

MARKETING

Beyond AI

연간 교육 일정

마케팅 연간 교육 일정

문의 | (02)724-1107, 1109, 1813

과정명	교육기간		교육비(만원)		교육일											
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
마케팅 일반																
[자격과정] 마케팅관리사	10	60	165	185			3.7-5.16			6.13-9.5				10.17-12.19		
가격결정 및 프로모션 실무 ON&OFF	3	18	60	66				21-23		16-18				22-24		
그들이 온다! MZ세대 취향저격 마케팅 가이드 ON&OFF	1	7	27	29						12		8			21	
기획에서 편집까지 유튜브마케팅 올인원 class	1	7	27	29	24			1	21	30				16	27	4
마케팅의 판도를 바꾼다! 마케팅 AI(ChatGPT)의 모든 것	1	7	27	29		6			14		16		17	31		
마켓 6.0 트렌드 읽기 ON&OFF	1	7	27	29				17				7		2		
시장이 원하는 상품기획실무 ON&OFF	3	18	60	66		26-28					7-9				24-26	
신사업 발굴 마케팅 실무	3	20	63	69			24-26		28-30							15-17
알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)	3	20	63	69		12-14	10-12		28-30	25-27			1-3	13-15		3-5
알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)(지역)	3	20	63	69				21-23 (대전)	7-9 (부산)						10-12 (대구)	
하루만에 끝나는 라이브 커머스	1	7	27	29				30					30			
마케팅 전략																
3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략 ON&OFF	2	14	51	57			13-14		26-27				18-19		26-27	
B2B마케팅전략기획 ON&OFF	3	18	60	66									10-12		5-7	
B2B마케팅전략기획(지역)	3	18	60	66										20-22 (대전)/ 27-29 (부산)		
New Media 마케팅 전략 ON&OFF	3	18	60	66			24-26				28-30		22-24		17-19	8-10
New트렌드 분석과 마케팅 대응전략 ON&OFF	1	7	27	29					14		17		16		6	
디지털 마케팅 커뮤니케이션 ON&OFF	2	14	51	57		3-4			22-23				4-5		20-21	
마케팅전략기획 ON&OFF	3	20	63	69			17-19			16-18					10-12	
소비자 심리 및 행동 분석 ON&OFF	2	14	51	57				29-30		12-13			18-19			
소비자 심리 및 행동 분석(지역)	2	14	51	57						23-24 (부산)			8-9 (대전)			
소셜미디어 활용, 트렌디한 마케팅 전략의 모든 것 (ChatGPT 활용)	1	7	27	29			18		12				17			
해외시장(글로벌) 마케팅 실무 (ChatGPT 활용) NEW	2	14	51	57								7-8		30-31		

※ 상기 내용은 개설여부, 고용보험 적용여부등 변경이 있을 수 있으므로 교육 신청 시 www.kpc.or.kr에서 확인 하시기 바랍니다.
※ 상기 과정은お客様の 요청시 상호협의하여 맞춤형 위탁교육으로도 실시 할 수 있습니다.

영업 연간 교육 일정

문의 | (02)724-1107, 1109, 1813

과정명	교육기간		교육비(만원)		교육일											
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
영업전략																
B2B영업입문 ON&OFF	2	14	51	57		17-18		28-29		12-13		21-22	25-26			18-19
B2B영업입문(지역)	2	14	51	57								22-23 (부산)				
B2B영업제한 및 전략 ON&OFF	3	18	60	66		19-21		14-16		2-4						15-17
고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)	2	14	51	57				17-18	12-13	2-3	23-24		8-9			
고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)(지역)	2	14	51	57			13-14 (천안)		29-30 (대구)		10-11 (대전)					11-12 (부산)
기술영업실무 ON&OFF	2	14	51	57				21-22						16-17		
기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략	3	18	60	66			5-7			23-25		11-13	9.29- 10.1			
기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략(지역)	3	18	60	66						9-11 (대전)					10-12 (부산)	
빅데이터 활용 영업전략 수립 ON&OFF	2	14	51	57				9-10		26-27				20-21	13-14	
세일즈 프레젠테이션 완전정복	2	14	51	57			20-21		29-30							22-23
세일즈 프레젠테이션 완전정복(지역)	2	14	51	57									15-16 (대구)			
실전영업협상론	2	14	51	57							21-22				3-4	
실전영업협상론(지역)	2	14	51	57									22-23 (대전)			
영업기획실무	3	20	63	69			26-28		19-21		21-23		3-5	27-29		
영업기획실무(지역)	3	20	63	69						18-20 (대구)					3-5 (대전)	15-17 (부산)
영업마인드혁신전략	2	14	51	57					22-23	16-17						11-12
영업마인드혁신전략(지역)	2	14	51	57									1-2 (부산)			
영업목표설정 및 달성전략	3	18	60	66		5-7			28-30				10-12			
영업사원역량강화	3	20	63	69		12-14	10-12	2-4	7-9	9-11	9-11	25-27	22-24		10-12	8-10
영업사원역량강화(지역)	3	20	63	69			5-7 (대구)	21-23 (부산)	21-23 (대전)				10-12 (대구)		24-26 (부산)	
해외영업실무 ON&OFF	2	14	51	57			12-13		27-28		30-31		1-2			
영업관리																
성과창출형 영업관리지역량강화	3	20	63	69		19-21		2-4				20-22			26-28	
성과창출형 영업관리지역량강화(지역)	3	20	63	69				14-16 (대구)		2-4 (부산)						8-10 (대전)
영업관리입문(영업지원부서대상) ON&OFF	2	14	51	57		24-25		7-8	15-16		17-18	18-19		13-14		1-2
영업관리입문(영업지원부서대상)(지역)	2	14	51	57					26-27 (대구)					16-17 (천안)	13-14 (부산)	
영업이익분석 및 성과관리 실무	2	14	51	57		3-4		10-11			7-8			30-31		18-19
영업 갈등관리 커뮤니케이션 NEW	1	7	27	29				24					19		20	
영업지원																
매출을 올리는 영업 상담 스킬	2	14	51	57			24-25		7-8					1-2		
매출을 올리는 영업 상담 스킬(지역)	2	14	51	57				8-9 (천안)		26-27 (대구)		21-22 (부산)	25-26 (대구)			
매출채권관리실무 ON&OFF	3	20	63	69	20-22		4-6			9-11		27-29	10-12	15-17		
매출채권관리실무(지역)	3	20	63	69				2-4 (부산)						27-29 (대전)		10-12 (부산)/ 17-19 (대구)
영업정보분석실무(Excel활용)	3	18	60	66	15-17		17-19		19-21		14-16		15-17		10-12	
회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서) ON&OFF	3	20	63	69				14-16		16-18	14-16		22-24	20-22		22-24
회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서)(지역)	3	20	63	69						9-11 (천안)		20-22 (대구)	1-3 (부산)			

※ 상기 내용은 개설퍼부, 고용보험 적용여부등 변경이 있을 수 있으므로 교육 신청 시 www.kpc.or.kr에서 확인 하시기 바랍니다.

※ 상기 과정은お客様の 요청시 상호협의하여 맞춤형 위탁교육으로도 실시 할 수 있습니다.

DATA 분석 연간 교육 일정

문의 | (02)724-1107, 1109, 1813

과 정 명	교육기간		교육비(만원)		교육일													
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월		
DATA 분석																		
GOOGLE Analytics를 활용한 마케팅 인사이트	ON&OFF	1	7	27	29	24		31			20	22		15	30		5	
데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용)		3	20	63	69			5-7			2-4				13-15			
디지털 광고, 실행에서 분석까지	ON&OFF	2	14	51	57				7-8		4-5			25-26			22-23	
마케팅데이터분석 및 시각화		3	20	63	69			4-6				28-30		1-3				
마켓센싱 역량강화(시장기회창출)		2	14	51	57				17-18					8-9		3-4		
빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)	ON&OFF	3	18	60	66		24-26		14-16		9-11		18-20			5-7		
알기쉬운 마케팅통계분석 입문	ON&OFF	2	14	51	57					22-23			7-8		23-24	24-25		
전략기획을 위한 수요예측 실무 (Excel 활용)		3	20	63	69			19-21			23-25					17-19		

※ 상기 내용은 개설여부, 고용보험 적용여부등 변경이 있을 수 있으므로 교육 신청 시 www.kpc.or.kr에서 확인 하시기 바랍니다.
※ 상기 과정은 고객사의 요청시 상호협의하여 맞춤형 위탁교육으로도 실시 할 수 있습니다.

홍보·브랜드 연간 교육 일정

문의 | (02)724-1107, 1109, 1813

과 정 명	교육기간		교육비(만원)		교육일													
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월		
홍보·브랜드																		
노브랜드 시대의 브랜드개발	ON&OFF	2	14	51	57			24-25					8-9		3-4			
브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션	ON&OFF	3	18	60	66			26-28			21-23	25-27		27-29		1-3		
스토리노믹스를 활용한 마케팅기획 (브랜드 마케팅)		1	7	51	57			1		26		18	26					
언론홍보 보도자료 작성 (ChatGPT 활용)	ON&OFF	1	7	27	29	23		17	28	27		4		4	15	13	4	
홍보기획 및 실행전략	ON&OFF	3	20	63	69	15-17		2-4		6.30-7.2					3-5	15-17		
AI를 활용한 홍보 및 위기관리	NEW	1	7	27	29						19		28					
원페이지 광고 기획서 작성법	NEW	1	7	27	29			20				17						

※ 상기 내용은 개설여부, 고용보험 적용여부등 변경이 있을 수 있으므로 교육 신청 시 www.kpc.or.kr에서 확인 하시기 바랍니다.
※ 상기 과정은 고객사의 요청시 상호협의하여 맞춤형 위탁교육으로도 실시 할 수 있습니다.

연간 교육체계도

마케팅 전략/ 마케팅 일반 교육체계도

	사원 1~2년	주임 3~4년	대리 5~7년	과장 8~11년	차장 12~15년	부장 16~18년	임원급 19년 이상
마케팅 전략	소비자 심리 및 행동 분석 소비자의 세대별 선호 및 소비자에게 선택 받는 브랜딩 및 광고에 대한 이해						
	3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략 디지털 전환 시대에 필요한 새로운 마케팅 역량 및 전략 학습						
	New트렌드 분석과 마케팅 대응전략 유행 현상 속에 숨겨진 소비 가치의 본질 탐구와 실습						
	New Media 마케팅 전략 뉴미디어 전문성 향상과 마케팅 활용법 학습						
	소셜미디어 활용, 트렌디한 마케팅 전략의 모든 것(ChatGPT 활용) 디지털 마케팅의 트렌드와 핵심 요소 이해			▶LIVE			
				디지털 마케팅 커뮤니케이션 새로운 디지털 마케팅 심층 분석과 전략적 활용			
				B2B마케팅전략기획 B2B 마케팅 기획 및 실행 능력 강화			
				마케팅전략기획 시장과 소비자에 적합한 마케팅 콘셉트 개발			
			해외시장(글로벌) 마케팅 실무 (ChatGPT 활용) 글로벌 공급망 이슈 및 해외시장 동향과 마케팅 전략수립 방법 학습				
마케팅 일반	[자격과정] 마케팅관리사 마케팅 이론에서 실천까지 마스터						
	마케팅의 판도를 바꾼다! 마케팅 AI(ChatGPT)의 모든 것 마케팅 인공지능 툴을 활용한 효율적인 마케팅 전략 수립						
	알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용) 마케팅의 역할 학습 및 실습						
				마켓 6.0 트렌드 읽기 필립 코틀러의 마켓 6.0 관점으로 마케팅에 대한 새로운 시야 학습			
				그들이 온다! MZ세대 취향저격 마케팅 가이드 MZ세대 마케팅 전략과 트렌디한 미디어 채널의 특징 학습			
				신사업 발굴 마케팅 실무 마켓 데이터 분석을 통한 새로운 시장에서의 효과적인 사업 발굴			
				가격결정 및 프로모션 실무 가격 결정의 종합적인 요인 분석			
				기획에서 편집까지 유튜브마케팅 올인원 class 유튜브 영상의 기획, 편집의 핵심 포인트 이해			
				하루만에 끝내는 라이브 커머스 라이브 커머스의 이해와 실습			
				시장이 원하는 상품기획실무 상품경쟁력 확보를 위한 현장의 중요 요소 이해			

영업관리 / 영업전략 / 영업지원 교육체계도

	사원 1~2년	주임 3~4년	대리 5~7년	과장 8~11년	차장 12~15년	부장 16~18년	임원급 19년 이상
영업 관리	영업관리입문(영업지원부서대상) 영업지원파트 인력의 영업지식과 스킬 함양						
	영업 갈등관리 커뮤니케이션 영업상황에서 발생하는 갈등 관리 기법 학습						
			영업이익분석 및 성과관리 실무 재무제표를 활용한 영업활동 성과지표 분석하여 영업이익 제고를 위한 전략 수립				
				성과창출형 영업관리자역량강화 영업관리자로서 갖추어야 할 노하우와 전문성, 그리고 리더십 학습			
영업 전략	영업마인드혁신전략 영업 전문가가 되기 위한 마인드셋						
	B2B영업입문 B2B영업환경에 필요한 지식과 기술 습득						
	고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션) 신규 고객과 충성 고객을 만드는 커뮤니케이션 스킬						
	영업사원역량강화 영업 이론 학습과 자신만의 차별화 포인트 구축						
	영업목표설정 및 달성전략 영업목표를 달성하기 위한 구체적인 전략과 전술을 도출						
	실전영업협상론 효과적인 협상 노하우 체득과 활용능력 강화						
	영업기획실무 전략적 영업기획과 정보분석에 대한 이해						
	해외영업실무 해외 시장 공략을 위한 마케팅 및 고객 대응 전략 습득						
	기술영업실무 고객사의 기술 분석 및 자사의 기술을 더 매력적으로 영업하는 스킬 습득						
	기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략 과학적인 분석을 통한 신규고객 및 시장 분석						
			빅데이터 활용 영업전략 수립 빅데이터를 활용하여 수집된 데이터를 영업전략을 수립하는데 활용 하는 방법 학습				
			B2B영업제안 및 전략 기업을 고객으로 하는데 특화된 영업전략을 학습				
			세일즈 프레젠테이션 완전정복 차별화된 프레젠테이션을 학습하여 목표 영업수주를 달성				
영업 지원	매출을 올리는 영업 상담 스킬 고객 감동을 실현하는 영업 상담 스킬						
	회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서) 우량고객 발굴 및 거래처 관리를 위한 회계·세무 기초 학습						
			매출채권관리실무 채권관리를 통해 채권사고 사전 예방 및 사후 관리 방법론 학습				
			영업정보분석실무(Excel활용) 엑셀을 통한 과학적 영업 정보 분석 방법론 학습				

DATA 분석 교육체계도

	사원 1~2년	주임 3~4년	대리 5~7년	과장 8~11년	차장 12~15년	부장 16~18년	임원급 19년 이상
DATA 분석	알기쉬운 마케팅통계분석 입문 통계 조사 계획 수립과 데이터 도출						
		GOOGLE Analytics를 활용한 마케팅 인사이트 구글 애널리틱스의 기능과 활용법 습득					
			디지털 광고, 실행에서 분석까지 디지털 광고의 특성 분석과 마케팅 계획 수립				
				데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용) 고객 데이터 분석을 통한 고객 분류와 가치 창출			
					마케팅데이터분석 및 시각화 데이터 구조 이해와 시각화 구현		
						마켓센싱 역량강화(시장기회창출) 마케터로서 갖추어야 할 역량 이해	
							빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용) 빅데이터에 대한 핵심 비즈니스 전략 이해
							전략기획을 위한 수요예측 실무 (Excel 활용) 각종 분석 기법과 모델로 컨설팅 노하우 습득

홍보·브랜드 교육체계도

	사원 1~2년	주임 3~4년	대리 5~7년	과장 8~11년	차장 12~15년	부장 16~18년	임원급 19년 이상
홍보 브랜드	원페이지 광고 기획서 작성법 고객사에게 매력적인 광고 기획서 작성 방법 학습						
		언론홍보 보도자료 작성 (ChatGPT 활용) 글쓰기 전략과 지면 분석을 통한 보도자료 작성					
			AI를 활용한 홍보 및 위기관리 인공지능 툴을 활용하여 콘텐츠 마케팅 및 위기관리 방법 학습				
				스토리노믹스를 활용한 마케팅기획 (브랜드 마케팅) 스토리텔링의 중요성 파악과 효과적인 슬로건 설계			
					노브랜드 시대의 브랜드개발 브랜드 개발 및 관리의 구체적인 프로세스 파악		
						홍보기획 및 실행전략 홍보업무의 실무 운용 기법 습득	
							브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션 소비자와 트렌드 분석을 통해 히트 브랜드 개발 역량 배양

Marketing

Beyond AI

기획에서 편집까지 유튜브마케팅 올인원 Class

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상가 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- 유튜브 영상의 기획, 편집의 핵심 포인트 이해
- 유튜브 알고리즘을 이해하여 최적의 기획을 할 수 있는 인사이트 확보
- 유튜브 스튜디오의 기능 이해

연관

추천 과정

기타연관

- 디지털 마케팅 커뮤니케이션
- 디지털 광고, 실행에서 분석까지

교육일정

1차	1.24(금)	서울
2차	4.1(화)	
3차	5.21(수)	
4차	6.30(월)	
5차	10.16(목)	
6차	11.27(목)	
7차	12.4(목)	

주요내용

1일차

유튜브란?

- 유튜브 이해하기: 검색엔진으로서의 유튜브
- 동영상 검색 강화로 인한 변화

유튜브 영상촬영

- 유튜브 영상제작 입문
- 영상 촬영 노하우
- 썸네일 제작

메타데이터

- 영상 업로드 메타데이터
- 키워드 찾기
- 키워드를 활용한 메타데이터 적용
- 유튜브에서 싫어하는 영상

유튜브 계정 세팅

- 개인 채널과 브랜드 채널
- 프로필 제작

유튜브 영상편집

- 효과적인 영상편집을 위한 팁
- 영상편집 프로그램 비교분석
- 브루를 통한 자막생성

마케팅의 판도를 바꾼다! 마케팅 AI(ChatGPT)의 모든 것

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상가 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- 생성 AI(ChatGPT)의 현재와 미래 파악
- ChatGPT가 마케팅에 가져올 변화 통찰
- AI를 활용한 콘텐츠 생성
- AI를 활용한 콘텐츠 검증

연관

추천 과정

선수추천

- 디지털 마케팅 커뮤니케이션

교육일정

1차	2.6(목)	서울
2차	5.14(수)	
3차	7.16(수)	
4차	9.17(수)	
5차	10.31(금)	

주요내용

1일차

마케팅 비즈니스를 한다면 반드시 알아야 할 'ChatGPT가 가져올 미래'

- ChatGPT가 바꾸는 마케팅 및 일자리의 변화
- 원하는 결과를 얻는 ChatGPT 프롬프트 (명령어) 구성 역량
- 마케팅에서 바로 써먹는 ChatGPT 활용 프롬프트

마케팅 업무능력을 높여주는 인간과 인공지능의 협업 트렌드

- 마케팅에 도움되는 다양한 AI 알아보기 (ChatGPT / DALL·E / 휘튼 / 노션 AI, VCAT, 그 외 최근 화두가 되고 있는 새로운 마케팅 AI)

(실습 1) AI(ChatGPT) 활용 마케팅 실무

- AI(ChatGPT)를 마케팅에 적용해보자
- 1) 소셜 미디어 콘텐츠 생성 및 관리하기
- 2) 마케팅 기획에 딱 맞는 캠페인 이미지 생성해보기
- 3) URL만으로 광고 동영상 등 다양한 마케팅 콘텐츠를 제작하기
- 4) 그 외 마케팅 효율을 높이는 다양한 AI를 사용하기 위한 가이드라인

(실습 2) 검색엔진에게 AI가 생성한 글이 스팸 처리되지 않으려면?

마케팅 인사이트를 얻기 위한 ChatGPT 활용 사례 분석

- Generative AI를 둘러싼 경쟁의 서막: 구글 vs MS
- 그래서, 마케팅은 어디로 가는가?
- 마케팅, Generative AI의 활용 방안을 고민하라

알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육일정

교육비 정상가 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 마케팅의 기본적인 핵심 포인트 이해
- 고객중심 시장에서 필수적으로 알아야 할 마케팅의 역할 학습 및 실습
- 마케팅에 대한 기본적 지식과 실무활용 전략 프로세스에 대한 체계적 학습

연관 후수추천

- [자격과정] 마케팅관리사
- 소비자 심리 및 행동 분석

추천 과정 기타연관

- B2B마케팅전략기획

1차	2.12(수) ~ 2.14(금)	서울
2차	3.10(월) ~ 3.12(수)	
3차	4.21(월) ~ 4.23(수)	
4차	5.7(수) ~ 5.9(금)	
5차	5.28(수) ~ 5.30(금)	서울
6차	6.25(수) ~ 6.27(금)	
7차	9.1(월) ~ 9.3(수)	
8차	10.13(월) ~ 10.15(수)	
9차	11.10(월) ~ 11.12(수)	대구
10차	12.3(수) ~ 12.5(금)	서울

주요내용

1일차	2일차	3일차
마케팅의 첫걸음 : 마케팅 정의 - 마케팅 실무자의 관점으로 돌아보기 - 마케팅 성공? 실패 사례를 통해 마케팅 감 잡기 - 마케팅 트렌드와 전략적 마케팅 계획수립의 이해	마케팅 전략과 기획, 마케팅 tool의 이해 - 마케팅 분석 기법(PEST, 3C, SWOT)을 통한 전략 방향성 확보 - 결국은 고객이다! 고객 발굴을 위한 STP전략 (with Case Study) - 상품 및 서비스 메시지의 효과적 전달을 위한 FABE 기법 마케팅 프로세스는 어떻게 이루어지는가? (4P Mix)	마케터라면 알아야 할 마케팅의 지금 - 필립코틀러가 말한 마켓 4.0이란 무엇인가? - e-marketing 전략과 프로세스 - 성공적 m-marketing을 위한 핵심전략 2025년 마케팅 트렌드의 이해 - 필립코틀러가 말하는 마케팅의 미래 (마켓 6.0)

시장이 원하는 상품기획실무

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

연관 선수추천

- 브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션

교육비 정상가 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 상품경쟁력 확보(강화)를 위한 마케팅 전체 체계의 이해
- 전체적인 체계와 개념을 알기 쉽게 현업 중심으로 명확히 이해
- 상품경쟁력 확보(강화)를 위한 핵심요소별 이해 및 현업 실무 역량 확보
- 핵심요소별 대기업 및 SME 사례 연구와 실습 (개인실습, 팀실습) 병행
- 현업 착안 사항: 신상품 기획, 판로확대 및 입점시 제안 상품
- 바로 실무에 적용할 수 있도록, 강의과정에서 이해하고 숙지 할 수 있도록 함

교육일정

1차	2.26(수) ~ 2.28(금)	서울
2차	7.7(월) ~ 7.9(수)	
3차	11.24(월) ~ 11.26(수)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
상품경쟁력강화를 위한 마케팅 프레임워크 - 상품의 경쟁력 강화를 위한 마케팅 정의, 프레임 워크 재조명, "마케팅은 가치를 개발하여 고객과 교환하는 프로세스" - 고객지향, 가치 중심의 상품 경쟁력 강화 방법 및 프로세스 상품경쟁력강화를 위한 핵심요소의 이해 - 품경쟁력확보(강화)를 위한 핵심요소 - 현업 경험 / 기업컨설팅 결과 반영 7가지 핵심요소 연구	사례 연구 및 토론 3개 사례 연구: 7개 핵심 요소 개발 및 현장 적용 사례 연구 및 토의 핵심 요소별 개발 실습 및 토론 7개 핵심 요소별 개발 방법을 적용한 실습 진행	상품경쟁력강화를 위한 현장 실무 착안 사항 - 신상품기획, 개선 업무 시 착안 사항 - 브랜드 개발 시 착안 사항 - 디자인 개발 시 착안 사항

[자격과정] 마케팅관리사

ON&OFF

- 교육기간10일 60시간
- 교육비정상가 185만원 / 회원사 165만원
- 교육목적
 - 마케팅 이론에서 실천까지 마스터
 - 마케팅플래닝 프로세스를 이해하고 관련 사례를 심도 깊게 분석함으로써 기본적인 마케팅이론을 습득
 - 마케팅 툴을 활용하여 자사 또는 관심 있는 상품의 마케팅 기획서를 직접 작성 해봄으로써 현장 응용력 증대
 - 최신 소셜미디어를 활용한 마케팅전략 이해
 - 마케팅관리사 자격증 취득을 통해 자신감 고취

- 연관추천 과정
- 선수추천
 - 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)
- 후수추천
 - 마케팅데이터분석 및 시각화
- 기타연관
 - 마케팅전략기획
 - 빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

교육일정	1차	3.7(금) ~ 5.16(금)	서울
	2차	6.13(금) ~ 9.5(금)	
	3차	10.17(금) ~ 12.19(금)	

주요내용

1일차	2일차
마케팅이란 무엇인가? - 도대체 마케팅이란 무엇인가? - 마케팅을 위한 세대와 시대에 대한 이해 2025년을 선도하는 트렌드는 무엇인가?	마케팅의 시작! STP전략 - 시장세분화를 통한 시장 찾기 - 시장 선택과 집중, 공략법 파헤치기 - 고객에게 제안할 핵심가치를 통한 포지셔닝
3일차	4일차
4P Mix의 모든 것 (1) : 소비자가 원하는 상품이란 (제품과 가격) - 성장을 위한 제품관리 전략 - 신상품 컨셉개발법 - 고객기반 제품개발 및 시장성 평가법 - 시장환경을 고려한 경쟁적 가격 전략	4P Mix의 모든 것 (2) : 어떻게 팔아야 하는가? (유통과 촉진) - 변화하는 유통환경과 대응전략 - 매출증대를 위한 결정적 한방! Viral Marketing
5일차	6일차
브랜드는 어떻게 마케팅의 무기가 되는가? - 브랜드의 정의 - 브랜드로 고객과 커뮤니케이션 하는 방법	New Media 트렌드 캐치업 1 - 마케터라면 무조건 알아야하는 유튜브 마케팅 - 유튜브 마케팅의 이해 및 실습
7일차	8일차
New Media 트렌드 캐치업 2 - 마케터라면 무조건 알아야하는 생성형 AI - Chat GPT로 바뀌는 마케팅 패러다임	마케터 이제는 데이터로 이야기하라 (데이터분석) - 통계적 검증 방법을 활용한 합리적 판단 - 분류 분석을 통한 평가 및 세분화
9일차	10일차
있어빌리티 있는 마케팅 보고서 작성 - 정보를 이미지로 바꾸는 인포그래픽 제작의 기본 - 보고서/제안서/PT에 적합한 비주얼콘텐츠 제작 실습 - 인포그래픽을 활용한 다양한 데이터/비주얼문서 제작 실습	마케팅의 미래를 묻다 : 마켓 6.0 (최종 워크샵) - 그래서 마케팅은 어디로 가는가? - 보고서, 기획부터 완성까지! - 마케팅 전략보고서 발표와 피드백

신사업 발굴 마케팅 실무

ON&OFF

교육기간

3일 20시간

교육비

정상가 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

· 신시장 기회를 발굴하기 위한
시장 분석 방법론을 배우고 실습

· 신제품을 도입해서 LONG-RUN하기 위한 개념과
방법론을 이해하고 또한 실습을 통해 체득

· 4차 산업혁명 시대에 맞는
신시장 사업발굴을 위한 실무 방법 이해

주요내용

1일차

신시장 발굴의 개념과 시장분석 방법

· 마케팅 플래닝 프로세스

· 신제품 개발 & 개척전략 분류

· 가치 피라미드-새로운 가치의 발견

· 미션 재정립(5whys 기법, 미션 선언문)

· 신시장 발굴을 위한 환경분석(3C, FAW분석)

2일차

신제품 컨셉 개발 및 수용도 조사

· 효과적인 아이디어 획득방법

· 상품 아이디어 요약 작성 실습

STP전략과 수요예측

· 신시장 발굴에서의 STP 전략

· 시장세분화의 절차, 변수
그리고 세분시장평가

· 업계 리더 유지전략과 추격자의 전략

· 시장 수요예측 및 사업성 분석

3일차

성공적인 시장 발굴 전략

· 신시장, 신사업 개발 성공의 방해요인

· 도입기 무관심 해결 위한 퍼플카우 만들기

· 캐즘을 넘어서기 위한 블루오션 창출,
가치혁신

· 경쟁을 대비하는 시스템 경쟁력 강화

새로운 디지털 전환 시대의 신시장 사업 발굴 전략

· 디지털 전환 시대의 key driver 및
주요 산업 변화

· 디지털 전환 시대 신시장 사업 발굴 접근 방식

연관

선수추천

· 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

· 데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용)

기타연관

· 전략기획을 위한 수요예측 실무 (Excel 활용)

교육일정

1차	3.24(월) ~ 3.26(수)	서울
2차	5.28(수) ~ 5.30(금)	
3차	12.15(월) ~ 12.17(수)	

마켓 6.0 트렌드 읽기

ON&OFF

교육기간	1일 7시간	연관 추천 과정	선수추천	· 3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략	
교육비	정상가 29만원 / 회원사 27만원		후수추천	· 디지털 마케팅 커뮤니케이션	
교육목적	· 코로나 팬데믹으로 인해 출현한 마켓 6.0 시장에 대한 마케팅 관점에서의 이해 · 다양한 사례 기반으로 마케팅 6.0의 핵심 개념 학습 · 마케팅 6.0 전략을 기존의 마케팅 5.0과의 비교분석을 통해 차별화 시키고, 실무 활용 방안 도출	교육일정			
			1차	4.17(목)	서울
			2차	8.7(목)	
			3차	10.2(목)	
주요내용					
1일차					
마케팅 6.0에 대한 이해		예측을 위한 데이터 마케팅		개인화를 위한 맥락 마케팅	
· 시장의 변화와 마켓 6.0의 등장		· 데이터 드리븐을 넘어선 데이터		· 맥락 마케팅을 위한	
· 마케팅 6.0의 실무적 정의		인포드 마케팅의 이해와 사례 연구		디지털 환경에서의	
· 마케팅 6.0의 핵심 구성요소		· 시장과 고객 선점을 위한		Customer journey map 이해	
		예측 마케팅과 성공 사례		· 사례로 이해하는 맥락 마케팅의	
				핵심 체크 포인트	
				마켓 6.0 시대의 증강 및	
				애자일 마케팅	
				· 휴머니티 상호작용을 위한 증강	
				마케팅의 이해와 사례 분석을 통한	
				인사이트 발굴	
				· 대규모 마케팅의 신속한 실행을	
				위한 애자일 마케팅과 프로세스	

예측을 위한 데이터 마케팅 · 데이터 드리븐을 넘어선 데이터 인포드 마케팅의 이해와 사례 연구 · 시장과 고객 선점을 위한 예측 마케팅과 성공 사례	개인화를 위한 맥락 마케팅 · 맥락 마케팅을 위한 디지털 환경에서의 Customer journey map 이해 · 사례로 이해하는 맥락 마케팅의 핵심 체크 포인트	마켓 6.0 시대의 증강 및 애자일 마케팅 · 휴머니티 상호작용을 위한 증강 마케팅의 이해와 사례 분석을 통한 인사이트 발굴 · 대규모 마케팅의 신속한 실행을 위한 애자일 마케팅과 프로세스
---	---	--

가격결정 및 프로모션 실무

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

- 교육목적
- 마케팅, 원가 및 손익 관점을 포함한 종합적 가격전략
 - 가격 전략의 유형, 가격결정에 영향을 주는 요인 이해
 - 가격결정방법 습득 및 실습
 - 판매증진을 위한 가격 전략 실행(판촉가격전략 포함)

연관
추천 과정

선수추천 · 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

교육일정

1차	4.21(월) ~ 4.23(수)	서울
2차	6.16(월) ~ 6.18(수)	
3차	10.22(수) ~ 10.24(금)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
가격전략 개요 · 회사전체 손익관점에서의 가격전략 프레임워크 · 단위당 가격구조/제조원가를 포함한 원가에 대한 기본적 이해 · 가격결정에 영향을 주는 요인들: 고객, 원가, 경쟁, 유통경로, 정부규제 등 · 손익분기점, 가격탄력성 등에 대한 개념	가격전략의 유형 및 가격결정 방법 · 가격전략의 유형 · 가격결정방법: 비용중심/고객중심/경쟁중심/통합적 가격 결정 가격 결정 실무(실습 중심) · 현업에서 사용 중인 장표 및 방법 실습 · 제조기업이 대리점, 할인점, 편의점, 온라인, TV홈쇼핑 등 입점 시 가격 결정 · 실습: 각 판매채널 입점을 가정한 실습 · 사례연구: 자료를 기반으로 한 현업에서의 가격 의사결정	판매증진을 위한 가격전략 실행 · 판촉전략 운영 시 손익을 고려한 가격전략 운영 방법 습득 · 심리적 가격전략: Loss Leader, ODD · 명품가격전략/ 초기고가전략/ 시장침투 가격전략 / 가격할인과 공제 / 제품결합 가격

하루만에 끝내는 라이브 커머스

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회원사 27만원

- 교육목적
- 라이브커머스 기획 및 상품 연출방법 학습
 - 라이브커머스 홍보 방법론 학습
 - 효과적인 방송을 위한 방송의 흐름 및 디테일 학습

연관
추천 과정

선수추천 · 홍보기획 및 실행전략

교육일정

1차	4.30(수)	서울
2차	9.30(화)	

주요내용

1일차		
라이브커머스란 무엇인가? · 라이브커머스 기본 개념 및 전망 · 라이브 커머스 특징 및 차별점 · 라이브커머스 운영 프로세스 · 효과적인 상품 소싱·기획 방법론	라이브커머스 홍보 및 연출 · 라이브커머스홍보 전략 수립 · 상품을 빛나보이게 하는 방송 컨셉 기획 · 라이브커머스 장비의 이해 및 화면 구성 방법론	라이브커머스 방송 디테일 · 라이브커머스 방송 전달력 향상법 · 라이브커머스 방송 진행 흐름 · 현직 쇼호스트가 알려주는 라이브커머스 세팅 실습

그들이 온다! MZ세대 취향저격 마케팅 가이드

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- MZ세대 심리 및 성향 이해를 통한 MZ세대 마케팅 전략 학습
- MZ 세대와 친숙한 미디어 채널의 특징 학습 (유튜브, 인스타그램, 틱톡 등등)
- 직접 제품의 MZ세대를 위한 미디어 홍보 채널 기획 실습

연관 후수추천 · 디지털 마케팅 커뮤니케이션

추천 과정 기타연관 · 홍보기획 및 실행전략

교육일정

1차	6.12(목)	서울
2차	8.8(금)	
3차	11.21(금)	

주요내용

1일차

MZ세대는 어떤 특성을 가지는가

- MZ세대의 정의 및 특성에 대한 이해
- MZ세대 마케팅 소통 특성
- MZ세대 마케팅 소통 적용
- MZ세대 기반 마케팅 사례 분석 및 학습

MZ세대 마케팅 전략

- MZ세대들이 열광하는 뉴미디어 마케팅
- MZ세대 타겟팅 최적화 : 6가지 키워드의 법칙
- MZ세대를 위한 이미지 및 영상 기획법
- MZ 세대 타겟 미디어 분석
- [실습] 홍보 콘텐츠 기획 및 내용 설정 : 발표 및 피드백

디지털 마케팅 커뮤니케이션

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 디지털 비즈니스 패러다임과 디지털 마케팅의 기본개념 이해
- 새롭게 등장하는 디지털 마케팅 기술의 심층분석과 전략적 활용방안 탐구
- 디지털 마케팅을 효과적으로 활용하기 위한 자사 전략 수립
- 인간중심의 디지털 마케팅을 디자인하는 역지사지 마케팅 디자인 역량 획득

연관 선수추천 · 3초(초연결, 초지능, 초실감)

추천 과정 시대의 마케팅 대응 전략

기타연관 · 디지털 광고, 실행에서 분석까지
· New Media 마케팅 전략

교육일정

1차	2.3(월) ~ 2.4(화)	서울
2차	5.22(목) ~ 5.23(금)	
3차	9.4(목) ~ 9.5(금)	
4차	11.20(목) ~ 11.21(금)	

주요내용

1일차

[디지털 마케팅 커뮤니케이션 트렌드]

- 디지털 마케팅 트렌드1: 숏폼을 통한 커뮤니케이션
숏폼 미디어 활용 사례 : 밈, 직관적 커뮤니케이션, 스낵컬처 등
숏폼 영상 기획 아이디어 도출 실습
- 디지털 마케팅 트렌드2: 웹3.0과 새로운 커뮤니케이션 채널
웹3.0 시대의 마케팅 키워드: 정체성, 스토리텔링
- 디지털 마케팅 트렌드3: 탈중앙화, 의견과 커뮤니티를 활용한 커뮤니케이션
언택트 환경의 탈중앙화 성향 분석
언택트 환경의 이슈 전파 통로 : 커뮤니티의 필요성

2일차

[디지털 마케팅 커뮤니케이션 활용 방법]

- 발견'하는'에서 발견'당하는' 마케팅 커뮤니케이션
소셜미디어 플랫폼 별 분석
콘텐츠 노출의 마법: 알고리즘 분석

[첨단 기술을 활용한 마케팅 커뮤니케이션의 미래]

- Z세대의 특징 및 신개념 디지털 마케팅
Z세대의 소통방식, 디지털 캠페인
- AI를 활용한 개인화 디지털 마케팅 트렌드
- ChatGPT를 마케팅의 비밀병기로 만드는 방법

3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략

ON&OFF

교육기간	2일 14시간	연관 추천 과정	선수추천 · 소비자 심리 및 행동 분석
교육비	정상가 57만원 / 회원사 51만원	후수추천 · 마케팅전략기획	
교육목적	· 3초시대의 소셜미디어가 고객의 행동 방식을 변화시키는 영향을 이해 · 디지털 전환 시대가 이끄는 변화와 기업이 어떻게 대응해야 하는가에 대한 인사이트 확보 · 다양한 사례를 통해 자사의 디지털 마케팅 추진 인사이트 확보	기타연관 · NEW트렌드 분석과 마케팅 대응전략	
교육일정			
	1차	3.13(목) ~ 3.14(금)	서울
	2차	5.26(월) ~ 5.27(화)	
	3차	9.18(목) ~ 9.19(금)	
	4차	11.26(수) ~ 11.27(목)	
주요내용			
	1일차	2일차	
	3초 시대의 정의 및 미래 3초시대의 핵심 AI를 활용한 개인화 마케팅 트렌드 · AI 시대의 마케팅 패러다임의 변화 ChatGPT를 마케팅 비밀병기로 만드는 방법 · ChatGPT 작동원리와 생성형 AI · ChatGPT의 개인활용 방법 · ChatGPT의 기반모델과 전략적 활용 4대 분면 3초 시대의 초입! 대세 세대의 특징 및 소비 트렌드	초실감 마케팅을 위한 4가지 핵심 전략 · 초실감 시대와 DX(Digital Transformation)의 이해 · 초실감 시대에 대한 마케팅의 실무적 이해와 기본 요소 · 초실감 시대의 소비자 마음을 움직이기 위한 4가지 전략 초지능의 핵심 빅데이터 마케팅의 이해 · 빅데이터를 활용한 AI(인공지능) 마케팅 · 성공적인 마케팅 전략 수립을 위한 빅데이터 활용 방안 · 고객 집단 간의 연결을 위한 SNS 마케팅 실행 전략 초연결 마케팅을 위한 소셜 네트워크 전략 · 초연결 시대의 SNS 마케팅 이해와 성공 조건	

마케팅전략기획

ON&OFF

교육기간	3일 20시간	연관 추천 과정	선수추천	· 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)	
교육비	정상가 69만원 / 회원사 63만원		후수추천	· [자격과정] 마케팅관리사	
교육목적	· 기본적인 마케팅 전략에 대한 이해 · 시장과 소비자의 요구를 분석하고 이에 적합한 콘셉트 개발 방법과 개발 프로세스 습득 · 실무에서 마케팅전략을 수립하고 적용하는 프로세스를학습하고 이해		기타연관	· 3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략	
교육일정					
	1차	3.17(월) ~ 3.19(수)			서울
	2차	6.16(월) ~ 6.18(수)			
	3차	11.10(월) ~ 11.12(수)			

주요내용			
	1일차	2일차	3일차
	마케팅전략의 개념과 수립 프로세스 · 전략의 개념과 문제 인식의 논리적 사고 · 환경분석을 통한 Gap Finding 방법 · 마케팅전략의 핵심요소 · STP 전략의 이해 시장 세분화(Segmentation) 표적시장 선정(Targeting) 및 프로파일링 포지셔닝(Positioning) STP와 마케팅 믹스 전략	고객 가치 중심의 통합적 마케팅 믹스의 설계 · 매출에 기여하는 마케팅 믹스의 함수관계 · IMC의 이해 · 성장전략 매트릭스를 활용한 제품과 시장전략 · 제품 포지셔닝과 마케팅 믹스 마케팅전략수립 Case-Study 및 워크숍	시장환경의 변화와 고객가치 · 신제품개발의 최근 동향 · 신제품의 고객부가가치와 FAB 분석 고객가치 기반의 신제품 개발 및 전략적 브랜드 관리 (실습)

소셜미디어 활용, 트렌디한 마케팅 전략의 모든 것 (ChatGPT 활용)

LIVE CLASS

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- 디지털 마케팅 트렌드와 핵심요소 이해
- 소셜미디어 채널 이용자 트렌드와 필요한 톨 이해
- 디지털 마케팅 결과분석 지표 이해
- 소셜미디어를 통한 소비자반응 분석

연관

추천 과정

선수추천 · 3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략

후수추천 · 디지털 마케팅 커뮤니케이션

기타연관 · New Media 마케팅 전략

교육일정

1차	3.18(화)	서울
2차	5.12(월)	
3차	9.17(수)	

주요내용

1일차

2025 디지털 마케팅 트렌드

- 소비자 트렌드의 변화와 디지털 트랜스포메이션
- 디지털 마케팅의 이해와 핵심요소 2가지
- 2025 디지털 마케팅 주요 키워드

고객과 고객을 연결하는 소셜미디어 마케팅

- 소셜미디어 채널 이용자 트렌드
- 소셜미디어 마케팅의 이해와 실행 Tool
- 소셜미디어 채널 활성화를 위한 핵심전략

디지털 마케팅 성과분석 및 요약

- 디지털 마케팅 결과분석 지표
- Social Listening을 통한 소비자반응 분석
- [SUMMARY] 디지털마케팅의 성공조건 6가지

New Media 마케팅 전략

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 뉴미디어 비즈니스 마케팅/광고 실무 전문가로서의 소양 함양
- 페이스북, 카카오톡 등 소셜 미디어 비즈니스 마케팅 기초 활용법 학습
- 뉴미디어 브랜딩 사례를 통하여 소셜미디어 마케팅 전략 제고

연관

추천 과정

선수추천 · 3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략

후수추천 · 디지털 마케팅 커뮤니케이션

기타연관 · 디지털 광고, 실행에서 분석까지

교육일정

1차	3.24(월) ~ 3.26(수)	서울
2차	7.28(월) ~ 7.30(수)	
3차	9.22(월) ~ 9.24(수)	
4차	11.17(월) ~ 11.19(수)	
5차	12.8(월) ~ 12.10(수)	

주요내용

1일차

뉴미디어 마케팅 기획 및 전략

- 마케팅에 대한 정의와 뉴 미디어 마케팅
- 뉴 미디어 마케팅 프레임 워크: 마케팅 실행 전략의 변화, 마케팅 4.0 환경에서의 소비자 진화

2일차

뉴미디어 마케팅 트렌드와 채널 별 운영전략

- 2025 뉴미디어 마케팅 트렌드
- E-Marketing과 소비자 심리, 운영 전략(SEO), 캠페인
- SNS와 m-Marketing 기획 참여성, 확장성, 설명성
- 뉴미디어 채널에서의 콘텐츠 특징

소셜미디어 이벤트 기획 및 실행

- 소셜미디어 이벤트 기획 3단계 프로세스와 구성요소

3일차

마케팅 전략의 구조

- 환경분석 3C analysis, BCG Matrix, SWOT analysis
- 전략수립 STP
- 실행 전략 4P와 Promotion Mix

뉴 미디어 시대의 PR과 AD의 변화: 모든 회사가 미디어 회사로

뉴 미디어 커뮤니케이션

- Chain Reaction Effect
- 뉴 미디어를 통한 커뮤니케이션의 핵심 성공요소는?

뉴 미디어 시대의 소비자 행동

소비자 심리 및 행동 분석

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 마케터가 알아야 할 고객심리 이론과 트렌드 파악
- 소비자 심리 분석 및 이를 적용한 마케팅 전략기획과 실행방법 구상
- 고객의 마음을 사로잡는 성공적인 마케팅 전략을 수행을 위한 마인드 학습
- 소비자에 대한 이해를 바탕으로 마케팅 4P전략수립 능력 강화

연관 선수추천 · 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

추천 과정

후수추천 · 마케팅전략기획
· [자격과정] 마케팅관리사

교육일정

1차	4.29(화) ~ 4.30(수)	서울
2차	6.12(목) ~ 6.13(금)	
3차	6.23(월) ~ 6.24(화)	부산
4차	9.8(월) ~ 9.9(화)	대전
5차	9.18(목) ~ 9.19(금)	서울

주요내용

1일자	2일자
소비자는 자신이 될 원하는지 모른다(by 스티브 잡스) · 소비자의 니즈 파악, 구매행동, 관여도 살펴보기 소비자가 구매에 이르는 과정 · 모든 소비의 시작! 구매 의사 결정과정에 대한 이해 · 소비자의 니즈를 만드는 구매 의사 결정 단계별 마케팅 대응방안 소비자 심리를 이용하여 구매를 유도하라! 행동유발전략 · 소비자의 태도를 바꾸는 것이 진정으로 행동을 유발하는가? · 소비자를 움직이게 하는 행동유발의 원칙	소비자의 변화를 통해 본 미래 소비의 경향 · 경제상황과 인구구조의 변화를 통해 본 소비자의 변화 방향 · 행동경제학 관점에서 살펴보는 소비의 미래 광고를 볼 때 소비자는 어떤 생각을 할까? · 소비자 심리의 아이러니 · 소비자에게 '인식'과 '실체'는 어떤 의미인가? 소비자에게 생각을 심는 방법(케이스 스터디) · 소비자에게 생각을 심는 단 한가지의 기술(인식우위) · 소비자의 인식을 바꾸었던 마케팅, 광고의 특징 · 소비자에게 큰 임팩트를 주었던 광고의 변화

New트렌드 분석과 마케팅 대응전략

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- 눈에 보이는 유행현상이 아닌 그 속에 숨겨진 소비자 가치로서의 본질적 트렌드 이해하기
- Productive & Reproductive Thinking 프로세스를 통한 아이디어 발굴 및 논리적인 최종 실행안 도출 방법 이해하기

연관 후수추천 · 신사업 발굴 마케팅 실무
· 마켓센싱 역량강화(시장기획창출)

기타연관 · 3초(초연결, 초지능, 초실감)
시대의 마케팅 대응 전략

교육일정

1차	5.14(수)	
2차	7.17(목)	
3차	9.16(화)	서울
4차	11.6(목)	

주요내용

1일자	미디어/코로나	부각되는 마케팅 트렌드
트렌드는 이미 결정되어 있다. · 변화를 만드는 3요소 경제, 인구구조 · 뉴 노멀: 장기저성장 시대 · 우리나라의 특수성 · 세대구분과 MZ세대 · 소유에서 공유로 결국 구독모델로 · 코호트이론	· 레거시미디어의 쇠퇴와 트리플미디어의 시대 · 21세기 새로운 소비자집단, SEC · 가짜사람으로도 개성이 전해지는 시대	· 변치않는 관찰의 힘 · 손실혐오 성향의 부각 · 행동경제학의 급부상 · 유도성 원칙 · 밴드왜건 효과의 극대화 · 인지적 효율성 · 획득시간 비용과 서비스 품질 · 심리적 비용과 이미지 품질

B2B마케팅전략기획

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상가 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- B2B 매출 및 이익을 극대화 할 수 있는 B2B 마케팅 이론과 사례를 활용함으로써 B2B 마케팅 기획 및 실행능력 강화
- 현장에서 즉시 활용 가능한 B2B 시장기획 발견, 상품기획, 상품출시 및 관리 능력 체득

연관 선수추천 · 마케팅전략기획

추천 과정 후수추천 · B2B영업제안 및 전략 · [자격과정] 마케팅관리사

기타연관 · B2B영업입문

교육일정

1차	9.10(수) ~ 9.12(금)	서울
2차	10.20(월) ~ 10.22(수)	대전
3차	10.27(월) ~ 10.29(수)	부산
4차	11.5(수) ~ 11.7(금)	서울

주요내용

1일자	2일자	3일자
B2B기업 어떻게 혁신할 것인가 · 5가지 전략 · 산업재 브랜드를 소비자 시장으로 확장하기 · 요소 브랜딩(Ingredient Branding) 전략 성장을 위해 B2B 마케팅이 꼭 필요한 이유	B2B 마케팅의 과학적 의사결정을 위한 노하우 · 글로벌 스탠다드 기준으로 시장 자료를 수집하는 방법 · 데이터를 정보화하고 인사이트를 얻는 방법 · 기준치(Norm)를 설정한 후 의사결정 하는 노하우 · 브랜드 자산 관리를 위한 데이터 활용법 B2B 마케팅 전략 고도화를 위한 3가지 방법론 · NPD(New Product Development) 프로세스의 활용법 · 마케팅 전략의 성공과 실패를 사전에 파악하는 방법 · 잠재시장 수요예측을 통한 마케팅 예산 배누 B2B 매출확대를 위한 4가지 전략	고객선정과 제품 / 서비스의 강점 제안 노하우 · 고객 니즈를 발견하여 신시장 신사업 아이디어 얻기 · 시장성이 높은 아이디어를 스크리닝하는 기법 B2B 마케팅전략 수립 노하우 작성 실습 [Work-shop]B2B 마케팅전략 실행 계획서 작성 실습

해외시장(글로벌) 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

NEW

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상가 57만원 / 회사사 51만원

교육목적

- 해외(글로벌)마케팅에 필수적인 마케팅 핵심 역량 배양
- 신규 무역장벽으로 대두되는 ESG 및 유럽, 미국의 공급망 실사 지침 개념 및 대응방안 이해
- 생성형 AI활용을 통한 효과적이고 효율적인
- 해외(글로벌)시장 조사 및 환경분석, 전략수립 역량 확충

연관 선수추천 · 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

추천 과정

후수추천 · 마케팅전략기획
· [자격과정] 마케팅관리사

교육일정

1차	8.7(목) ~ 8.8(금)	서울
2차	10.30(목) ~ 10.31(금)	

주요내용

1일차	2일차
해외 마케팅 환경 키워드 · IRA, CRMA, Re-Shoring 등 새로운 무역장벽 및 ESG 관련 통상 규제 · ESG의 개념 및 연혁, 유럽과 미국의 통상규제 마케팅의 핵심 키워드 · 마케팅의 개념 · 마켓 1.0~6.0 개념 · 마케팅 전략수립 및 실행 프로세스의 이해 해외(글로벌) 마케팅 핵심 키워드 및 전략 수립 빅데이터 활용 방안 및 실습	생성형 AI를 활용한 해외(글로벌)마케팅 전략수립 실습, 발표 · 타깃 시장 조사 · 환경분석, SWOT 분석 · CSF 도출 · 마케팅목표 설정4 · 타깃팅 해외(글로벌)마케팅 Tips · 과정 총정리 · 무역 시기 유형 및 대응방안 · 정부지원 사업활용 방안 등

Sales

Beyond AI

영업이익분석 및 성과관리 실무

ON/OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 재무제표를 활용한 영업활동 성과지표 분석
- 원가관리를 활용한 영업이익 분석
- 매출향상과 안정적인 성장을 도모하기 위한 체계적인 영업·영업관리 업무 능력을 보유한 PRO-SALESMAN 양성

연관

추천 과정

선수추천 · 회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서)
· 매출채권관리실무

후수추천 · 성과창출형 영업관리자역량강화

기타연관 · 영업기획실무

교육일정

1차	2.3(월) ~ 2.4(화)	서울
2차	4.10(목) ~ 4.11(금)	
3차	7.7(월) ~ 7.8(화)	
4차	10.30(목) ~ 10.31(금)	
5차	12.18(목) ~ 12.19(금)	

주요내용

1일자	2일자
재무제표의 이해와 재무성과지표 분석 - 부실기업의 재무제표 체크 포인트 - 재무제표의 성과지표 이해와 평가방법 - 자사 재무제표분석 및 등급판정평가 실습 - 엑셀 시트에 고객사 재무제표 입력 실습 - 인터넷 공시자료를 활용한 재무성과지표분석 관리회계의 이해와 이익분석평가방법 - 고정비(FC)와 변동비(VC)의 항목이해와 분해방법 - 손익분기점(BEP)· 현금분기점(CBEP)분석방법과 사례	원가의 이해와 원가관리기법 - 제조 원가 명세서의 이해와 활용방법 - 생산성 비율 지표의 이해와 사례 실습 - 종합 원가 계산과 개별원가계산의 차이와 핵심과제 영업목표수립기법과 가격결정방법 - 영업기획 및 영업활동 프로세스의 이해 - 영업목표의 종류와 수립방법 - OKR 목표수립방법과 성과평가기법 영업분석방법과 성과구조분석 - 영업환경분석 기법과 문제해결방법 - 과학적 영업분석 6가지 방법

성과창출형 영업관리자역량강화

ON/OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 목표달성을 위한 영업관리자의 업무와 역할 이해
- 영업현장 분석력 및 목표관리 체계 수립능력 강화
- 과학적 영업활동 분석을 통해 수요와 판매예측능력 향상
- 동기부여를 통한 나와 부하직원의 업무태도 변화

연관

추천 과정

선수추천 · 영업기획실무

후수추천 · 빅데이터 활용 영업전략 수립

기타연관 · 영업이익분석 및 성과관리 실무

교육일정

1차	2.19(수) ~ 2.21(금)	서울
2차	4.2(수) ~ 4.4(금)	
3차	4.14(월) ~ 4.16(수)	대구
4차	6.2(월) ~ 6.4(수)	부산
5차	8.20(수) ~ 8.22(금)	서울
6차	11.26(수) ~ 11.28(금)	
7차	12.8(월) ~ 12.10(수)	대전

주요내용

1일자	2일자	3일자
영업관리자의 역할과 역량은 무엇인가 - 영업관리자의 중요성과 역할 - 영업관리자의 영업직무 역량개발 완벽한 영업목표수립과 정보수집방법 - 영업활동 프로세스와 체크포인트, 영업목표수립 항목 - 재무제표를 활용한 목표관리와 성과관리 - 영업목표수립 기법과 사례 분석(Case Study)	영업목표 달성을 위한 기법과 전략 - 영업목표 달성을 위한 영업관리자의 역할 업무 - 고객 유지 및 관리에 대한 전략적 접근 - 정량적 정성적 부분을 고려한 영업성과관리 영업직원 및 관련 조직 1:1 관리기법 - 영업전문가가 되기 위해 필요한 역량과 스킬은 무엇인가 [워크숍] 영업역량 강화 전략 수립	영업관리자를 위한 실무형 세일즈 코칭 전략 - 실전에서 바로 활용하고 효과를 낼 수 있는 코칭을 위한 대화법과 스킬 습득하기 - 현장 상황 별로 코칭 프로세스 활용 노하우, 성공사례 분석

영업관리입문(영업지원부서대상)

ON&OFF

교육기간	2일 14시간
교육비	정상가 57만원 / 회원사 51만원
교육목적	· 영업지원파트 인력의 영업지식과 관리 스킬 함양 · 전략적 영업관리와 정보수집 및 분석기법 습득 · 영업채권 사고 예방과 사후관리 실무능력 향상 · 계량적 영업 성과관리와 영업, 마케팅활동 관리 역량 강화
연관 추천 과정	기타연관 · 영업이익분석 및 성과관리 실무 · 성과창출형 영업관리자역량강화

교육일정	1차	2.24(월) ~ 2.25(화)	
	2차	4.7(월) ~ 4.8(화)	서울
	3차	5.15(목) ~ 5.16(금)	
	4차	5.26(월) ~ 5.27(화)	대구
	5차	7.17(목) ~ 7.18(금)	
	6차	8.18(월) ~ 8.19(화)	서울
	7차	10.13(월) ~ 10.14(화)	
	8차	10.16(목) ~ 10.17(금)	천안
	9차	11.13(목) ~ 11.14(금)	부산
	10차	12.1(월) ~ 12.2(화)	서울

주요내용	1일차 영업관리의 역할과 영업관리업무의 혁신 · 업무관리부서의 업무 프로세스 · 자사 영업 및 영업관리조직의 역량 평가 · 자사 영업 및 영업관리조직의 강·약점 분석 및 해결방안 도출 영업기획업무의 이해와 영업 기획서 작성방법 · 영업 기획서 작성방법 및 기획안 보완 재무제표와 원가지식을 활용한 과학적 영업관리 · 영업관리업무에 활용할 수 있는 재무성과지표 · 견적 원가 시스템 개발 · 자사, 경쟁사 및 고객의 재무성과 및 원가정보분석	2일차 영업목표 및 영업전략의 이해와 영업관리 활용방법 · 영업전략 수립을 위한 환경분석기법 · SWOT 분석기법, SCA 전략기법, 4P/4C 전략 수립 영업실적분석과 영업성과지표를 활용한 정량적 영업관리 · 영업성과구조 분석기법 · 수익구조분석과 이익 공헌도 분석 · 자사의 가장 이상적인 제품 포트폴리오 매트릭스 구축
------	--	--

영업 갈등관리 커뮤니케이션

NEW

ON&OFF

교육기간	1일 7시간
교육비	정상가 29만원 / 회원사 27만원
교육목적	· 영업상황에서 발생할 수 있는 갈등의 정의 및 유형 학습 · 영업에서 발생할 수 있는 갈등관리를 효과적으로 할 수 있는 역량 함양 · 셀프 감정 코칭 방법을 학습하여 영업능력 향상

연관

추천 과정

선수추천

후수추천

· 영업사원역량강화

· 영업이익분석 및 성과관리 실무

· 빅데이터 활용 영업전략 수립

교육일정

1차	4.24(목)	서울
2차	9.19(금)	
3차	11.20(목)	

주요내용	1일차		
	갈등이 주는 메시지 파악하기 갈등이 우리에게 주는 신호체계와 메시지 욕구와 자원 찾기(소매택_몸의 인지 활용) · 나와 주파수 맞추기 · 갈등을 극복했던 순간의 몸의 감각과 자원 찾기	유형별 갈등 대처법 · 간략한 DISC 검사 · 내가 불편한 유형은? · 유형별 대처 방법 갈등 감정 에너지 단계 파악 셀프 감정 코칭 프로토 타입 만들기	Encouraging으로 내적 자원 만들기 · 긍정경험을 몸 감각으로 구체화하기 · Encouraging 상태에서 갈등 상황에 대처하는 방법 시뮬레이션 하기

매출채권관리실무

ON/OFF

교육기간	3일 20시간
교육비	정상가 69만원 / 회사사 63만원
교육목적	- 부실채권 발생을 사전에 예방하고 기업 CASH-FLOW를 개선 - 연체채권 발생 시 효율적 대처방법과 관리방법에 대한 노하우를 전수
연관	선수추천 · 영업이익분석 및 성과관리 실무
추천 과정	기타연관 · 회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서)

교육일정	1차	1.20(월) ~ 1.22(수)	서울
	2차	3.4(화) ~ 3.6(목)	
	3차	4.2(수) ~ 4.4(금)	부산
	4차	6.9(월) ~ 6.11(수)	
	5차	8.27(수) ~ 8.29(금)	서울
	6차	9.10(수) ~ 9.12(금)	
	7차	10.15(수) ~ 10.17(금)	
	8차	10.27(월) ~ 10.29(수)	대전
	9차	12.10(수) ~ 12.12(금)	부산
	10차	12.17(수) ~ 12.19(금)	대구

주요내용	1일차	2일차	3일차
	매출채권 사전 예방관리 - 거래처 신용조사와 평가 - 계약 체결과 계약관련 문제 해결 - 성공사례와 실패사례 공유 - 담보설정과 관리 - 어음 수표 관리 실무	매출채권 사후관리(1) - 매출채권 회수 기법 - 매출채권관리와 회수 CASE STUDY - 임의회수: 채권양도 / 물품양수/ 상계의 활용 - 일반 채권보전	매출채권 사후관리(2) - 인터넷을 활용한 가압류 신청과 절차 - 인터넷 활용 민사소송 / 지급명령신청과 절차 - Q&A를 통한 CASE STUDY 실무활용 방법에 대한 ADVICE/SOLUTION - 인터넷을 활용한 강제집행 실무 - 부동산 경매 / 유체동산의 경매 (활용방법 중심으로) - 채권압류 및 추심명령 / 전부명령 / 진술최고 - 채무불이행자 명부등재 / 재산명시 / 재산조회의 활용 / 기업회생절차 / 대손처리 및 대손세액공제

매출을 올리는 영업 상담 스킬

ON/OFF

교육기간	2일 14시간
교육비	정상가 57만원 / 회사사 51만원
교육목적	- 나와 고객의 성향 스타일을 인식하고 우호적, 비우호적 고객들 모두에게 감동을 줄 수 있는 방법 학습 - 사례별 시나리오 작성을 통한 영업상담 전략 구체화 - 다양한 고객 대응 상황에서의 ROLE-PLAY 실습 및 1:1코칭
연관	선수추천 · 고성자와의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)
추천 과정	후수추천 · 세일즈 프레젠테이션 완전정복
	기타연관 · 실전영업협상론

교육일정	1차	3.24(월) ~ 3.25(화)	서울
	2차	4.8(화) ~ 4.9(수)	천안
	3차	5.7(수) ~ 5.8(목)	서울
	4차	6.26(목) ~ 6.27(금)	대구
	5차	8.21(수) ~ 8.22(금)	부산
	6차	9.25(목) ~ 9.26(금)	대구
	7차	10.1(수) ~ 10.2(목)	서울

주요내용	1일차	2일차
	영업에서 영업 상담은 어떤 의미일까 - 세일즈의 목적과 영업 담당자의 4가지 핵심 역할 - 고객을 얻는 영업상담 역량 향상 프로세스 (신뢰-탐색-솔루션-컨트롤) 상담의 시작: 신뢰를 얻는 오픈링 - 고객의 언어적 비언어적 표현을 통한 심리상태 파악법 - 가장 어려운 고객의 방어적태도의 이해 및 극복 방법 (with PSB 모델)	고객을 더 깊게 이해하기 위한 '결핍' 탐색 - 자사와 관련 고객의 '결핍'을 쉽게 알게 해주는 질문 스킬 - 고객의 표면적 결핍과 비표면적 '결핍' - 자사의 고객 '결핍' 경험 수집하기 고객의 '결핍'과 솔루션 연결 및 체득하기 - 고객에게 확신을 더 할 솔루션 제시 4단계 프로세스 * (상황인식 > 니즈 및 결핍 분석 > 솔루션 제시 > 기대효과 제시) - 고객의 만족을 확인할 수 있는 가장 확실한 방법 - 이번엔 No 지만 다음에는 Yes 일 수 있다 (관계 유지 스킬) - 기억에 남는 상담 클로징 스킬 - 스마트한 영업상담일지 및 데이터 정리 방법

회계·세무 기초 (영업 및 영업지원 부서)

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육일정

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 영업관리에 회계정보를 활용하는 실무능력 강화
- 재무제표 분석을 통해 거래처의 기업경영상태 분석능력강화
- 재무분석을 통한 신용조사방법과 부실화 예측능력 강화
- 세일즈맨에게 필수적인 재무 및 세무관련 실무지식 습득

연관 선수추천 · 영업관리입문(영업지원부서대상)

추천 과정 후수추천 · 영업이익분석 및 성과관리 실무

기타연관 · 영업정보분석실무(Excel활용)

1차	4.14(월) ~ 4.16(수)	서울
2차	6.9(월) ~ 6.11(수)	천안
3차	6.16(월) ~ 6.18(수)	서울
4차	7.14(월) ~ 7.16(수)	
5차	8.20(수) ~ 8.22(금)	대구
6차	9.1(월) ~ 9.3(수)	부산
7차	9.22(월) ~ 9.24(수)	서울
8차	10.20(월) ~ 10.22(수)	
9차	12.22(월) ~ 12.24(수)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
기업 재무정보 분석의 의의 기업의 재무상태 분석 핵심 포인트 · 기업의 5대 재무제표 종류 및 각 재무제표의 기본 구조 이해 · 비율 분석을 통한 재무제표의 핵심 지표 심층 분석 노하우 · 수익성 / 활동성 / 안정성	재무제표 분석 실습/사례분석 · [실습] 자사, 우량 기업, 부실 기업, 중견 기업 재무분석 실습 · [사례분석] 회계정보를 통해 발견할 수 있는 부실기업의 유형과 기업부실 예방전략 영업사원이 알아야 하는 원가/관리 기초 · 변동비와 고정비 등 용어와 분류 체계의 이해와 쉽고 빠르게 분석하는 방법 · [사례분석] 손익분기점(BEP) 및 목표판매액 등 CVP 분석 · [사례분석] 증분분석을 통한 특별주문 수락여부 등 비즈니스 의사결정능력향상	프로세일즈맨이 되기 위한 필수 세무지식 · 기업(재무)회계와 세법(세무회계)의 차이점 알기 · 법인세와 영업실무 & 법인세 개요, 점대비, 대손금 및 증빙서류 등 · 부가가치세와 영업실무 & 부가세 개요, 세금계산서와 거래시기, 영세율과 면세 등

영업정보분석실무(Excel활용)

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육일정

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 영업목표 수립을 통한 체계적인 고객 및 시장관리 능력 함양
- 엑셀을 활용한 영업활동 정보분석을 통해 목표수립 및 관리능력 향상
- 영업실무에 직접 실천할 수 있도록 엑셀을 활용하여 누구라도 쉽게 현장에 적용할 수 있도록 실습형 교육 실시

연관 선수추천 · 영업목표설정 및 달성전략

추천 과정 후수추천 · 영업이익분석 및 성과관리 실무

· 빅데이터 활용 영업전략 수립

기타연관 · 영업기획실무

1차	1.15(수) ~ 1.17(금)	서울
2차	3.17(월) ~ 3.19(수)	
3차	5.19(월) ~ 5.21(수)	
4차	7.14(월) ~ 7.16(수)	
5차	9.15(월) ~ 9.17(수)	
6차	11.10(월) ~ 11.12(수)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
영업환경의 변화와 과학적 영업 회사에 다양하게 쌓여있는 DATA 활용방안 · 쌓여가는 각종 데이터와 영업 자료가 어떻게 고급정보가 될 수 있는가? · [어려울 것 같지만 하나도 안 어려운 실습1] : 회귀분석 응용, 곡선형 최소자승법, 이동평균법, Z-Chart	과학적 영업의 계획 (Plan) · [어려울 것 같지만 하나도 안 어려운 실습 2] : 손익분기점(BEP), 목표조정 과학적 영업, 현장에서 쉽고 빠르게 실천하기 (Do) · [어려울 것 같지만 하나도 안 어려운 실습3] : 거래선 ABC 분석, 월별 활동 계획 수립, 거래선 매트릭스, IT영업일보, 월별 활동 분석, 시계열 분석	과학적 영업, 좀 더 전문적으로 분석하기 (See) · [어려울 것 같지만 하나도 안 어려운 실습4] : Z-chart 작성 및 전략적 활용

영업목표설정 및 달성전략

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 목표달성을 위한 논리적 영업프로세스 구축
- 합리적인 영업수단을 활용하여 실현가능한 영업목표 설정 및 구체적인 달성목표 수립 영업전략을 한 눈에 정리하여 보고 할 수 있는 1page 영업전략서 작성

연관

추천 과정

선수추천 · 영업마인드혁신전략

후수추천 · 기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략
· 영업정보분석실무(Excel활용)

기타연관 · 영업기획실무

교육일정

1차	2.5(수) ~ 2.7(금)	서울
2차	5.28(수) ~ 5.30(금)	
3차	9.10(수) ~ 9.12(금)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
영업목표설정 및 달성 전략 Framework · 영업목표달성의 최종 성과지표 : 매출액 / 영업이익 · 목표설정(수립) 및 달성을 위한 핵심 방법론 : MBO / KPI · 목표수립, 실행, 달성을 위한 전략적 성과관리 Framework 영업목표 설정 및 달성을 위한 핵심 방법론 · MBO의 이해 · BSC 및 KPI의 이해 영업목표 설정	목표달성을 위한 실행 · 거래처(고객) ABC 분류 및 차별화 된 활동목표(계획) 수립 및 실행 · 매출과 이익을 극대화 할 수 있는 제품 목표 수립 및 실행 · 목표달성을 위한 현장 활동의 핵심 : 영업정보수집활동 목표달성을 위한 분석 및 피드백	(실습) 자사 영업목표 달성 업무 수행 현상 진단 (실습) 자사 영업목표 달성 Action Plan 수립

영업사원역량강화

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 고객관리, 영업목표관리, 영업현장 제언, 고객 커뮤니케이션 등 영업활동에서 이루어지는 모든 프로세스에 대해 체계적으로 접근
- 영업 전문가의 전문적 이론과 경험을 바탕으로 한 노하우와 스킬을 간접경험 함으로서 남들과는 차별화 된 나만의 영업전략 수립

연관

추천 과정

선수추천 · 영업마인드혁신전략 · B2B영업입문

후수추천 · 기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략
· 고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)

기타연관 · 영업목표설정 및 달성전략

교육일정

1차	2.12(수) ~ 2.14(금)	서울	8차	6.9(월) ~ 6.11(수)	서울
2차	3.5(수) ~ 3.7(금)	대구	9차	7.9(수) ~ 7.11(금)	
3차	3.10(월) ~ 3.12(수)	서울	10차	8.25(월) ~ 8.27(수)	
4차	4.2(수) ~ 4.4(금)		11차	9.10(수) ~ 9.12(금)	대구
5차	4.21(월) ~ 4.23(수)	부산	12차	9.22(월) ~ 9.24(수)	서울
6차	5.7(수) ~ 5.9(금)	서울	13차	11.10(월) ~ 11.12(수)	
7차	5.21(수) ~ 5.23(금)	대전	14차	11.24(월) ~ 11.26(수)	부산
			15차	12.8(월) ~ 12.10(수)	서울

주요내용

1일차	2일차	3일차
PRO 영업사원이 가져야 할 마인드 · HOW TO SELL' 영업의 기본 질문 세 가지 - 무엇을 팔 것인가? (상품 분석) - 누구에게 팔 것인가? (고객 분석) - 어떻게 팔 것인가? (영업 방식 분석) 영업목표 설정 및 달성을 위한 핵심 방법론 고객이 찾아오게 하는 USP(Unique Selling Proposition) 세팅하기 · 제공가치와 기대가치 이해하기 · 고객지향적 핵심가치 수립 방법 영업의 미래는 어디로 가는가	고객 심리판단의 2가지 매커니즘 고객과의 유대감을 빠르게 형성하는 기술 고객과의 유대감을 강하게 구축하는 기술 고객심리패턴이용 · 벤더피 테크닉 : 상대 마음을 먼저 표현하는 설득 스킬 고객의 심리변화에 맞춘 설득과 거절 극복 · 설득 성공의 신호 / 설득 성공의 적기 판정법 · 거절의 심리와 유형	영업기획 및 전략수립 [실습] · 조직의지속적 경쟁우위를 확보 하기 위한 게임 (영업현장)의 롤 변경방안 수립하기 고객분석 및 접근 전략수립 [실습] · 설득 성공의 신호/설득 성공의 적기 판정법 · 고객구매센터 이해와 체계적 접근 방법 실습

B2B영업입문

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

- 교육목적**
- 전략을 기반으로 하는 B2B영업환경 속에서 이와 관련한 직무를 새롭게 수행하고자 하는 담당자에게 필요한 영업도구와 지식과 기술을 습득
 - B2B 솔루션 영업과 관련, 필수적으로 갖춰야 하는 영업 담당자의 역할과 역량을 구체화
 - 분석을 기반으로 고객과의 비즈니스에서 우위를 점하고 생산성을 높일 수 있는 노하우를 전수

연관

추천 과정

선수추천 · 영업사원역량강화
· 영업관리입문(영업지원부서대상)

후수추천 · B2B영업제안 및 전략
· 매출채권관리실무

기타연관 · 영업정보분석실무(Excel활용)

교육일정

1차	2.17(월) ~ 2.18(화)	서울
2차	4.28(월) ~ 4.29(화)	
3차	6.12(목) ~ 6.13(금)	
4차	8.21(목) ~ 8.22(금)	
5차	9.22(월) ~ 9.23(화)	부산
6차	9.25(목) ~ 9.26(금)	
7차	12.18(목) ~ 12.19(금)	서울

주요내용

1일자	2일자
B2B 영업에 입문_생각해보기_Part I · B2B 영업의 새로운 변화를 생각해보고 어떤 모습으로 변모해야 하는가? · 가치영업 프레임워크를 이해하고 어떻게 가치영업 프레임워크를 활용해야 하는가? B2B 영업에 입문_확인해보기_Part II · B2B 영업목표를 수립하고 어떻게 영업전략을 관리할 것인가? · B2B 영업담당자에게 요구되는 역량, 네트워크, 관계관리는 무엇인가?	B2B 영업에 입문_분석해보기_Part III · 전략캐번스를 활용한 경쟁환경분석 4단계 이해하기 · 고객분석을 위한 고객유형 이해 및 대상 고객별 영업전략 4P-STP 전략 활용하기 B2B 영업에 입문_실행해보기_Part IV · 조직 수준별 영업전략을 어떻게 수립할 것인가? · 조직, 영업부, 영업관리 수준에 따른 차별화 영업전략은 무엇인가? · B2B 영업단계별 전략을 어떻게 수립할 것인가? 1단계_제안 및 수주 단계 이해하기 2단계_계약 및 마감 단계 이해하기 3단계_영업 실행 지원 단계 이해하기 4단계_문제해결 단계 이해하기 5단계_Follow-Up 단계 이해하기

B2B영업제안 및 전략

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

- 교육목적**
- B2B영업의 과학화를 통한 고객 솔루션 개발 기법 학습
 - 자신의 영업활동에 대한 체계적 분석 방법과 컨설팅적 영업 제안 능력 개발
 - 신규고객 발굴 및 기존고객 유지를 균형있게 수행하는 전략 수립
 - 효과성과 효율성 기반의 영업활동 전략 수립

연관

추천 과정

선수추천 · B2B영업입문
· 영업관리입문(영업지원부서대상)

후수추천 · 성과창출형 영업관리자역량강화

기타연관 · 세일즈 프레젠테이션 완전정복

교육일정

1차	2.19(수) ~ 2.21(금)	서울
2차	4.14(월) ~ 4.16(수)	
3차	6.2(월) ~ 6.4(수)	
4차	12.15(월) ~ 12.17(수)	

주요내용

1일자	2일자	3일자
영업환경 변화인식과 제안영업이해 · 자사 B2B 영업환경 분석과 자사 강점 도출 고객사의 구매전략 프로세스와 고객의 구매가능성 파악 · 시장기회분석 · B2B 기업의 구매결정 프로세스 분석 · 조직구매자의 행동 특성과 그에 대한 전략적 대응방안	고객 Insight를 통한 제안영업 프로세스 분석 고객가치 중심의 커뮤니케이션 역량 강화 · 고객과의 첫 대면과 오프닝 방법 · 협상의 관계자 분석과 다양한 다수의 협상 대안카드 개발하기	제로섬 게임에서 이기는 자사 전략개발 · 영업능력 진단과 역량평가 · 영업성과에 기여하는 노력과 활동을 표준화한 영업모델 수립

기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 시장환경변화를 이해하고 신규고객 시장 탐색
- 신규시장 및 신규고객 발굴을 위한 공시자료 활용 방법 습득
- 정량적인 신규고객 목표수립 및 달성을 위한 전략 탐색

연관 선수추천 · 영업마인드혁신전략 · 영업사원역량강화

추천 과정 후수추천 · 빅데이터 활용 영업전략 수립

기타연관 · 매출을 올리는 영업 상담 스킬 · 영업정보분석실무(Excel활용)

교육일정

1차	3.5(수) ~ 3.7(금)	서울
2차	6.9(월) ~ 6.11(수)	대전
3차	6.23(월) ~ 6.25(수)	
4차	8.11(월) ~ 8.13(수)	서울
5차	9.29(월) ~ 10.1(수)	
6차	11.10(월) ~ 11.12(수)	부산

주요내용

1일차	2일차	3일차
영업리더의 사고혁신과 영업역량개발 · 영업직무역량진단 및 평가 · 자신의 시간관리유형 진단 및 평가 조직구매자시장의 이해와 구매행동분석 · 고객의 특성과 고객유지방법 영업목표수립방법과 달성전략	재무제표를 활용한 고객발굴과 신용평가 · 재무제표의 이해 · 자사, 고객사 재무제표 분석 및 평가 실습 · 신규고객 정보분석과 신용조사방법 · 매출채권관리 프로세스와 단계별 대응전략 신규고객발굴 및 접근전략 고객확보를 위한 상담, 제안, 협상 스킬 · 영업상담기법과 의사소통 스킬 진단평가 · 고객과의 오픈마인드 및 대화전개 · 제안서 작성방법과 시연 및 프레젠테이션 발표	고객유지전략 및 고객이탈유형 개선방법 · 고객을 지속적으로 유지하기 위한 고객 접근법 고객관계유지를 위한 커뮤니케이션 방법

해외영업실무

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 해외영업의 A to Z를 전반적으로 정리
- 해외영업 리스크 분석 및 클레임 대응 방법 학습
- 해외영업 관련 협상, 커뮤니케이션 시 필요한 스킬 습득

연관 후수추천 · 빅데이터 활용 영업전략 수립
추천 과정 · 기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략

기타연관 · 신사업 발굴 마케팅 실무

교육일정

1차	3.12(수) ~ 3.13(목)	
2차	5.27(화) ~ 5.28(수)	서울
3차	7.30(수) ~ 7.31(목)	
4차	9.1(월) ~ 9.2(화)	

주요내용

1일차	2일차
해외영업실무 이해와 전략적 검토 · 해외영업프로세스 및 단계별 주요내용 · 준거법의 전략적 선택과 사례 연구 해외영업 리스크 분석 및 클레임대응전략 · 품질조건 리스크 검토, 사례연구 및 대응방안 · 정형거래조건별 리스크 분석, 사례연구 및 전략적 선택 · 납기조건 리스크 검토 및 클레임 사례연구	해외영업 글로벌 커뮤니케이션[In English] Global Business Communication · Formal vs. Informal, Relationship status, Lingo, Action/Power Verbs · Small talk & Setting Agenda · Exchanging Opinions / Positions & Controlling · Requesting, Bargaining & Conditional Statements Cultural Diversity & Understanding · Trivia Questions, Iceberg Analogy, Eye contact & Hand gestures · The Culture Code, Low-Context vs. High-Context, Cultural Dimensions · Business Manners & Etiquettes * Role-play simulations (verbal and written)

고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)

ON&OFF

교육기간	2일 14시간	교육일정	1차	3.13(목) ~ 3.14(금)	천안
교육비	정상가 57만원 / 회원사 51만원		2차	4.17(목) ~ 4.18(금)	서울
교육목적	- 고객과의 첫 만남을 성공적으로 이끌어 신뢰를 형성하는 커뮤니케이션 스킬 습득 - 고객과 제품에 대한 정보를 기반으로 영업을 성공시키는 설득 커뮤니케이션 스킬 습득 - 유능한 영업인이 되기 위한 전략적 자기 경쟁력 확보 방법 습득		3차	5.12(월) ~ 5.13(화)	대구
연관 추천 과정	후수추천 · 매출을 올리는 영업 상담 스킬 · 실전영업협상론 기타연관 · 세일즈 프레젠테이션 완전정복		4차	5.29(목) ~ 5.30(금)	서울
			5차	6.2(월) ~ 6.3(화)	대전
			6차	7.10(목) ~ 7.11(금)	서울
			7차	7.23(수) ~ 7.24(목)	부산
			8차	9.8(월) ~ 9.9(화)	
			9차	12.11(목) ~ 12.12(금)	

주요내용	1일차	2일차
	인식과 조절로서의 자기관리 [실습] 나의 낙관성 진단하기 - 낙관성 3요소를 통한 긍정훈련 방법 - 보이는 대로 생각한다. Vs. 생각하는 대로 본다 - GiGo의 핵심전략: 긍정으로 무장하라 공감과 표현으로서의 관계관리 - 인간적 관계형성 전략 - 업무적 관계형성 전략: DISC 진단을 통한 고객이해와 맞춤전략 수립 [실습] 고객의 이익을 강조하는 상품설명 [실습] 고객의 욕구를 촉구하는 워드픽처	열정과 호감, 신뢰 Building 전략이란? - 왜 감성을 팔아야 하는가? - 열정이 넘치는 영업인이 되기 위한 방법 - 고객에 신뢰를 받지 못하는 3가지 이유 - 고객의 호감을 얻는 방법(비언어적 요소와 언어적 요소) 감성 설득 시나리오와 스토리텔링 전략 [실습] 상품의 본원적 가치를 팔기 위한 감성 설득 시나리오 - 고객, 가장 고객을 빛진 상태로 만드는 방법 [토론] 내가 체험한 특별한 경험 Vs. 팔아야 할 특별한 경험 - 특별한 경험과 고객의 스토리를 파는 방법 - 감성 세일즈와 내가 하나가 되는 전략이란?

세일즈 프레젠테이션 완전정복

ON&OFF

교육기간

2일 14시간

교육비

정상가 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 설득과 공감에 대한 깊이있는 이해를 바탕으로 청중과의 커뮤니케이션 활성화
- PT의 핵심적인 요소를 파악하여 자신의 스타일에 맞춘 PT 능력 파악
- 실습을 통한 PT에 대한 두려움 감소 및 세일즈 프레젠테이션 스킬 강화

연관 추천 과정

후수추천

- 실전영업협상론
- 매출을 올리는 영업 상담 스킬

교육일정

1차	3.20(목) ~ 3.21(금)	서울
2차	5.29(목) ~ 5.30(금)	
3차	9.15(월) ~ 9.16(화)	대구
4차	12.22(월) ~ 12.23(화)	서울

주요내용

1일차	2일차
반드시 성공하는 세일즈 프레젠테이션 개발 - 세일즈 프레젠테이션이란 무엇인가 - 실패로부터 배운다! 실패하는 세일즈 프레젠테이션의 기본적인 실수를 알아보자 - 성공하려면 왜 프레젠테이션 스킬이 필요한가 - 성공하는 프레젠테이션을 위해 두려움과 긴장 극복하는 꿀팁 - 프레젠테이션 평가자 이해 및 프레젠테이션 플래너 활용하기 논리적인 내용개발을 통해 프레젠테이션 경쟁력 확보 - 세일즈 프레젠테이션 논리구조 프레임 완성하기 - 세일즈 프레젠테이션 본문을 돋보이게 하는 개발 3단계 이해하기 - 세일즈 프레젠테이션 story line 개발 및 tool을 사용한 story 사례연구하기	어떻게 보여줄 것인가? 실전 필수 세일즈 프레젠테이션 훈련과 반복(리허설)으로 승리하기 실제 리허설을 통해 프레젠테이션 교정(실습/피드백)

영업기획실무

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 영업전략수립을 통한 체계적 고객·시장관리능력 함양
- 전략적 영업기획과 정보분석에 대한 이해
- 계량적 영업목표 설정과 수요예측 방법론 습득
- 영업성과 달성을 위한 실천 영업전략/전술 도출 능력 배양

연관 선수추천 · 영업사원역량강화 · 영업마인드혁신전략

추천 과정 후수추천 · 성과창출형 영업관리자역량강화 · 빅데이터 활용 영업전략 수립

기타연관 · 영업정보분석실무(Excel활용) · 기존고객관리 및 잠재고객발굴 전략

교육일정

1차	3.26(수) ~ 3.28(금)	서울
2차	5.19(월) ~ 5.21(수)	
3차	6.18(수) ~ 6.20(금)	
4차	7.21(월) ~ 7.23(수)	대구
5차	9.3(수) ~ 9.5(금)	
6차	10.27(월) ~ 10.29(수)	서울
7차	11.3(월) ~ 11.5(수)	
8차	12.15(월) ~ 12.17(수)	부산

주요내용

1일차	2일차	3일차
영업환경변화의 대응전략과 영업기획역량개발 영업기획의 이해와 기획서 작성방법 조직 구매자 시장의 이해와 고객 행동 분석 재무제표를 활용한 정보 분석과 성과 지표 관리	원가의 이해와 손익 관리 방법 영업 기획 프로세스와 수요 예측 기법 영업 목표 수립 및 달성 전략 영업 전략 수립 방법과 성과 구조 분석 Sales Action Planning 워크숍을 위한 기본적인 노하우 공유	영업 내부 환경 및 외부 환경 현상 진단 전략 대안 강구 및 핵심 과제 결정 주요 경쟁사 동향 분석/Sales Action Plan 수립 워크숍 결과 발표 및 피드백

빅데이터 활용 영업전략 수립

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 빅데이터로 비즈니스 환경과 관련된 키워드 탐색
- 자사에 영업전략에 영향을 주는 정보 대량 수집
- 수집된 정보를 인사이트 도출이 가능한 형태로 데이터 시각화하여 활용

연관

추천 과정

선수추천 · 영업기획실무

· 영업정보분석실무(Excel활용)

기타연관 · 알기쉬운 마케팅통계분석 입문

· 빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

교육일정

1차	4.9(수) ~ 4.10(목)	서울
2차	6.26(목) ~ 6.27(금)	
3차	10.20(월) ~ 10.21(화)	
4차	11.13(목) ~ 11.14(금)	

주요내용

1일차	2일차
빅데이터와 영업 활동 및 실적 분석 · 영업활동의 정의 및 영업활동에서 중요한 분석 소개: 기술통계, 교차분석, 최적화 등 · 실적분석: 전체추이/목표 달성 분석/세그먼트 별 분석 체계적인 영업전략수립을 위한 필수 분석(1):고객분석 · 고객과 고객 니즈의 재정의 · ABC 분석 활용 인센티브 제공 전략 수립 · 2X2 Matrix 분석 활용을 통한 고객 충성도 분류 및 신규고객 확보 및 유지 전략 수립	체계적인 영업전략수립을 위한 필수 분석(2):매출 예측, 민감도 분석 · 매출 예측을 위한 시계열 분석 방법 · 회귀분석 활용한 영업 전략 별 민감도 분석 및 예측 방법 · Power BI 상호작용을 활용한 고객 별 구매율 예측 Cultural Diversity & Understanding · 최적화를 활용한 최고의 영업전략 수립

기술영업실무

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상가 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- DX시대의 기술영업의 필요성 이해
- 기술영업시 중요한 제안 방법 탐구
- 현장의 기술적 니즈를 제품에 반영하는 방법

연관 선수추천 · 영업사원역량강화

추천 과정 후수추천 · 성과창출형 영업관리자역량강화

기타연관 · 매출을 올리는 영업 상담 스킬

교육일정

1차	4.21(월) ~ 4.22(화)	서울
2차	10.16(목) ~ 10.17(금)	

주요내용

1일자	2일자
기술영업이란? · 왜 그냥 영업이 아니라 기술 영업인가? (기술영업의 정의와 중요성) · 기술 영업 전문가의 필요한 역량과 능력에는 무엇이 있는가? 기술영업의 시작 마켓 니즈 조사 · 자사가 속한 산업군 기술 동향 파악 방법 · 잠재 고객 요구사항 조사 및 선별 방법 (VOC) · 제공하는 제품과 서비스의 주요 성능지표 개발 및 규명	기술제안의 3원칙 (신규가치/기능/컨셉트) · 신규 제품, 서비스의 매력적인 신규가치/기능/컨셉트 분석 방법 · 경쟁사에 비해 신규가치/기능/컨셉트를 차별화 있게 보여줄 수 있는 제안서 작성법 (with Case) 현장에서 시작하는 고객 맞춤 제품 및 서비스 개발 · 유기적인 개발/서비스 부문과 협업 프로세스 구성 · 개발/서비스 부문과 유기적인 협업을 위한 공동 목표 도출 방법 · 실행가능한 세부 액션플랜 및 협력 방안 작성 방법 · 서비스 부문의 고객 지원 상황 모니터링, 피드백, 에스컬레이션 프로세스 기술영업 현장에서 발생할 수 있는 문제와 해결방안 · 기술적 해결 방안 제시(Technical Service) 프로세스 · 고객 로열티를 높이는 고객사 데이터 관리 방법

영업마인드혁신전략

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상가 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 영업 전문가가 되기 위해 필요한 혁신역량 파악
- 탁월한 전문가로 성공하기 위한 실행 전략을 학습하고 전략시스템 구축
- 21세기 변화가 요구하는 새로운 영업 인재를 육성
- 목표를 끝까지 달성하고 성과를 지속하기 위한 개인별 실행 역량 함양

연관 후수추천 · 영업사원역량강화

추천 과정 기타연관 · B2B영업입문
· 영업관리입문(영업지원부서대상)

교육일정

1차	5.22(목) ~ 5.23(금)	서울
2차	6.16(월) ~ 6.17(화)	
3차	9.1(월) ~ 9.2(화)	부산
4차	12.11(목) ~ 12.12(금)	서울

주요내용

1일자	2일자
새로운 시대! 영업 마인드 왜 혁신해야 하는가? · 시대에 맞는 영업인의 역할 변화 이해 · 새로운 시대! 프로세일즈맨이 되기 위한 5원칙 (목표-시간-관계-브랜드-소통) 목표로 동기부여 하라 · 영업의 출발점으로서의 인생 목표 수립 · 목표 수립의 4단계로 실현 가능한 목표 세우기 · 자기 진단표 작성하기 · 목표가 각인되는 목표의 가시화 및 명확화 방법 성과를 내려면 시간을 지배하라 · 영업의 시작이자 끝! 영업 자원으로서의 시간 관리 · 효율적인 시간 계획 수립이란 무엇인가? · 시간관리의 4대 대원칙 (제거, 축소, 확대, 신규) · 시간 계획 수립의 핵심 우선 순위 설정 · (실습) 시간도 돈처럼 관리하라! 시계부 작성하기	결국 사람이 하는 일이다. 관계에 목숨 걸러라 · 선제적 네트워킹을 위한 미래 인재상 알아보기 · (실습) 휴먼네트워킹 파워 기르기 사람은 향기를 남기고! 자신의 브랜드를 구축하라 · I Brand의 2대 원천 · 긍정 이미지 유지, 부정 이미지 개선 전략 마무리는 커뮤니케이션이다. · 커뮤니케이션 스킬의 기반, SET 모델 · (실습) 긍정적인 세일즈 커뮤니케이션

실전영업협상론

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 협상게임을 통한 협상프로세스의 이해와 활용능력 강화
- 가격 협상을 가지 협상으로 전환하는 노하우 습득
- 협상관련 노하우와 스킬을 UP! 함으로써 협상달인으로 성장
- 고객 접점에서의 효과적 협상방법과 커뮤니케이션 능력강화

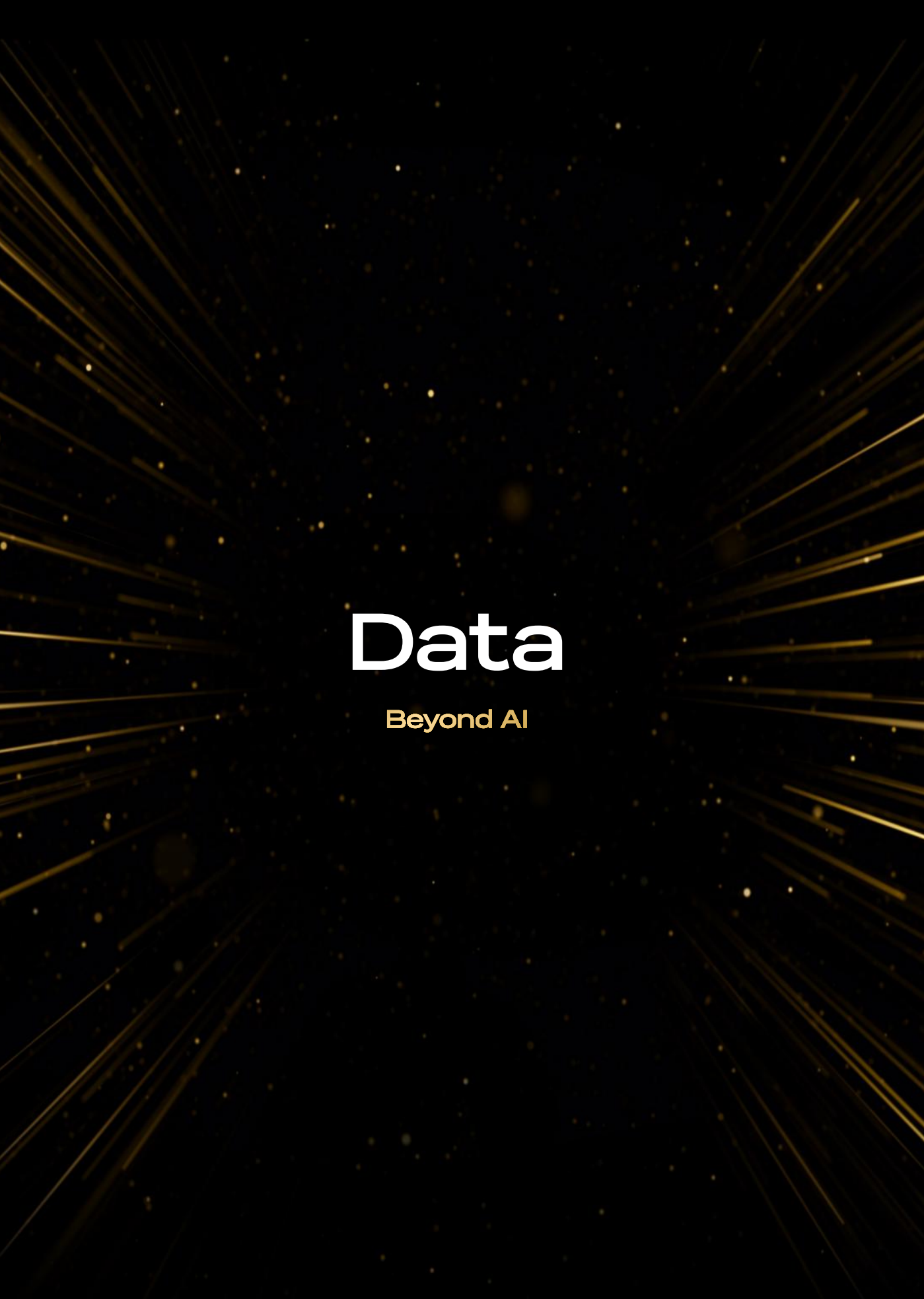
연관 추천 과정

선수추천 · 고성과자의 세일즈 화법과 제안 방법 (커뮤니케이션)

기타연관 · 세일즈 프레젠테이션 완전정복

교육일정	1차	7.21(월) ~ 7.22(화)	서울
	2차	9.22(월) ~ 9.23(화)	대전
	3차	11.3(월) ~ 11.4(화)	서울

주요내용	1일차	3일차
	영업 협상의 올바른 이해 · (실습) 영업 협상의 개념: 정의, 특징, 본질 · (실습) 입장(Position)과 이해(Interest) 구분하기 · 윈-윈 영업협상에 대한 이해 : 윈-윈의 원리/절차/4대 원칙 이기는 영업 협상을 위한 전략 & 전술 · (실습) 영업 협상 게임 · 영업 협상에 영향을 미치는 7가지 요인: 선례/대인/관심거리/데드라인/강,약점/최고 목표와 물러날 위치/ 전략과 팀 · (진단) 당신의 영업 협상유형은? · (현업문제 공유) 영업 협상 장애 Best 5 / 영업 협상의 장애 대응사례	영업 협상 프로세스 및 커뮤니케이션 스킬 · 영업 협상 프로세스의 이해 : 왜 프로세스가 중요한가 · (실습) Win-Lose 상황을 최소화하는 대안 찾기 · (실습) 영업 협상준비 단계의 실습 : 개인별 협상 주제 선정 반드시 이기는 영업 협상 실습 · (사례연구) 영업 협상 실습 외부사례를 중심으로 #1. 사례분석 토의 #2. (실습) 영업 협상 R/P 실시 #3. 피드백 · 반드시 이기는 영업 협상가가 되기 위해 가져야 할 역량들

The background is a deep black field filled with a dense pattern of fine, golden-yellow light rays radiating from the center, creating a starburst or nebula-like effect. Interspersed among these rays are numerous small, bright golden particles and specks of varying sizes, some appearing as soft bokeh and others as sharp points of light.

Data

Beyond AI

GOOGLE Analytics를 활용한 마케팅 인사이트

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상가 29만원 / 회원사 27만원

교육목적 ※ 본 과정은 GOOGLE ANALYTICS 기초과정입니다.

- 로그분석의 개념 이해 및 구글 애널리틱스의 기본 활용법 습득
- 구글 애널리틱스의 메뉴별 기능 및 분석법 이해
- 구글 데이터 스튜디오를 활용한 자동화 보고서 및 대시보드 제작 및 활용법 습득

연관 선수추천 · 알기쉬운 마케팅통계분석 입문

추천 과정 후수추천 · 마케팅데이터분석 및 시각화

교육일정

1차	1.24(금)	서울
2차	3.31(월)	
3차	6.20(금)	
4차	7.22(화)	
5차	9.15(월)	
6차	10.30(목)	
7차	12.5(금)	

주요내용

1일자

디지털마케팅과 구글 애널리틱스

- 디지털마케팅 환경에서의 구글 애널리틱스
- 웹로그 분석과 구글 애널리틱스의 이해
- Universal Analytics(UA)와 Google Analytics4(GA4)

DATA 분석을 위한 기초와 실무 활용

- 세션과 사용자, 참여에 대한 이해

GA4 보고서의 이해와 DATA 분석

GA4 시작하기 1 - 태그 매니저의 활용

- 데이터스트림 구현 방법 및 GTM 설치
- 태그매니저의 접속과 태그 배포 Analytics4(GA4)

GA4 시작하기 2 - 이벤트와 매개 변수 개념

- GA4의 데이터 해석을 위한 이벤트와 매개 변수 개념 이해
- GA4의 자동 추적 이벤트, 향상된 측정과 추천 이벤트
- 이벤트 만들기 실습, 회원가입, 버튼클릭

구글 Looker스튜디오를 통한 시각화

빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상가 66만원 / 회원사 60만원

교육목적 · 빅데이터에 대한 핵심 비즈니스 전략 이해

- 빅데이터를 분석하여 비즈니스 마케팅에 적용하는 기초 활용법 숙지
- SNS와 빅데이터의 상관관계를 이해하고 이를 활용할 수 있는 역량 강화

연관 선수추천 · 알기쉬운 마케팅통계분석 입문

추천 과정 후수추천 · 마케팅데이터분석 및 시각화

기타연관 · GOOGLE Analytics를 활용한 마케팅 인사이트

교육일정

1차	2.24(월) ~ 2.26(수)	서울
2차	4.14(월) ~ 4.16(수)	
3차	6.9(월) ~ 6.11(수)	
4차	8.18(월) ~ 8.20(수)	
5차	11.5(수) ~ 11.7(금)	

주요내용

1일자

빅데이터 비즈니스의 정의와 빅데이터 마케팅 채널 매니지먼트

- 빅데이터의 등장 배경과 현황, 산업 분야별 활용 사례들을 통한 빅데이터의 실무적 이해
- 빅데이터 수집을 위한 자사의 마케팅 채널 설계와 통합 운영에 대한 방안 진단과 적용
- 빅데이터 활용을 위한 마케팅 믹스의 개념과 전략 수립

2일자

빅데이터 시대의 e-마케팅, 소셜미디어의 융합

- 인터넷환경에서의 빅데이터 수집과 관리, 빅데이터를 활용한 마케팅 활동 결과 분석방안 이해

빅데이터 활용 마케팅 전략과 CRM 마케팅

- 빅데이터 분석을 위한 솔루션 정보 파악, 이를 기반으로 내부 비즈니스 프로세스 혁신 방안 수립

3일자

빅데이터 분석 설계

- 비즈니스 목적에 따른 데이터 분석 설계 프로세스
- 질문 도출 및 가설 수립 접근 방법
- 데이터 구조의 이해
- [실습] 검색 데이터 분석/해석

분석 관점 설계

빅데이터 해석 접근법

- 데이터 해석을 위한 사고 확장
- 데이터 해석을 위한 raw data 전처리 및 분석 접근
- [실습] 웹로그 데이터 분석/해석

광고 성과 데이터 분석/해석

마케팅데이터분석 및 시각화

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 마케팅 관점에서의 빅데이터 활용 범위 이해
- 검색데이터, 소셜데이터, 웹로그, 광고성과 등 다양한 마케팅 데이터 분석 및 해석
- 데이터 해석 오류와 실수 이해 및 데이터 리터러시 강화

연관 추천 과정

선수추천

- 알기쉬운 마케팅통계분석 입문
- GOOGLE Analytics를 활용한 마케팅 인사이트

후수추천

- [자격과정] 마케팅관리사

기타연관

- 전략기획을 위한 수요예측 실무(Excel 활용)
- 데이터 분석 활용 고객관리 실무(Power BI 활용)

교육일정

1차	3.4(화) ~ 3.6(목)	서울
2차	7.28(월) ~ 7.30(수)	
3차	9.1(월) ~ 9.3(수)	

주요내용

1일차	2일차	3일차
빅데이터의 이해와 활용 · DX시대의 디지털 트랜스포메이션 · 빅데이터의 비즈니스적 의미와 활용영역 · 마케팅에서의 빅데이터 활용 사례 · 데이터 기반 의사결정과 데이터 리터러시	마케팅 데이터 분석과 해석 · 데이터 분석 설계 프로세스 · 검색 데이터 분석과 해석 실전 · 웹 데이터 수집 및 분석 · 데이터 해석 오류와 실수 웹 데이터 수집 및 분석 · 웹 스크래핑을 통한 데이터 수집 및 구조화 · 비정형 텍스트 데이터 분석 방법 · 모바일 앱 리뷰 등 고객 데이터 수집 및 정량 분석을 통한 개선점 도출	빅데이터 활용 체크 포인트 · 데이터 리터러시 역량 구성 · 빅데이터 도입 단계별 체크포인트

데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용)

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상이 69만원 / 회원사 63만원

교육목적

- 고객의 정성 및 정량적인 데이터를 분석하여 평생가치가 높은 특정고객군 발굴
- 고객을 특성별로 분류하여 상품과 결합한 분석을 통해 대상고객을 확정하는 업무 수행

연관 추천 과정

선수추천

- 알기쉬운 마케팅통계분석 입문

후수추천

- 마케팅데이터분석 및 시각화

기타연관

- 빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

교육일정

1차	3.5(수) ~ 3.7(금)	서울
2차	6.2(월) ~ 6.4(수)	
3차	10.13(월) ~ 10.15(수)	

주요내용

1일차	2일	3일차
분석목적에 따른 분류 기준 설정 · 고객가치, 니즈, 충성도 기준 분류 · 거래자 특성, 거래 특성, 채널에 따른 세분화 · VOC에 따른 분류 · [Case Study] 분석 목적에 따른 고객 분류 설정 방법 실습 분석 대상 고객 선정 · 고객 선정을 위한 데이터 추출 · 분석 대상 고객 선정: 신규, 충성, 유지, 확장, 불만 및 이탈 고객 · [Case Study] 목적에 적합한 고객 데이터를 활용한 세분화 및 분석 대상 고객 선정 실습	고객 정보 분석(1) · 고객 분석 방법 결정: 고객 분석 기준, 절차, 방법 · [Case Study] 대상 고객 데이터에 대한 기술통계, 교차분석, t-test, 상관분석 실습 고객 정보 분석(2): 응용 · 수익성예측, 교차/상향판매 평가, 데이터마이닝, RFM분석 · [Case Study] 목적별 고객 분석 실습	관리 고객 유형 결정 · 체계적인 관리를 위한 고객 분류 기준 검토 · 결정된 고객 분류 기준 관리 고객 유형 결정 · 관리 고객에 대한 관리 전략 수립 · [Case Study] 체계적 관리를 위한 분류 기준 선정 및 고객 관리 전략 수립

전략기획을 위한 수요예측 실무 (Excel 활용)

ON&OFF

교육기간	3일 20시간	연관 추천 과정	선수추천 · 알기쉬운 마케팅통계분석 입문							
교육비	정상가 69만원 / 회원사 63만원	후수추천	· 마케팅데이터분석 및 시각화							
교육목적	· 엑셀(Excel)만으로 통계와 데이터마이닝을 구현해 내는 실전 컨설팅 노하우 습득 · 이론적인 수식을 배제하고 실제 고객데이터에 기반한 사례 위주로 구성	교육일정	<table><tr><td>1차</td><td>3.19(수) ~ 3.21(금)</td><td rowspan="3">서울</td></tr><tr><td>2차</td><td>6.23(월) ~ 6.25(수)</td></tr><tr><td>3차</td><td>11.17(월) ~ 11.19(수)</td></tr></table>	1차	3.19(수) ~ 3.21(금)	서울	2차	6.23(월) ~ 6.25(수)	3차	11.17(월) ~ 11.19(수)
1차	3.19(수) ~ 3.21(금)	서울								
2차	6.23(월) ~ 6.25(수)									
3차	11.17(월) ~ 11.19(수)									
주요내용	<table><tr><th>1일차</th><th>2일차</th><th>3일차</th></tr><tr><td>수요예측 방법론 개요 및 최적화 문제 · 수요예측의 목적 / 상황별 수요예측 방법론 과거 data 패턴으로 예측하는 시계열 분석 기법 · 평균성장률(CAGR) 산출 및 활용한 예측 · Native Method, Smoothing Method, Holt's, Winter's, Barefoot model에 의한 예측 방법 · 다양한 이벤트 존재 시 예측 방법 [Case Study] 교원 협동조합 방문자 예측 · 추세, 계절지수 반영 2가지 방법: 가산 모델과 승법 모델 </td><td>상관관계 분석 기법 학습 및 실습 · 단순 선형 회귀분석 · 다중 회귀분석 · 상호작용과 비선형성 모델링 · 회귀 가정의 타당성 검증 선택에 대한 예측: 로지스틱 회귀 분석 · 로지스틱 회귀분석에 의한 선택 확률 예측 </td><td>신제품, 신기술 수요 예측: 확산 모델 · 확산 모델에 의한 신제품 수요예측 [Case Study] 신규 전자제품의 수요 예측 상관분석과 최적화의 결합에 의한 최적 전략 수립 · 매출, 비용 모델 결합으로 손익모델 시나리오 분석 </td></tr></table>			1일차	2일차	3일차	수요예측 방법론 개요 및 최적화 문제 · 수요예측의 목적 / 상황별 수요예측 방법론 과거 data 패턴으로 예측하는 시계열 분석 기법 · 평균성장률(CAGR) 산출 및 활용한 예측 · Native Method, Smoothing Method, Holt's, Winter's, Barefoot model에 의한 예측 방법 · 다양한 이벤트 존재 시 예측 방법 [Case Study] 교원 협동조합 방문자 예측 · 추세, 계절지수 반영 2가지 방법: 가산 모델과 승법 모델	상관관계 분석 기법 학습 및 실습 · 단순 선형 회귀분석 · 다중 회귀분석 · 상호작용과 비선형성 모델링 · 회귀 가정의 타당성 검증 선택에 대한 예측: 로지스틱 회귀 분석 · 로지스틱 회귀분석에 의한 선택 확률 예측	신제품, 신기술 수요 예측: 확산 모델 · 확산 모델에 의한 신제품 수요예측 [Case Study] 신규 전자제품의 수요 예측 상관분석과 최적화의 결합에 의한 최적 전략 수립 · 매출, 비용 모델 결합으로 손익모델 시나리오 분석	
1일차	2일차	3일차								
수요예측 방법론 개요 및 최적화 문제 · 수요예측의 목적 / 상황별 수요예측 방법론 과거 data 패턴으로 예측하는 시계열 분석 기법 · 평균성장률(CAGR) 산출 및 활용한 예측 · Native Method, Smoothing Method, Holt's, Winter's, Barefoot model에 의한 예측 방법 · 다양한 이벤트 존재 시 예측 방법 [Case Study] 교원 협동조합 방문자 예측 · 추세, 계절지수 반영 2가지 방법: 가산 모델과 승법 모델	상관관계 분석 기법 학습 및 실습 · 단순 선형 회귀분석 · 다중 회귀분석 · 상호작용과 비선형성 모델링 · 회귀 가정의 타당성 검증 선택에 대한 예측: 로지스틱 회귀 분석 · 로지스틱 회귀분석에 의한 선택 확률 예측	신제품, 신기술 수요 예측: 확산 모델 · 확산 모델에 의한 신제품 수요예측 [Case Study] 신규 전자제품의 수요 예측 상관분석과 최적화의 결합에 의한 최적 전략 수립 · 매출, 비용 모델 결합으로 손익모델 시나리오 분석								

디지털 광고, 실행에서 분석까지

ON&OFF

교육기간	2일 14시간	연관 추천 과정	선수추천 · 3초(초연결, 초지능, 초실감) 시대의 마케팅 대응 전략									
교육비	정상가 57만원 / 회원사 51만원	후수추천	· 디지털 마케팅 커뮤니케이션									
교육목적	· 디지털 광고의 매체별 특성을 이해하고 통합 마케팅 계획을 수립 · 디지털 마케팅 트렌드와 디지털 마케팅 콘텐츠 기획의 핵심 요소 이해 · 디지털 마케팅 결과를 이해하고, 마케팅 전략에 활용	기타연관	· NEW MEDIA 마케팅 전략									
		교육일정	<table><tr><td>1차</td><td>4.7(월) ~ 4.8(화)</td><td rowspan="4">서울</td></tr><tr><td>2차</td><td>6.4(수) ~ 6.5(목)</td></tr><tr><td>3차</td><td>9.25(목) ~ 9.26(금)</td></tr><tr><td>4차</td><td>12.22(월) ~ 12.23(화)</td></tr></table>	1차	4.7(월) ~ 4.8(화)	서울	2차	6.4(수) ~ 6.5(목)	3차	9.25(목) ~ 9.26(금)	4차	12.22(월) ~ 12.23(화)
1차	4.7(월) ~ 4.8(화)	서울										
2차	6.4(수) ~ 6.5(목)											
3차	9.25(목) ~ 9.26(금)											
4차	12.22(월) ~ 12.23(화)											
주요내용	<table><tr><th>1일차</th><th>2일차</th></tr><tr><td>믿은 왜 디지털 광고 효과를 창출했나? · 믿음의 정의와 활용 사례 · 분절화 전략: 각각의 콘텐츠가 가지는 의미 이해 웹3.0 시대, 디지털 광고의 개인화 · 미코노미(Mecomony)와 개인화 · 미노코미의 다양한 방향성 : 사례 분석 · 경험 중심 마케팅: 경험 측면 도출 및 사례 분석 · 디지털 환경에서 경험 제공 방식 아이디어 도출 </td><td>디지털 광고 환경 분석 · 쉽고, 짧게, 직관적으로 · 스토리텔링, 가치소비, 세계관 마케팅 디지털 광고 미디어 분석 · 미디어 성격 분석 · 게시물 최적화를 위한 SNS 알고리즘 분석 · 유튜브 알고리즘 분석 </td><td>디지털 마케팅 결과 해석 및 시각화 · 데이터 해석 오류와 실수 · 비즈니스 유형별 데이터 해석 · 통찰을 보는 눈, 데이터 시각화 · 효과적인 차트 작성 및 해독력 · 구글 데이터 스튜디오를 통한 시각화 보고서 제작 · 데이터 과학의 영역과 데이터 활용 역량 · 빅데이터 도입 및 활용 체크 포인트 </td></tr></table>			1일차	2일차	믿은 왜 디지털 광고 효과를 창출했나? · 믿음의 정의와 활용 사례 · 분절화 전략: 각각의 콘텐츠가 가지는 의미 이해 웹3.0 시대, 디지털 광고의 개인화 · 미코노미(Mecomony)와 개인화 · 미노코미의 다양한 방향성 : 사례 분석 · 경험 중심 마케팅: 경험 측면 도출 및 사례 분석 · 디지털 환경에서 경험 제공 방식 아이디어 도출	디지털 광고 환경 분석 · 쉽고, 짧게, 직관적으로 · 스토리텔링, 가치소비, 세계관 마케팅 디지털 광고 미디어 분석 · 미디어 성격 분석 · 게시물 최적화를 위한 SNS 알고리즘 분석 · 유튜브 알고리즘 분석	디지털 마케팅 결과 해석 및 시각화 · 데이터 해석 오류와 실수 · 비즈니스 유형별 데이터 해석 · 통찰을 보는 눈, 데이터 시각화 · 효과적인 차트 작성 및 해독력 · 구글 데이터 스튜디오를 통한 시각화 보고서 제작 · 데이터 과학의 영역과 데이터 활용 역량 · 빅데이터 도입 및 활용 체크 포인트				
1일차	2일차											
믿은 왜 디지털 광고 효과를 창출했나? · 믿음의 정의와 활용 사례 · 분절화 전략: 각각의 콘텐츠가 가지는 의미 이해 웹3.0 시대, 디지털 광고의 개인화 · 미코노미(Mecomony)와 개인화 · 미노코미의 다양한 방향성 : 사례 분석 · 경험 중심 마케팅: 경험 측면 도출 및 사례 분석 · 디지털 환경에서 경험 제공 방식 아이디어 도출	디지털 광고 환경 분석 · 쉽고, 짧게, 직관적으로 · 스토리텔링, 가치소비, 세계관 마케팅 디지털 광고 미디어 분석 · 미디어 성격 분석 · 게시물 최적화를 위한 SNS 알고리즘 분석 · 유튜브 알고리즘 분석	디지털 마케팅 결과 해석 및 시각화 · 데이터 해석 오류와 실수 · 비즈니스 유형별 데이터 해석 · 통찰을 보는 눈, 데이터 시각화 · 효과적인 차트 작성 및 해독력 · 구글 데이터 스튜디오를 통한 시각화 보고서 제작 · 데이터 과학의 영역과 데이터 활용 역량 · 빅데이터 도입 및 활용 체크 포인트										

마켓센싱 역량강화(시장기회창출)

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정사가 57만원 / 회원사 51만원

교육목적

- 전략적 마케팅의 이해와 함께 마케터로서 갖추어야 할 역량에 대한 이해
- 마켓센싱의 이해력과 기업 및 상품 마케팅과의 연계방안 마련

연관 추천 과정

선수추천 · 데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용)

후수추천 · 빅데이터 활용 마케팅 실무 (ChatGPT 활용)

기타연관 · 마케팅전략기획

교육일정	1차	4.17(목) ~ 4.18(금)	서울
	2차	9.8(월) ~ 9.9(화)	
	3차	11.3(월) ~ 11.4(화)	

주요내용

1일차	2일차
마켓 센싱과 마케팅 통찰력 · 마케팅에서 본질이 왜 중요해질까? · 변화를 감지하는 마켓센싱 역량은 무엇일까? · 시장과 고객에 대한 통찰을 어떻게 할까? 스몰 데이터에서 고객의 욕망 읽어내기 · 2차 데이터(인구센서스 등)에서 신시장 찾아보기 고객 관찰로 고객의 숨겨진 마음 읽기 · 고객이 진짜 원하는 것을 파악하기 · 고객행동관찰로 트렌드 파악하기 고객 인터뷰로 고객의 숨겨진 마음 읽기 · 고객의 마음속으로 들어가는 심층 인터뷰	질문으로 관점을 바꾸어 통찰하기 · 어떻게 질문해야 통찰을 할 수 있을까 테스트로 빠르게 답 찾기 · Build-Measure-Learn Cycle로 빠르게 고객개발하기 · 신제품 개발을 위해 현장으로 나가 테스트하기 · A/B 테스트로 시장의 반응을 감지하기 빅데이터가 아니라 빅싱킹이 중요하다 · 데이터의 본질을 꿰뚫어 보기(빅데이터는 데이터기술) · 예측분석을 통한 새로운 가치 창출하기 · 데이터 시각화를 통해 설득력과 통찰력 제고하기

ON&OFF

알기쉬운 마케팅통계분석 입문

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회원사 51만원

- 교육목적
- 통계조사, 조사목적에 따라 과학적이고 체계적인 조사계획 수립
 - 수집한 자료를 다양한 통계 분석 툴을 통해 활용
 - 통계분석 결과를 조직이 합리적으로 의사결정 할 수 있도록 정보 제공

연관 선수추천 · 알기쉬운 마케팅 입문 (ChatGPT 활용)

추천 과정 후추추천 · 데이터 분석 활용 고객관리 실무 (Power BI 활용)

기타연관 · 마케팅데이터분석 및 시각화

교육일정

1차	5.22(목) ~ 5.23(금)	서울
2차	8.7(목) ~ 8.8(금)	
3차	10.23(목) ~ 10.24(금)	
4차	11.24(월) ~ 11.25(화)	

주요내용

1일차	2일차
통계학 개요 및 BI 도구 설치 - 통계학의 의의, 주요 개념 - Power BI 설치 및 주요 개념, 기능 자료 수집 및 입력, 검증 - 표본 설계 및 표본 추출 - 자료 검증: 조사자료의 신뢰성, 대표성 평가 및 가중치 부여 [Case Study] 표본 크기 계산, 가중치 부여 실습	기술 통계 - 집중화 경향, 산포, 상대적 위치 측도의 개념 - 빈도, 도수분포표, 히스토그램의 개념 자료의 시각화 - 시각화의 목적 - 상황별 그래프 시각화 방법 [Case Study] Power BI 활용 상황별 시각화 실습 통계적 추정
	단일 모집단에 대한 검정 [Case Study] 부품 사이즈 검정 실습 두 모집단의 평균 비교 - 쌍체 비교 vs 두 집단 비교의 차이 [Case Study] VOC건수, 대기시간, 판매대수, 구매건수 비교 검정 실습
	집단간 특성 차이 검정(x2 검정) 다 집단간 평균 비교 (분산 분석: ANOVA) 하나의 변인에 따른 다집단 평균 비교: 일원 분산분석 상관분석, 회귀분석

The background is a deep black field filled with a dense pattern of fine, golden-yellow light rays and small, bright particles. The rays appear to emanate from the center, creating a sense of depth and movement, similar to a starburst or a microscopic view of light. The overall effect is one of dynamic energy and futuristic elegance.

Brand

Beyond AI

홍보기획 및 실행전략

ON&OFF

교육기간 3일 20시간

교육비 정상가 69만원 / 회사사 63만원

교육목적

- 다양한 사례와 워크숍을 통해 홍보업무의 실무운용 기법 폭넓게 이해
- 돌발적이거나 부정적인 상황에서 적절히 대처할 수 있는 위기 대처능력 향상
- 홍보의 핵심이 되는 브랜드와 브랜드커뮤니케이션에 대한 이해력 향상

연관 선수추천 · 언론홍보 보도자료 작성 (ChatGPT 활용)

추천 과정 후수추천 · New Media 마케팅 전략
· 디지털 광고, 실행에서 분석까지

교육일정	1차	1.15(수) ~ 1.17(금)	서울
	2차	4.2(수) ~ 4.4(금)	
	3차	6.30(월) ~ 7.2(수)	
	4차	11.3(월) ~ 11.5(수)	
	5차	12.15(월) ~ 12.17(수)	

주요내용

1일자	2일자	3일자
홍보의 이해 및 언론홍보 전략 · 홍보(PR)의 이해 및 공중별, 이슈별 범위 · 홍보 전략: 목표공중전략, 메시지 전략, 미디어 전략 · [실습] 언론홍보 전략 기획 및 실행 전술 위기관리 커뮤니케이션의 이해 · 위기관리 커뮤니케이션 이해와 사례 분석 · 언론 및 소셜미디어 대응 방안 및 사례 분석	스토리텔링 기법을 활용한 홍보 기획 및 실행 · 홍보에서의 스토리텔링 개념 및 유형 · 홍보·마케팅에서 스토리텔링 기법 분석 소셜미디어에서의 홍보 콘텐츠 기획 및 제작 [실습] 홍보전략과 실행 프로그램 수립	브랜드와 브랜드커뮤니케이션 다시 하는 생각 · PR의 의미와 원칙을 다시 생각한다 · 미디어환경의 변화, 시대를 다시 생각한다. 기업브랜드 PR 체크포인트 · 브랜드 플랫폼 정비 · 미션이 PR의 요체 · 에토스 중심의 메시지 · 소재는 '경험' 기업브랜드 관리 PR 전략

언론홍보 보도자료 작성 (ChatGPT 활용)

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상가 29만원 / 회사사 27만원

교육목적

- 프레스 릴리즈를 넘어 콘텐츠 릴리즈 개념의 온-오프라인 홍보를 위한 '키워드 중심의 글쓰기 전략' 학습
- '보도자료 기획' 중점으로 지면 분석을 통한 보도자료 기획 및 작성
- 보도자료 실습을 통한 보도자료 소재 발굴, 보도자료 기획, 보도자료 쓰기, 보도자료 효과 분석까지 전 과정 경험

연관 후수추천 · 홍보기획 및 실행전략

추천 과정 기타연관 · 디지털 마케팅 커뮤니케이션
· 디지털 광고, 실행에서 분석까지

교육일정

1차	1.23(목)	서울
2차	3.17(월)	
3차	4.28(월)	
4차	5.27(화)	
5차	7.4(금)	
6차	9.4(목)	
7차	10.15(수)	
8차	11.13(목)	
9차	12.4(목)	

주요내용

1일자
언론홍보 전략과 보도자료 활용법 · 홍보 전략과 언론의 이해 · 언론홍보 전략: 메시지와 미디어 전략 · 보도자료 종류와 진행 요령: 스트레이트, 기획, 사진, 인터뷰, 탐방 등 · 보도자료 전략: 소재, 배포, 보도자료 콘텐츠 활용 · 보도자료 기본구조: 메시지 기획과 보도자료 6요소 표현
보도자료 기획과 작성 방법 · 보도자료 구조 활용 작성: 주제목, 부제목, 리드, 본문, 인용, 이미지 등 · 보도자료 문장 작성법: 3위선 3피 작성 6원칙, 틀리기 쉬운 맞춤법 · 스토리텔링을 활용한 보도자료 작성: 5가지 활용법 · [실습 1] 보도자료 Plan-Do-See 작성법 · [실습 2] 언론홍보 전략: 스트레이트, 기획, 인터뷰 등

원페이지 광고 기획서 작성법

NEW

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회원사 27만원

교육목적

- 설득커뮤니케이션에 대한 명확한 이해
- 기획서 작성법의 A to Z에 대한 이해와 숙지
- 프리젠테이션 능력의 함양과 증대

연관 선수추천 · 브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션

추천 과정 후추추천 · 영업이익분석 및 성과관리 실무

기타연관 · 영업정보분석실무(Excel활용)
· 홍보기획 및 실행전략

교육일정

1차	3.20(목)	서울
2차	7.17(목)	

주요내용

1일자

설득커뮤니케이션의 이해와 핵심개념

- 설득커뮤니케이션이란 무엇인가
- '설커'의 핵심개념과 원칙

기획서 작성법

- 기획서 작성의 방법 5가지
- 기획서 유형과 사례

Short 기획서 작성

- 프로젝트A에 관한 역기획서 작성
- 제출 & 강사 리뷰
- 개인별 & 팀별 2회 진행

프리젠테이션 스킬

- 프리젠테이션의 모든 것
- 진행 순서와 실행 방법
- Good, Bad Act
- 가장성한 개인 기획서 발표
- 녹화 & 강사 Clinic

브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션

ON&OFF

교육기간 3일 18시간

교육비 정상이 66만원 / 회원사 60만원

교육목적

- 소비자 동향 및 뉴트렌드 분석을 통해 히트 브랜드 개발 역량 배양
- 장수 브랜드 육성을 위한 브랜드 커뮤니케이션 전략방안 연구 및 현업부서의 활용성 제고
- 브랜드 마케팅 전략과 기업 및 상품 마케팅과의 연계 방법 모색

연관 선수추천 · 노브랜드 시대의 브랜드개발

추천 과정 후추추천 · 디지털 마케팅 커뮤니케이션

교육일정

1차	3.26(수) ~ 3.28(금)	서울
2차	7.21(월) ~ 7.23(수)	
3차	8.25(월) ~ 8.27(수)	
4차	10.27(월) ~ 10.29(수)	
5차	12.1(월) ~ 12.3(수)	

주요내용

1일자

브랜드와 브랜딩

- 브랜드와 브랜딩은 어떻게 다른가?

마케팅과 마케팅 커뮤니케이션

- 마케팅과 마케팅커뮤니케이션은 어떻게 다른가
- 마케팅 전략의 출발: 마케팅 마인드

2일

가장 '높은 건물'을 짓기 위한 가장 '깊은 터파기'

- The DEFINITION : 브마컴을 제대로 하기 위한 Your High Standard

제대로 된 기획을 위한 3 Thinking Frame

이 시대에 '설득 커뮤니케이션'을 하는 방법

- 3P Rules : Digital Era의 험난한 마케팅, 브랜딩을 위한 Rope
- 오늘을 사는 우리를 위한 '유발 하라리'교수의 한마디

3일자

브랜딩 광고 사례

- 에이스침대 vs 시몬스침대
- 에이스침대는 왜 '침대는 가구가 아닙니다' 광고를 했을까?
- 시몬스침대는 왜 OSV 광고를 하게 되었는가

브랜딩 광고의 트렌드

- 브랜딩의 새로운 트렌드
- 브랜드 액티비즘(Activism)
- 브랜드 액티비즘 Case Study

스토리노믹스를 활용한 마케팅기획 (브랜드 마케팅)

ON&OFF

교육기간 1일 7시간

교육비 정상이 29만원 / 회사사 27만원

교육목적

- 설득커뮤니케이션에 대한 명확한 이해
- 기획서 작성법의 ATOZ에 대한 이해와 숙지
- 프리젠테이션 능력의 함양과 증대

연관 후수추천 · 브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션

추천 과정 기타연관 · 노브랜드 시대의 브랜드개발

교육일정

1차	4.1(화)	서울
2차	6.26(목)	
3차	8.18(월)	
4차	9.26(금)	

주요내용

1일차

스토리노믹스와 브랜드텔링이란?

- 스토리노믹스란 : 이야기를 마케팅 요소로 사용해 고객이 자사 제품을 구매하거나 서비스를 사용하게 만드는 기법
- 브랜드텔링이란 : 브랜드가 말하는 모든 것
- 스토리노믹스를 활용한 브랜드텔링 사례 알아보기

스토리노믹스 1단계: 이야기자본 모으기

- 데이터와 이슈를 활용한 이야기 자본(소재) 수집

스토리노믹스 2단계: 타겟 오디언스 분석

- 이야기의 타겟 정하기 : 누구에게 이야기 할 것인가
- 이야기의 방향 : 그들이 원하는 것은 무엇인가
- 타겟 소구점(수요/니즈/관심)을 창출하는 그들의 경험(또는 반응)분석

스토리노믹스 2단계: 이야기 설계하기

- 타겟의 [관심/흥미/공감/행동]을 기준으로 평가하기
- 건너뛰지 않고 집중하게 되는 독창적인 스토리텔링의 구성단계
- 스토리노믹스 평가기준 활용하기

스토리노믹스 3단계: 액티비즘 만들어내기

- 스토리노믹스의 넥스트, 브랜드 액티비즘
- 반복되는 핵심 가치, 진정성있는 스토리가 가진 힘
- 미완성인 우리의 이야기를 타겟의 행동으로 완성하다! : 고객 행동 유도
- 다양한 액티비즘의 방향과 우리의 선택 : 슬로건 만들기

노브랜드 시대의 브랜드개발

ON&OFF

교육기간 2일 14시간

교육비 정상이 57만원 / 회사사 51만원

교육목적

- 브랜드, 마케팅, 광고 업무를 담당하는 실무 기획자 및 브랜드 디자인 실무자
- 다양한 브랜드 개발 사례를 살펴봄으로써 브랜드 관리의 구체적인 프로세스를 살펴보고, 벤치마킹 할 수 있는 역량 강화

연관 후수추천 · 브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션

추천 과정

교육일정

1차	4.24(목) ~ 4.25(금)	서울
2차	9.8(월) ~ 9.9(화)	
3차	11.3(월) ~ 11.4(화)	

주요내용

1일차

브랜드 개념 및 아이덴티티 이해하기

- 브랜딩과 마케팅의 궁극적 목적
- 브랜드의 정의 및 개념

브랜드 개발 프로세스 및 네이밍 발상 실습

- 브랜드 개발 프로세스
- 브랜드 개발 프로세스 단계별 체크 사항 점검
- 브랜드 네임 개발 시 유의사항

브랜드 전략 구축 및 브랜드 자산 활용하기

- 기업의 전체적인 브랜드 체계 탐색

2일차

디자인경영, 브랜드 디자인 디자인 전략

- 브랜드 비주얼 아이덴티티에 대한 이해 및 사례 분석
- 다양한 리브랜딩 사례 분석을 통한 벤치마킹 요소 발굴

브랜드 전략과 효과적인 커뮤니케이션 방법 개발

- 브랜드, 마케팅, 커뮤니케이션에 대한 이해를 바탕으로 브랜드 커뮤니케이션 전략 수립
- 차별화 되는 스토리텔링을 활용한 커뮤니케이션 전략 방안 수립
- 성공 브랜드 Case 분석을 통한 전략적 벤치마킹

AI를 활용한 홍보 및 위기관리

NEW

ON&OFF

교육기간	1일 7시간	연관 추천 과정	선수추천 · 노브랜드 시대의 브랜드개발					
교육비	정상가 29만원 / 회원사 27만원		후수추천 · 브랜드, 마케팅 그리고 커뮤니케이션					
교육목적	· AI 기술에 대한 이해도 향상: PR 및 마케팅 관점에서 AI의 핵심 개념과 적용 방법을 습득 · 실무 적용 능력 강화: 코딩 없이 사용할 수 있는 AI 도구들을 직접 실습해 즉시 업무에 적용 · 업무 효율성 증대: AI 활용한 자동화와 데이터 분석으로 업무 처리 속도와 정확성 향상							
		교육일정	<table><tr><td>1차</td><td>6.19(목)</td><td rowspan="2">서울</td></tr><tr><td>2차</td><td>8.28(목)</td></tr></table>	1차	6.19(목)	서울	2차	8.28(목)
1차	6.19(목)	서울						
2차	8.28(목)							

주요내용	1일차
	AI 기본 개념과 PR/마케팅에서의 역할 프롬프트 엔지니어링의 기초 · AI에 대한 이해 · AI 기본 원리와 PR/마케팅 도입 · 주요 AI 모델(ChatGPT, DALL-E, Claude, Perplexity 등)의 특성 이해 · AI 활용의 장단점 및 윤리적 고려사항 · 프롬프트란 무엇인가? 프롬프트 기본 문법 배우기 · 실무 활용 프롬프트 가이드 · 아는만큼 시킨다?! PR/마케팅 기본 살펴보기 · [실습] 간단한 마케팅 문구 생성하기(입문) AI 활용 보도자료 & 기획자료 작성 · 보도자료 기본 양식 및 보도자료 프로세스 소개 · 보도자료 작성을 위한 프롬프트 작성 노하우 · [실습] 보도자료 작성 실습, 기획자료 작성 실습 및 코칭 AI 활용 B2B/B2C PR/마케팅 플랜 구축 · PR/마케팅 이해와 기획 프로세스 소개 · PR/마케팅 플랜을 위한 프롬프트 작성 노하우 · [실습] B2B/B2C PR/마케팅 플랜 실습 및 코치 AI와 크리에이티브 제작 · AI이미지 생성도구 활용법(달리3, 미드저니 등) · 쉽고 빠른 크리에이티브 콘텐츠제작(suno, runway 등) · [실습] AI를 활용한 소셜 미디어 비주얼 콘텐츠 제작 AI기반 PR 위기관리 · 기업의 위기관리 전략수립 · AI활용 위기 대응 시나리오 수립 및 미디어 대응 · [실습] 위기 시나리오 시뮬레이션 및 대응 실습 및 코칭

교육신청 안내

교육 신청 및 접수 안내

홈페이지 접속 및 로그인	교육과정 선택	교육신청 정보입력	위탁계약서 출력	사업주 직인날인 및 송부
단체신청 교육담당자가 기업회원으로 로그인하여 진행 개인신청 개인회원 로그인	해당과정의 '신청' 클릭	기업수강(환급) 기업수강 (비환급) 개인수강 중 택1 회사 및 수강생정보 입력 후 신청	교육신청 시 자동연결 또는 교육입과메일, 마이페이지에서 확인 가능	교육시작일 전 송부완료 E. swim@kpc.or.kr F. 02.724.1872
		환급 수강신청 절차		
		비환급 수강신청 절차		

교육 결제 안내

당일현장결제	가상 / 대표계좌 입금	당일현장결제	계산서 발행
온라인 카드결제 계산서 발급 불가 (영수증으로 증빙)	가상계좌 메일과 문자로 안내한 가상계좌로 입금 대표계좌 홈페이지 오른쪽 고정메뉴에 안내된 대표계좌로 입금 (대표계좌 입금 시 입금 확인전화 요망)	교육당일 접수 시 카드로 현장결제 · 고용보험 환급 신청 시 법인카드만 결제가능 · 현금결제 불가	교육 전 계산서 발행 필요 02-724-1106 별도 문의 없을 시 교육 종료일 익일 일괄 발행

고용보험 환급 안내

고용보험환급을 받으시려면 다음을 충족하셔야 합니다.

- ① 교육 신청 및 교육비 입금 완료
- ② 위탁계약서 날인 및 송부
- ③ 교육 입과 및 수료
(OR코드로 출결관리 및 교육시간의 80% 이상 출석)

교육비를 전액 납부한 수료자에 한해 환급되며, 환급금은 위탁계약서에
기재된 비용수급사업장의 법인통장으로 입금됨
(입금자명 : KPC수강생이름)

※ 단, 체납사업장 및 지원금(환급금) 소진사업장 제외

환급금은 과정 종료 후 약 2개월 후 개인별로 입금
(기업환급담당자에게 문자 전송)

※ 위 사항은 교육비 납부여부에 따라 지연될 수 있음

신청 변경 및 교육참석안내

KPC 홈페이지 로그인 후 마이페이지의 [수강교육조회]에서 교육 취소 및 일정 변경이 가능합니다.

개강일 3일 전 SMS, E-mail로 교육참석 안내를 보내드리고 있습니다. ※ 교육인원 미달로 교육이 취소될 경우에는 교육시작 3일전까지 연락을 드립니다.

교육 장소 안내

서울본사

03170
서울시 종로구 새문안로
5가길 32 (적선동)생산성빌딩
T. 02-724-1117~8
F. 02-724-1872



지도 보기

부산울산경남 지역본부

48821
부산광역시 동구 중앙대로 180번길 13
프레지던트오피스텔 15층
T. 051-466-5868, 5888
F. 051-466-5877



지도 보기

대구경북 지역본부

41256
대구광역시 동구 동대구로 489
대구무역회관 17층
T. (대표번호) 053-214-6114
F. (대표번호) 053-214-6120



지도 보기

대전세종충청 지역본부

35209
대전광역시 서구 한밭대로 809 (둔산동)
사학연금회관 5층
T. (대표번호) 042-489-6051~2
F. (대표번호) 042-471-5840



지도 보기

천안 사무소

31104
충남 천안시 서북구 1공단 1길 52
(두정동 68-1) 센트하임프라자 2층
T. 041-584-5892
F. 051-466-5877



지도 보기

충북 사무소

28116
충북 청원군 오창읍 연구단지 40
충북테크노파크 선도기업관 108호
T. 043-241-6616
F. 043-241-6617



지도 보기

호남제주 지역본부

61012
광주광역시 북구 첨단과기로 176번길 27
(오룡동 1110-7) 광주디자인센터 507호
T. 062-611-5300~2
F. 062-611-5310



지도 보기

