

학력

- 아주대학교 기계공학과
- 아주대학원 기계공학과 (석사 - 구조해석 전공)

경력

- **현대자동차 연구소** - 5년
 - 자동차 바디 설계, 연구 및 개발 (울산 연구소)
 - 자동차 엔진 시험, 연구 및 개발 (마북리 연구소)
 - 구조해석
- **General Electric (U.S.A.)** - 8년
 - 글로벌 비즈니스 수행 (미국, 일본, 유럽)
 - B2B마케팅, B2B세일즈, 기획, 프로젝트 매니지먼트, 연구, 개발, 교육 업무
 - 엔지니어링 플라스틱 범퍼 개발 및 세일즈 - 12개 차종 21개 모델 (세계 최고 기록)
 - 연간 300억 원 세일즈 매출 기록 (1991~1996년도)
 - 3차례에 걸쳐 Awards 수상
- 아주대학교 경영대학원 겸임교수
- CEO컨설팅그룹 대표
- 기업 기술 가치 평가사 및 전문위원
- 타운미팅/CAP/액션러닝/NPS 마스터코치
- SNS, 소셜웹, 스마트워크, 스마트티칭 전문가
- **인셀랩(Insight SELLing Lab) 상담능력검사 개발자**
- **CRM 전문가 - 인사이트 셀링 App 개발자**
- **인사이트 셀링 고객상담/제안전략/협상전략/코칭/프레젠테이션 교육 프로그램 개발 및 퍼실리테이터**
- "경영전략리더 만들기", 하이퍼포머 만들기, "면접전문가 만들기" 마스터코치
- **미국/영국 허스웨이트 한국 파트너 및 SPIN 세일즈/코칭/전략 프로그램 국제공인퍼실리테이터**
- **미국 CEB 한국 파트너 및 챌린저 세일/코칭 프로그램 국제공인퍼실리테이터**
- **독일 Leverage People 한국파트너 및 고객관리/기회관리 국제공인퍼실리테이터**
- **독일 Cevey Consulting 한국파트너 및 ideal Sales Discussion(ISD) 국제공인퍼실리테이터**
- 31년간의 비즈니스 및 컨설팅 업무 경험 - 세일즈, 마케팅, 기획, 협상, 교육, 기술, 개발, 프로젝트 매니징, 프레젠테이션, 코칭
- 42가지의 비즈니스 역량 교육 프로그램 개발 및 교육
- 24종의 비즈니스 역량 저서 출간
- 이러닝 집필 및 튜터링
 - GE처럼 커뮤니케이션 하라-타운미팅 퍼실리테이션 (삼성SDS)
 - 프로 컨설턴트의 전략기획 스킬 - 이글아이 전략 (삼성SDS)
 - PM을 위한 성공조직의 변화관리 비법! GE CAP (텔스크)
 - 스마트워크 완전 정복 (더난콘텐츠그룹)
- 기업문화 혁신을 위한 타운미팅 및 CAP(변화 가속화 프로세스) 컨설팅 및 퍼실리테이션
 - 두산중공업, 농심그룹, 하나금융그룹, 삼성생명, SK텔레콤, 현대제철, 효성, 한솔교육, 하나은행, 두산엔진, 푸르덴셜 외 다수
- 퍼실리테이터 양성 - 두산중공업(200명), 농심그룹(150명), 두산엔진(100명), SK텔레콤(100명), 하나은행(200명) 동양증권(50명), 한솔교육(200명), 윙풍(50명), 현대백화점, 현대해상, AVL, 마이다스아이티, 외
- **에스비컨설팅(www.sbconsulting.kr) 대표 (18년)**

 010-2397-5734
 jaiwshim@gmail.com
 www.linkedin.com/in/jaiwshim
 facebook.com/jaiwshim
 twitter.com/ideastorming
 www.sbconsulting.co.kr



세계 5개국 "한국파트너 및 국제공인퍼실리테이터 (ICF)"









심재우 (에스비컨설팅 대표)

기업의 핵심인재들에게 글로벌 비즈니스 역량을, CEO에게 글로벌 리더십을 가르치는 글로벌 인재육성 전문가이며, 기업을 열린조직문화로 바꾸고 혁신시키는 변화관리전문가이다. GE와 현대자동차를 포함한 26년간의 글로벌 비즈니스 경험으로 다국적기업과 대기업 임직원들을 대상으로 핵심인재 양성을 위해, GE방식의 비즈니스 역량교육, 컨설팅 및 트레이닝을 실시하고 있으며, 두산중공업, 농심그룹, 삼성생명 등의 기업을 열린 조직문화로 바꾸는 변화혁신 프로그램인 GE의 워크아웃-타운미팅을 컨설팅하고 있으며, 수 많은 퍼실리테이터들을 양성하고 있다.

비즈니스 작가가 되려는 사람들에게는 집필법을, 기업의 리더와 임원들에게는 글로벌리더십과 비즈니스 설득에 관하여 1대1로 코칭하고 있고, 여러 기업의 신입사원 대상의 교육 노하우와 경험으로 초일류기업의 취업경쟁력을 높이는 명품취업 준비생들을 훈련시키고 있다.

세계적인 세일즈 교육기관인 미국 허스웨이트(Huthwaite)의 국제공인강사로 다국적기업들을 대상으로 SPIN세일즈, SPIN 전략, SPIN코칭, 프로스펙팅 교육도 실시하고 있다.

저서

- | | |
|---|------------------|
| 1. "잭 웰치처럼 프레젠테이션하라" | [더난출판, 2004] |
| 2. "GE처럼 커뮤니케이션 하라" | [일빛, 2004] |
| 3. "세일즈 커뮤니케이션 및 질문 스킬 가이드북" | [베링거인겔하임, 2004] |
| 4. "잭 웰치의 세일즈 노트" | [청년정신, 2005] |
| 5. "GE의 변화리더십 101" | [랜덤하우스중앙, 2006] |
| 6. "MBA에서도 가르쳐 주지 않는 프레젠테이션" | [비즈니스북스, 2006] |
| 7. "GE 미팅기술 101" | [랜덤하우스중앙, 2006] |
| 8. "GE의 핵심인재는 어떻게 단련되는가" | [스마트 비즈니스, 2006] |
| 9. "기획서 & 문서작성 가이드" | [바른지식, 2008] |
| 10. "허스웨이트 SPIN 세일즈 전략과 코칭" | [에스비컨설팅, 2008] |
| 11. "GE CAP, 팀장에게 CAP 씌우기" | [에스비컨설팅, 2008] |
| 12. "타운미팅 커뮤니케이션" | [펜하우스, 2008] |
| 13. "당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 3 - 세일즈 전략과 협상" | [김앤김북스, 2008] |
| 14. "당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 4 - 세일즈 관리과 코칭" | [김앤김북스, 2008] |
| 15. "구직의 즐거움" | [스마트비즈니스, 2009] |
| 16. "KISS 프레젠테이션" | [비즈니스북스, 2009] |
| 17. "퍼플마켓을 만드는 이글아이 전략" | [SB컨설팅, 2010] |
| 18. "글로벌 인재양성 리더십 파이프라인" | [SB컨설팅, 2010] |
| 19. "인터러빙 1, 스토리텔링 소통의 기술" | [SB컨설팅, 2010] |
| 20. "인터러빙 2, 설득 소통의 기술" | [SB컨설팅, 2010] |
| 21. "인터러빙 3, 질문 소통의 기술" | [SB컨설팅, 2010] |
| 22. "YOU&I 화법으로 시작하라" | [인텔리전스, 2011] |
| 23. "Hi, 클라우드" | [더난콘텐츠그룹, 2012] |
| 24. NPS(순추천고객지수) 궁극적 질문에 대답하기 | [인텔리전스, 2014] |

교육 프로그램

- | | |
|---|--|
| 1. SNS와 소셜 웹, 페이스북 교육 안내 | 21. 아이디어스토밍 - 문제해결 퍼실리테이션 (일반미팅) |
| 2. 스마트워크와 온라인 협업도구 교육 | 22. CAP(변화가속화 프로세스) |
| 3. SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법 | 23. 전략적 협상 |
| 4. 디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정 | 24. 창발적 강의 스킬 |
| 5. 스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육 과정 | 25. 글로벌 CEO 리더십 코칭 |
| 6. 클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육 과정 | 26. 성장리더십과 코칭 |
| 7. 프레젠테이션 / 키스 프레젠테이션 (이미지스토밍) / 프레지(Prezi) | 27. 하이퍼포머 만들기 - 직원 역량 개발 및 성장 코칭전략 |
| 8. 설득 커뮤니케이션 | 28. 경영전략 리더 만들기 - 이글아이 전략 |
| 9. 유앤아이(YOU&I) 화법 | 29. 멘토링 |
| 10. B2B 인사이트 셀링 | 30. 리더십 파이프라인 시스템 개발 |
| 11. B2B 인사이트 셀링 전략 | 31. 비즈니스 스토리텔링 |
| 12. 창의성과 비주얼 씽킹 | 32. 워크샵/식스시그마 타운미팅 방식으로 진행하기 |
| 13. 창의적 협업과 집단창의력 | 33. 다국적기업 세일즈로 취업하기 |
| 14. 문서작성 (기획서 / 제안서) | 34. "취강(취업경쟁력 강화) A1 프로젝트" 과정 |
| 15. B2B 마케팅 | 35. 채용면접관/입학사정관/선발면접관을 위한 "10 10 10 면접" 스킬 |
| 16. 성장 전략을 위한 1시간 기획서(1 Hour Plan) | 36. 5일만에 끝내는 100전 100승 취업 비법 |
| 17. 프로젝트 매니지먼트 | 37. 대학교수와 직원들을 위한 취업진로 지도자 교육 |
| 18. 세일즈 코칭 | 38. NPS(순추천고객지수) 기본 교육 |
| 19. 비즈니스 코칭 | 39. 아이패드로 프레젠테이션 하기 |
| 20. 문제해결 퍼실리테이션 (타운미팅) | 40. SMA (Sales & Marketing Academy : 세일즈 & 마케팅 아카데미) |

고객사 리스트

외국계기업



국내기업



특화 교육 프로그램



교육 프로그램

1. SNS와 소셜 웹, 페이스북 교육 안내
2. 스마트워크와 온라인 협업도구 교육
3. SNS와 소셜 네트워크를 통한 인맥관리법
4. 디지털 스토리텔링과 UCC 동영상 제작 과정
5. 스마트폰용 앱 셋팅 및 사용법 교육 과정
6. 클라우드 컴퓨팅과 온라인 협업도구 교육 과정
7. 프레젠테이션 / 키스 프레젠테이션 (이미지스토밍) / 프레지(Prezi)
8. 설득 커뮤니케이션
9. 유앤아이(YOU&I) 화법
10. 인사이트 셀링
11. 인사이트 셀링 전략
12. 창의성과 비주얼 씽킹
13. 창의적 협업과 집단창의력
14. 문서작성 (기획서 / 제안서)
15. B2B 마케팅
16. 성장 전략을 위한 1시간 기획서(1 Hour Plan)
17. 프로젝트 매니지먼트
18. 세일즈 코칭
19. 비즈니스 코칭
20. 문제해결 퍼실리테이션 (타운미팅)
21. 아이디어스토밍 - 문제해결 퍼실리테이션 (일반미팅)
22. CAP(변화가속화 프로세스)
23. NPS (순추천고객지수)
24. 전략적 협상
25. 창발적 강의 스킬
26. 글로벌 CEO 리더십 코칭
27. 성장리더십과 코칭
28. 하이퍼포머 만들기- 직원 역량 개발 및 성장 코칭전략
29. 경영전략 리더 만들기 - 이글아이 전략
30. 멘토링
31. 리더십 파이프라인 시스템 개발
32. 비즈니스 스토리텔링
33. 워크샵/식스시그마 타운미팅 방식으로 진행하기
34. 다국적기업 세일즈로 취업하기
35. "취강(취업경쟁력 강화) A1 프로젝트" 과정
36. 채용면접관/입학사정관/선발면접관을 위한 "10 10 10 면접" 스킬
37. 5일만에 끝내는 100전 100승 취업 비법
38. 대학교수와 직원들을 위한 취업진로 지도자 교육
39. NPS(순추천고객지수) 기본 교육
40. 아이패드로 프레젠테이션 하기
41. SMA (Sales & Marketing Academy : 세일즈 & 마케팅 아카데미)
42. 인셀랩(InSellLab) 상담능력검사

스마트워크 & 워크스마트 도입 컨설팅

저서

- “잭 웰치처럼 프레젠테이션하라” [더난출판, 2004]
- “GE처럼 커뮤니케이션 하라” [일빛, 2004]
- “세일즈 커뮤니케이션 및 질문 스킬 가이드북” [베링거인겔하임, 2004]
- “잭 웰치의 세일즈 노트” [청년정신, 2005]
- “GE의 변화리더십 101” [랜덤하우스중앙, 2006]
- “MBA에서도 가르쳐 주지 않는 프레젠테이션” [비즈니스북스, 2006]
- “GE 미팅기술 101” [랜덤하우스중앙, 2006]
- “GE의 핵심인재는 어떻게 단련되는가” [스마트 비즈니스, 2006]
- “기획서 & 문서작성 가이드” [바른지식, 2008]
- “허스웨이트 SPIN 세일즈 전략과 코칭” [에스비컨설팅, 2008]
- “GE CAP, 팀장에게 CAP 씌우기” [에스비컨설팅, 2008]
- “타운미팅 커뮤니케이션” [펜하우스, 2008]
- “당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 3 - 세일즈 전략과 협상” [김앤김북스, 2008]
- “당신의 세일즈에 SPIN을 걸어라 4 - 세일즈 관리과 코칭” [김앤김북스, 2008]
- “구직의 즐거움” [스마트비즈니스, 2009]
- “KISS 프레젠테이션” [비즈니스북스, 2009]
- “퍼플마켓을 만드는 이글아이 전략” [SB컨설팅, 2010]
- “글로벌 인재양성 리더십 파이프라인” [SB컨설팅, 2010]
- “인터러빙 1, 스토리텔링 소통의 기술” [SB컨설팅, 2010]
- “인터러빙 2, 설득 소통의 기술” [SB컨설팅, 2010]
- “인터러빙 3, 질문 소통의 기술” [SB컨설팅, 2010]
- “YOU&I 화법으로 시작하라” [인텔리전스, 2011]
- “Hi, 클라우드” [더난콘텐츠그룹, 2012]
- NPS(순추천고객지수) 궁극적 질문에 대답하기 [인텔리전스, 2014]



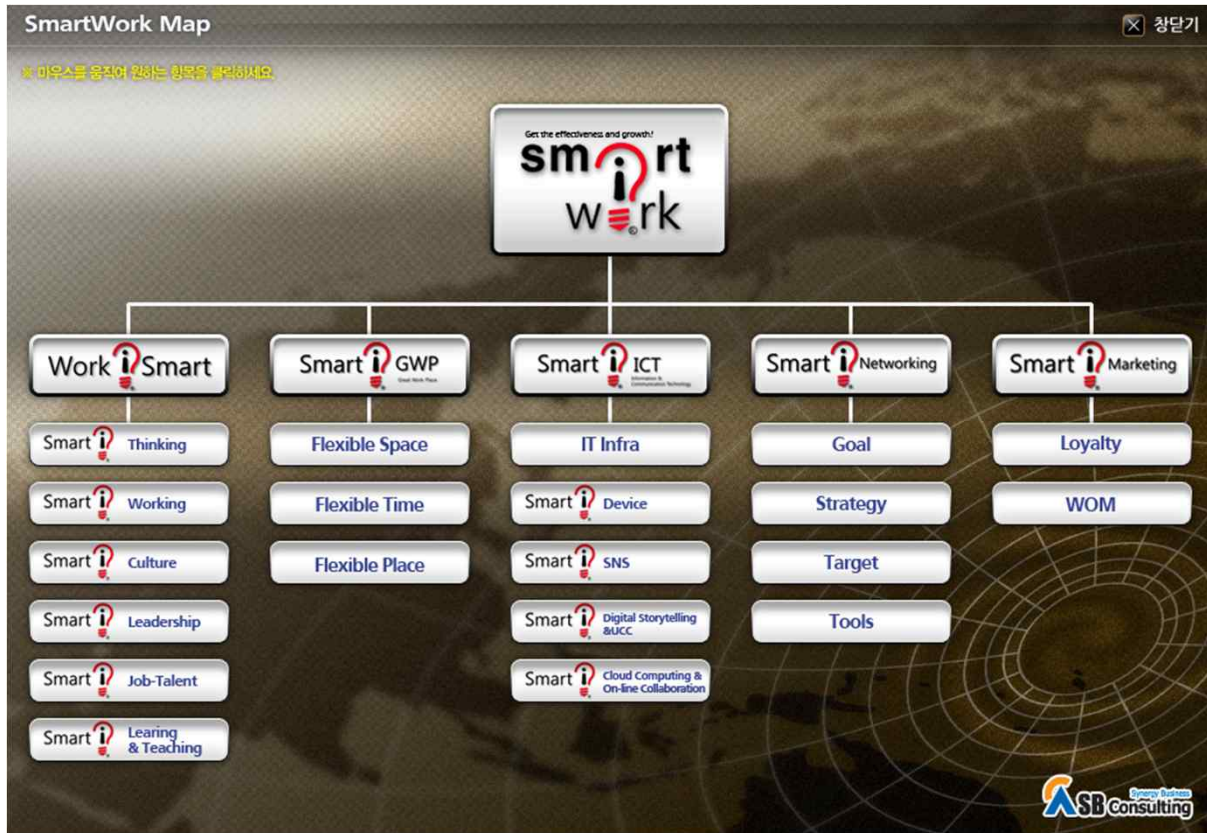
이러닝 과정 : 성공 비즈니스를 위한 스마트워크



LEARNING MAP

<h3>스마트워크의 시작</h3>	<h3>스마트워크 실사를 위해 준비할 스킬 (회사와 개인)</h3>	<h3>스마트워크 협업에 필요한 스킬 (리더와 팀원) - 워크스마트</h3>
<ol style="list-style-type: none"> 1 스마트워크의 정의 2 해외 스마트워크 현황 3 국내 스마트워크 현황 4 워크스마트 5 스마트러닝 및 모바일러닝 	<ol style="list-style-type: none"> 6 소셜 네트워킹과 SNS 7 클라우드 컴퓨팅 및 온라인 협업도구 8 스마트워크를 위한 변화관리 도구 - CAP 9 변화 활동을 위한 프로젝트 매니지먼트 스킬 10 고객로열티를 높이는 순고객추천지수 - NPS 11 유기적 성장 시스템 구축하기 - IB, ACFC 	<ol style="list-style-type: none"> 12 비즈니스 전략 스킬 - 이글아이 13 프레젠테이션 스킬 - KISS 14 부하를 육성하는 하이퍼포머 코칭 스킬 - NSCS 15 창의적 문제해결을 위한 퍼실리테이션 스킬-아이디어스토밍(1) 16 창의적 문제해결을 위한 퍼실리테이션 스킬-아이디어스토밍(2)

스마트워크 맵(Smartwork Map)



http://www.sbconsulting.kr/smartwork_map.php#a



<http://facebook.com/smartworking>



페이스북 페이지



<http://facebook.com/facilitation>



<http://facebook.com/jobfinding>



핀터레스트

<http://pinterest.com/jaiwshim>

