

The Most Advanced Premium Learning Platform

Institute of Global Management

11-16, Jangchungdan-ro 8-gil, Jung-gu, Seoul 

www.igm.or.kr 

Tel **02)2036-8300**
Fax **02)2036-8399**
Email **value@igm.or.kr**



The Most Advanced
Premium
Learning Platform

Leadership Growth Focus

공부하는 리더를 위한 국내 최고의 교육 기관

Always Advanced Knowledge Provider

언제나 시대 변화에 맞춰진 새로운 지식을 공급하는 기관

Premium Learning Experience Provider

단순 지식 전달이 아닌 프리미엄 교육 경험을 제공하는 기관

Digital Transformation Partner

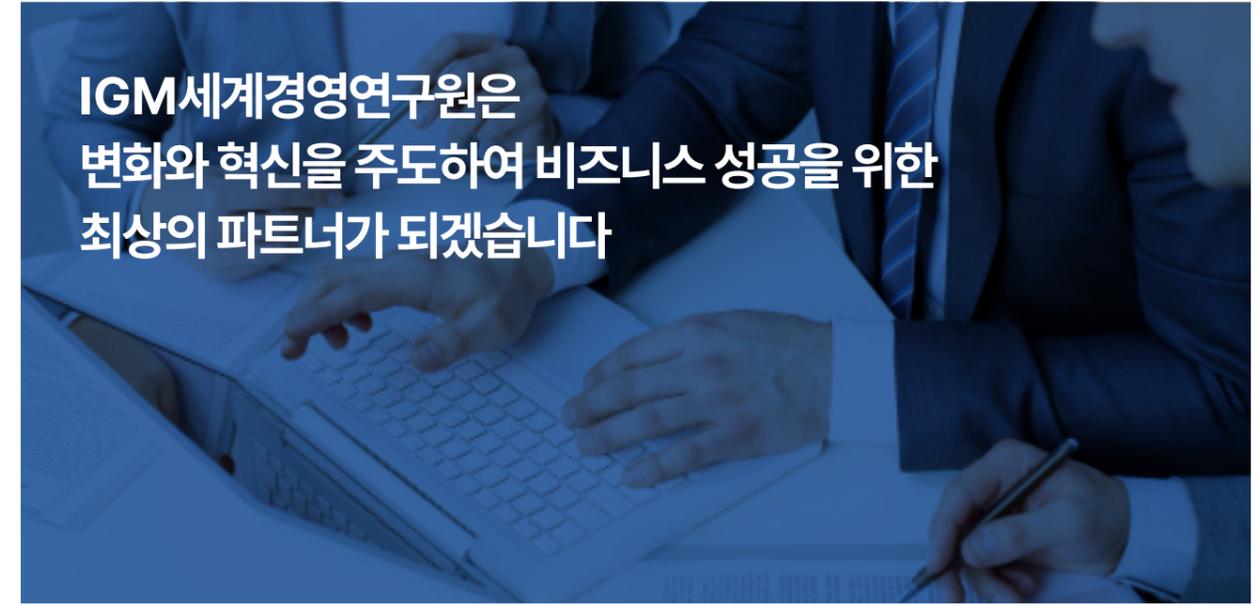
CEO부터 임직원 모두에게 필요한 디지털 역량을 키워주는 파트너

Synergetic Service with Kearney & Metanet

컨설팅과 IT 전문 기업의 역량이 더해진 차별화된 교육 서비스

Largest Open Learning Platform

다양한 전문가 집단의 함께할 수 있는 국내 최대 교육 플랫폼



IGM세계경영연구원은
변화와 혁신을 주도하여 비즈니스 성공을 위한
최상의 파트너가 되겠습니다

Mission

우리 IGM은 급변하는 글로벌 경영 환경에 맞는 새로운 지식을 끊임없이 연구하고 전파함으로써, 시대가 필요로 하는 탁월한 리더와 훌륭한 인재를 육성하는 데 기여하고, 고객이 지속적으로 미래가치를 창출하고 성장하도록 헌신하며, 궁극적으로는 지식의 가치를 통해 널리 세상을 이롭게 하기 위해 존재한다.

Vision

The Most Advanced Premium Learning Platform

Core Value

Together with **IGM**

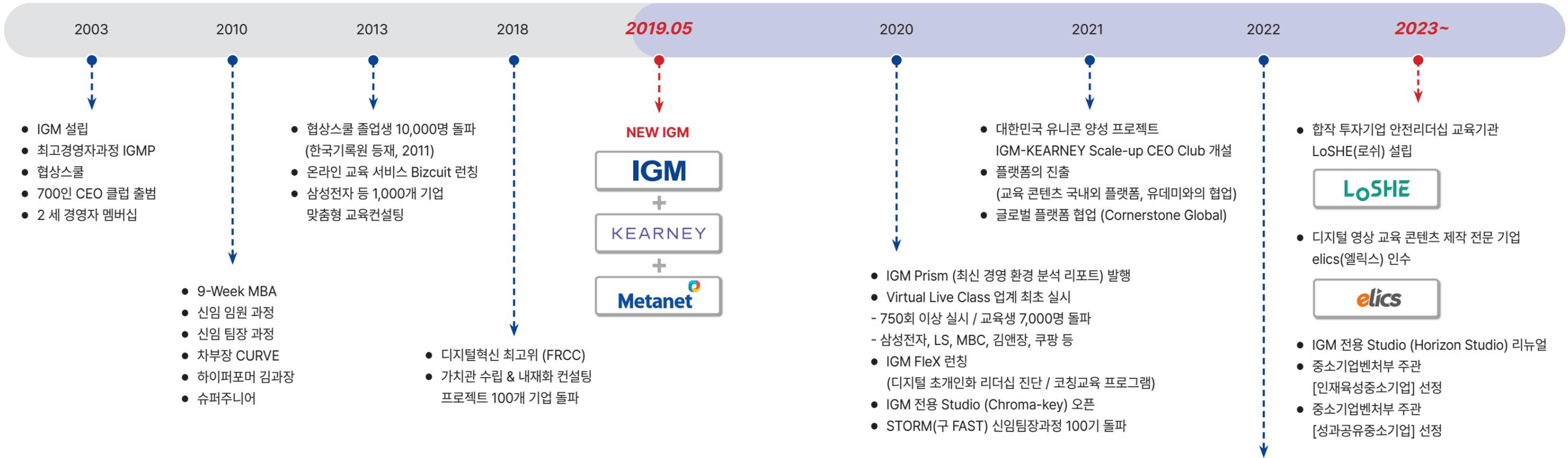
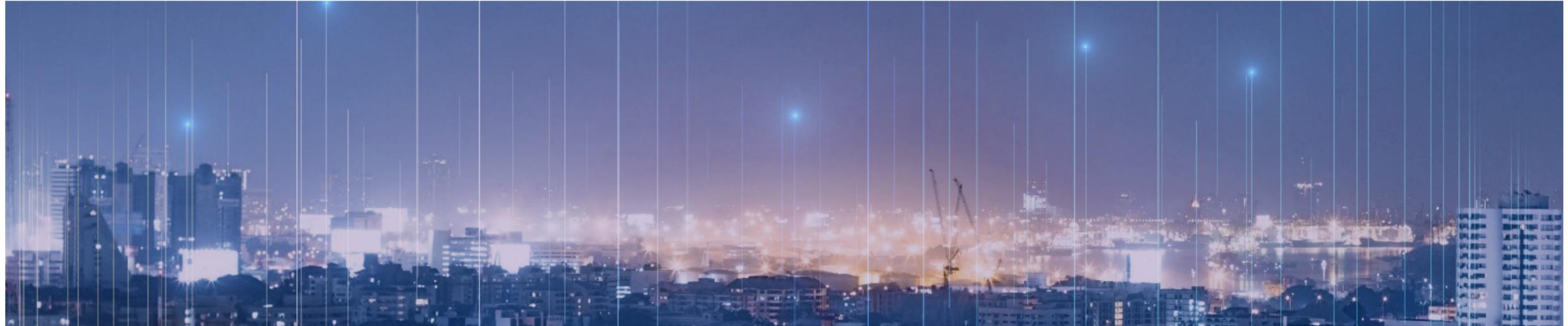
Together ... 우리, 함께!

Innovate to create ... 창조를 위한 혁신

Go for the best ... 최고를 향한 전진

Make a contribution ... 세상을 위한 공헌

We have a rich and proud history



서울특별시교육지원청
평생교육시설
- 지식/인력개발사업 관련 평생교육시설 -

KOSA 한국소프트웨어산업협회
소프트웨어사업자
- 컴퓨터관련 서비스/디지털콘텐츠 개발서비스 -

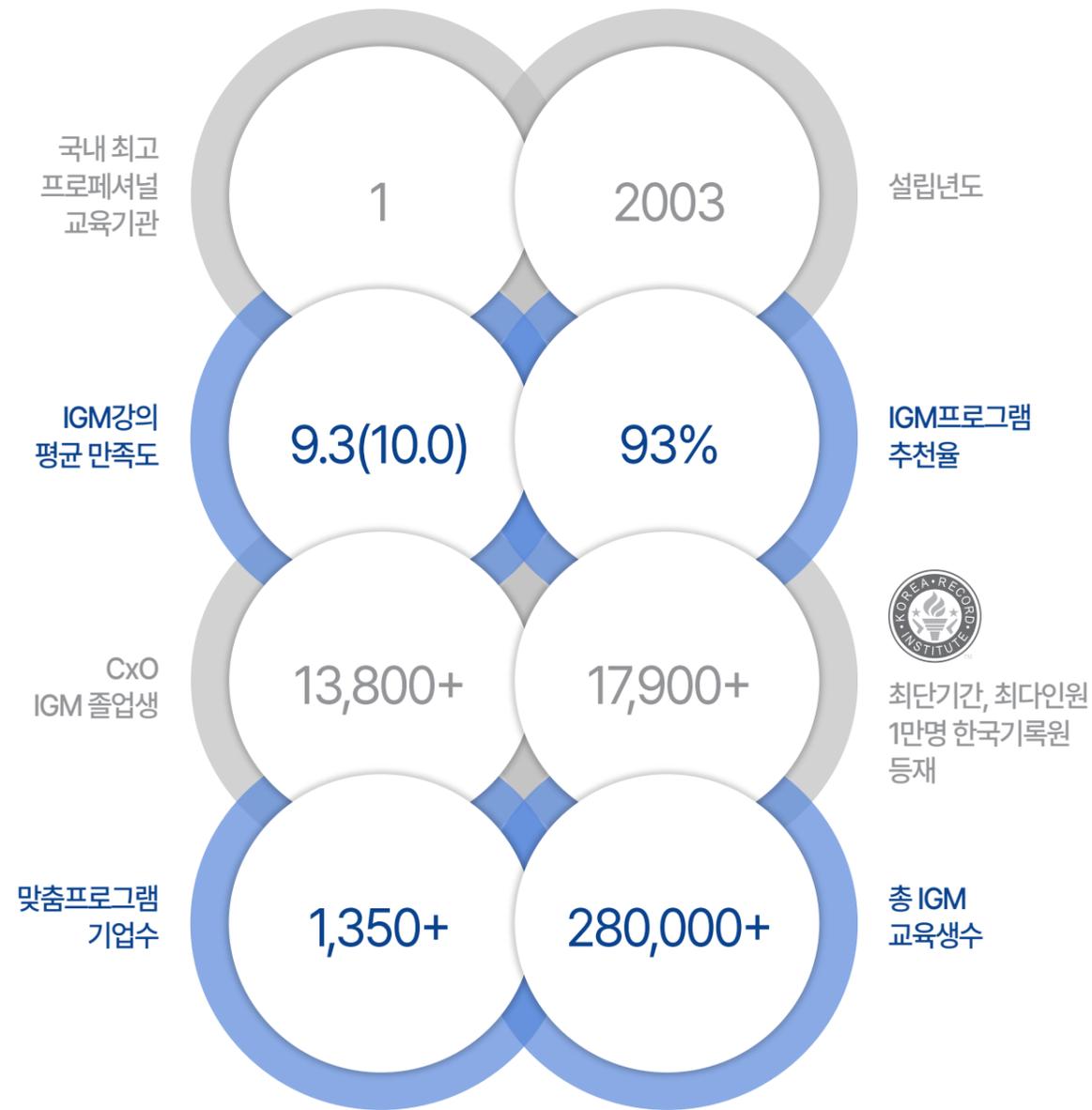
비디오제작업신고증 보유
- 교육영상제작(트렌드, 경영, 인사이트 등) -

중소벤처기업부
Ministry of SMEs and Startups
- 인재육성 중소기업 선정
- 성과공유 중소기업 선정

인재육성 중소기업 선정
성과공유 중소기업 선정

- 국내 선진기업 10 AI전문가 및 프로젝트 진행
- 교육부 주최, 국가평생교육진흥원 주관 매치업 사업 승인
- '클라우드 4개 직무 전문가 양성 교육' 선정
- IGM 교육생 수 - 디지털 교육 800여명, 기업맞춤형 교육 1900여명, 공개교육 1600여명
- IGM 리더십 진단(FLEX 및 ADC) 진행 - 약 800여명, 20여개 사
- 디지털 리더십 교육에 이은 디지털 기술교육을 위한 IGM Digital Talent School 본격 가동
- 디지털 기술교육 과정 AI, Big data, Cloud, IoT, no Code Camp 런칭

IGM은 고객을 위해 새로운 가치를 만들어 냅니다



CEO, CxO를 위한 Leadership Intelligence 프로그램 (Essential Leadership Development Program for CEO, CxO)

- IGMP(IGM Global Management Program)
- MMPS(Masterpieces on Management for Success)
- CEO Xtory
- IGM Trend Insight - 경영트렌드조찬포럼
- IGM-KEARNEY Scale-up CEO Club

디지털 혁신을 위한 DNA 프로그램 (Digital Transformation DNA Program)

- FRCC(The Future Revolution Club for CxO)
- Digital Insight & Leadership for Top Executives
- Digital Expert I, Digital Expert II for Emerging Leaders
- Digital Boot Camp for All Employees

이머징 리더 육성 프로그램 (Emerging Leaders Program)

- 신입임원 8NEEDs Plus
- 신입팀장 STORM (Strong Team leader On Rapid Management)
- 차부장 CURV:E (Change U/Role/View : make Effect)

비즈니스 협상 & 커뮤니케이션 스쿨 (Business Negotiation & Communication School)

- 협상최고위
- 협상의 10계명
- 창의적 협상
- 감정협상

계층별 직원 필수 역량 개발 프로그램

- 9-Week MBA 리더/핵심인재과정
- 하이퍼포머 김과장
- 슈퍼주니어 양성 과정

에듀솔빙 & 교육 컨설팅 (Edu-solving & Consulting)

- 솔루션을 일반적으로 제시, 적용하는 타사와 달리 직원들의 역량을 키워 문제를 직접 해결하게 하는 IGM 고유의 방법

고객 맞춤형 기업 교육 프로젝트 (B2B Customized Learning Service)

- 기업/조직에게 필요한 변화와 성과를 이끌어내는 'Premium Learning Platform' 제공
- 가치관, 전략, 리더십, 소통, 변화, 혁신, HR, 성과관리, Digital Transformation, 신성장 먹거리 등
- 디지털로 현실화된 개인별 맞춤형 리더십 'Flex' 진단

Virtual Learning Service (Virtual LIVE Class & Online Course - Bizcuit)

- Virtual Live Class 마치 오프라인 강의인듯, 실시간 온라인 강의
- OnlineX Off line Class 온라인과 오프라인의 연계 강의
- IGM FLEX 리더역량진단
- Virtual 1:1 Coaching
- Edu-Marketing
- IGM 온라인 캠퍼스 Bizcuit - 5분 지식영상

경영 트렌드에 맞는 Special Seminar (Contemporary Business Issues & Trends)

- Feed'NOW' 당장 성과를 바꾸는 리더의 실시간 커뮤니케이션
- Motivating MZ 요즘세대와 일하는 방법
- Working Paradigm Shift 포스트코로나, 일의 패러다임을 바꾸다
- 두려움없는 조직
- Bounce Back Leadership
- 갈등, 거침없이 즐겨라!
- Change Management 변화관리
- ESG Transformation
- 무엇이 성과를 이끄는가?
- 협업의 힘 (Power of Collaboration)
- 건강한 조직정치의 예술

우리 회사 클라우드 연수원 (Learning Center As a Service)

- 중견/중소 기업을 위한 토털 아웃소싱 서비스를 제공하는 클라우드형 연수원
- IGM 지식 멤버십 일정 금액의 교육비를 예치하고, 필요할 때 필요한 사람이 교육을 받을 수 있도록 유연하게 활용하는 멤버십 포인트 서비스

리서치 & 프리미엄 교육 시설 (Education Facilities & Workshop Service)

- IGM Prism - 최신 경영 환경 분석 리포트
- 기업 교육 및 임직원 워크숍에 최적화된 프리미엄 교육 시설
- 품격있는 문화와 예술의 공간

세미나, 워크숍, 시무식, 임원 교육을 위해 사용하는 고품격 프리미엄 교육 시설입니다

01 CEO 및 임원교육의 격에 맞는 강의 공간 및 설계

- 의자, 시설 등 모든 면에서 격조 높은 강의 공간
- 분임토의를 위한 충분한 공간 확보
- 효율적 동선 설계



02 음악과 미술 작품이 함께하는 품격있는 휴식공간

- 건물 곳곳을 아름다운 미술작품으로 장식
- 음악이 흐르는 깨끗한 휴식공간
- 남산이 보이는 옥상의 하늘정원



03 프리미엄 교육기관 IGM이 제공하는 IGM 스튜디오

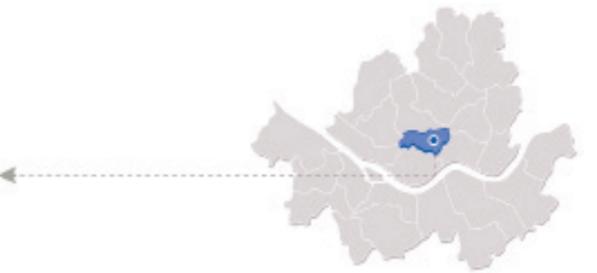
- 실시간 송출부터 영상 제작은 물론 교육과 행사의 성격에 따른 다양한 공간 연출과 다양한 교육 콘텐츠와 풍부한 운영 노하우까지 스튜디오, 그 이상을 경험



04 서울 중심에 위치해 편리한 접근성

- 이동 시간을 절약할 수 있는 서울 중심지에 위치
- 대중교통 이용 용이(지하철 2, 3, 4, 5호선)

서울시 중구 장충단로 8길 11-16
IGM 세계경영연구원



05 맛과 영양을 고려한 호텔급 식사 및 다양한 간식

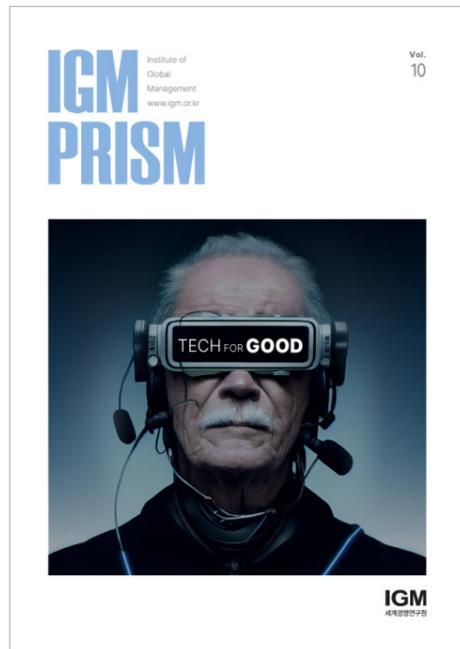
- 인공 조미료를 넣지 않은 식사
- 유기농 재료만을 사용해 조리
- 미니샌드위치, 떡 등 원우의 취향을 고려한 간식



비즈니스 리더가 꼭 알아야 할 세상의 변화와 경영의 인사이트를 꼭 짚어 드립니다

IGM PRISM

프리즘에 빛이 통과하면 다양한 빛의 스펙트럼이 생기듯,
IGM Prism을 통해 디지털 / 리더십 / 전략, 마케팅 / Social Impact에 대한
인사이트 스펙트럼이 넓어집니다.



지니어스ON

IGM의 모든 인사이트를 한 눈에 보실 수 있는 IGM 앱



Google에서 다운로드



App Store에서 다운로드

IGM은 또 다른 비즈니스 영역을 창출하기 위해 창의적인 생각과 역동적인 도전을 멈추지 않고 있습니다

LoSHE

주식회사 로쉬는 Laboratory of Safety, Health, Environment의 약자로,
우수한 교육 서비스 제공을 통해 국내 근로자의 안전 의식 수준을 제고하고,
안전 교육 시장을 선도하고자 출범하였습니다.

#교육 전문회사와 안전문화 전문 회사의 만남

로쉬는 교육 서비스를 제공하는 IGM세계경영연구원과 안전 분야에서 경영컨설팅 서비스를 제공하는 피델리티솔루션(주)이 합작 투자하여 설립한 회사입니다.
IGM세계경영연구원은 교육 기획, 제작 등 교육 서비스 전반에 대한 종합 인프라를 보유하고 있으며, 피델리티솔루션(주) 또한 양질의 안전문화·리더십 컨설팅 서비스를 수행하는 전문 기관으로서 안전분야에 대한 전문성과 노하우를 보유하고 있습니다.

"조직의 생산활동에 안전이 기본이다."

의식을 심어줄수 있는 유일한 사람은 조직을 책임지고 있는 리더.
주식회사 로쉬는 조직 구성원의 생명과 조직의 재산을 지키기 위하여 비전(목표)를 제시하며, 조직 구성원의 가치관, 신념, 의식 등에 안전이 반영된 태도와 행동을 실천할 수 있도록 조직 구성원에게 안전리더십을 발휘할 수 있도록 도와주는 안전리더십 교육기관입니다.

elics

엘릭스는 1200여개의 대기업과 공공기관 및 대학의 이러닝 콘텐츠 개발 사업을 수행하는 등 교육 영상 개발 전문성과 경험을 쌓아왔습니다.

콘텐츠 기획 및 개발 전문 인력과 기술진을 보유하고 있으며, 최상급 장비를 갖춘 자체 스튜디오에서 최신 영상 제작·편집 기술을 활용하여 시뮬레이션, 인터랙티브 영상 등 다양한 컨셉의 디지털 콘텐츠를 개발, 업계를 선도하고 있는 기관입니다.

IGM 기업맞춤형 대표 프로그램

Leadership Innovation

01. Future SEVEN Leadership 프로그램
02. FLEX기반 Leadership 프로그램
03. People Leadership 프로그램
04. 현장관리자 Leadership 프로그램
05. 1on1 Coaching & Feedback

Cultural Innovation

01. 가치관 프로그램
02. 변화관리 프로그램
03. 두려움 없는 조직

Communication Innovation

01. Communication Leadership 프로그램
02. MBTI, 다름이 경쟁력이다!
03. 협상 Essential
04. 직무기반(구매/영업/마케팅)협상
05. Speech Skill up 프로그램

Work-way Innovation

01. 양손잡이 변화혁신 솔루션
02. BMI(Business Model Innovation) 솔루션
03. Design Thinking 솔루션
04. Collaborative Synergy W/S

Performance Innovation

01. 평가자 교육 : 목표수립파트
02. 평가자 교육 : 과정관리파트
03. 평가자 교육 : 성과평가파트
04. B2B 파워 세일즈

Talent Innovation

01. 회사의 미래를 이끌어갈 인재 육성
02. 조직 문화 혁신형 Action Learning

진단/평가 솔루션

01. 리더십 역량 진단 : IGM FLEX Competency™
02. 리더십 유형 진단 : IGM FLEX Style™
03. 조직 진단 : IGM CRYSTAL™
04. Assessment / Development Center

IGM 특강

영역별 특강 솔루션

IGM Edu Marketing

IGM 우리회사 연수원

Future SEVEN Leadership 프로그램

영구적 위기(Permacrisis)로 점철되는 미래...

CEO와 임원의 눈높이가 곧 회사의 내일을 결정할 수도 있습니다.

CEO 전문가, IGM의 프리미엄 콘텐츠로

미래 리더 그룹에게 반드시 요구되는 7가지 역할과 그 핵심인 Core-Leadership을 통해 최고위리더로서 Wide-view를 갖추시기를 바랍니다.

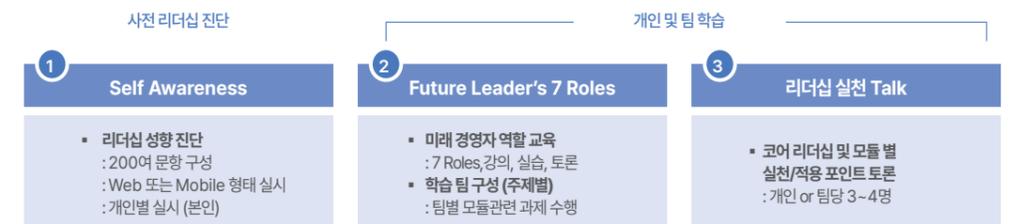
Learning Structure

CEO 및 Executive로서 요구되는 미래 7가지 리더의 역할 별 교육 전개 (Future Leader's 7 Roles)

FUTURE LEADERSHIP	FUTURE STRATEGIST	INVESTOR	DESIGNER	COMMUNICATOR	HUMANITARIAN	
OT/자기소개	미래학자 특강	기업가치 제고 Case study	Product 오퍼로서의 CEO case study	[Core Leadership] 신뢰 리더십	협상의 실전 원리	
New Normal New Leadership	Futurist의 Hidden Track & 미래 트렌드에 대한 대응방안	기업가치의 이해 및 혁신(案) 도출	디자인씽킹 프로세스 - 이해 -	경영자 커뮤니케이션의 본질	실전 협상의 10계명 (1) (Activity based)	팀 모의협상 비디오 피드백 (팀별 집중 세션)
디지털 대전환 시대를 선도하기 위한 리더의 과제	[Core Leadership] Great by Choice	시장을 제패한 거대 기업들의 비밀, Blitz-scaling	디자인씽킹 프로세스 - 실습 -	경영자의 전략적 커뮤니케이션	실전 협상의 10계명 (2) (Activity based)	ESG, 경영의 Key가 되다 : 인류와 사회에 대한 책임
리더십 성향 진단 결과 De-briefing	시나리오 플래닝의 이해 및 워크숍	[Core Leadership] 가치기반 리더십	[Core Leadership] 행동 설계의 원, 스위치	경영자에게 필요한 이미지	실전 팀 협상 및 촬영	ESG 경영을 위한 Humanitarian의 역할
리더의 품격	역할/리더십 성찰	역할/리더십 성찰	역할/리더십 성찰	역할/리더십 성찰	전 과정 Wrap up W/S 및 수료식	
[Core Leadership] Adaptive Leadership						

Differentiation Point

분명한 자기 인식 및 성장을 위한 리더십 육성을 위해 리더십 성향 진단 및 학습 팀별 오프라인 교육의 입체적 전개



References



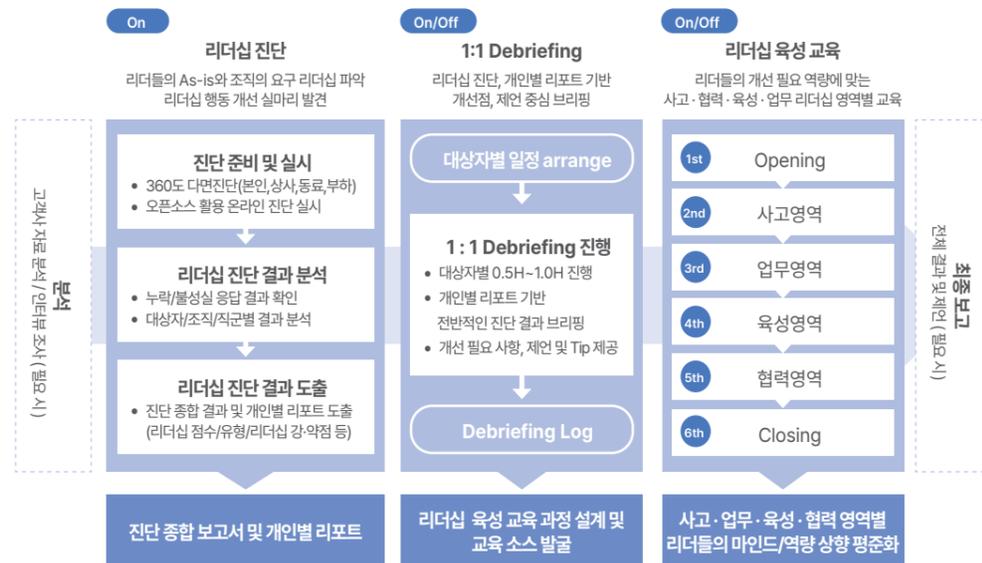
Real Voice

" 이렇게 힘든 교육은 난생 처음이다. 하지만 그만큼 보람이 있었던 교육도 처음이다. "
 " 과제를 하던 중 마치 진짜 CEO가 된 것처럼 가슴이 뛰더라. "
 " CEO란 누구여야 하는가를 다시 생각해보게 되었다. 좋은 교육 마련해 주셔서 감사드립니다. "

FLEX기반 Leadership 프로그램

모든 팀장들에게 천편일률적으로 진행되는 리더십 교육이 과연 우리 팀장들 역량 향상에 크게 도움이 될까요?
 글로벌 컨설팅펌 KEARNEY와 리더십 전문기관 IGM이 함께 개발한 FLEX 기반의 리더십 프로그램을 통해
 우리 회사 팀장 개개인에 맞춰 리더십 역량을 제대로 향상시켜 보시기 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

" 다른 리더들에 비해 나는 어떤 타입인지, 무엇을 신경 써야 더 효과적으로 영향력을 발휘할 수 있을지 짚어주니 도움이 됐습니다."
 " 리더들에게 데이터를 기반으로 경영자가 전달하고자 하는 메시지를 전달할 수 있었습니다."

People Leadership 프로그램

구성원의 개성이 뚜렷해진 만큼 조직의 다양성은 증가했고 그에 따라 조직의 한방향 정렬은 어려워진 지금...
 이 시대의 조직이 요구하는 리더는 구성원 개성과 조직 다양성을 아우르는 피플 리더십을 갖춘 리더입니다.
 IGM은 이 시대의 조직이 필요로 하는 피플 리더십의 A to Z를 제공합니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

" 향후 리더십 발휘에 있어 큰 힌트가 될 좋은 강의를 준비해 주셔서 감사합니다."
 " 현장에서 겪을 수 밖에 없는 갈등을 회피가 아닌 건설적으로 관리하는 방법을 배웠습니다."
 " 이론부터 실무에 적용할 수 있는 팁까지 모두 제공되어 학습자의 만족도가 높았음"
 " 신임팀장의 고민을 해결할 수 있는 돌파구가 되어 매년 진행하고 있습니다."

현장관리자 Leadership 프로그램

글로벌 경영환경 변화에 대응하고 중장기 지속성장을 위한 인사제도 변화에 따라 효과적으로 구성원들을 관리해야 하는 현장직 관리자들을 위한 프로그램입니다.
구성원의 성장을 지원하는 리더십을 강화하고 조직의 선순환 구조를 이끌어 에너지를 발휘하는 현장관리자로 성장해 보시기를 바랍니다.

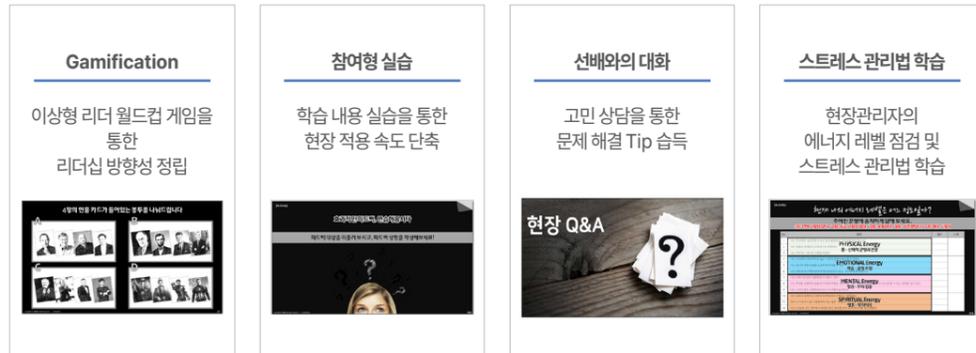
Learning Structure

현장관리자에게 요구되는 역할 인식과 리더십 역량 강화



Differentiation Point

교육생·교수자 간 상호 소통을 기반으로 이루어지는 스스로 역할을 인식하고 리더십을 정립할 수 있는 기회와 현업에 적용 가능한 교육을 제공



References



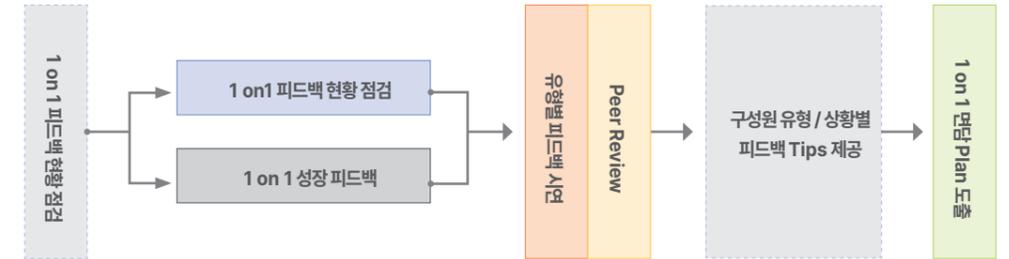
Real Voice

" 우리 공정과 현장, 나아가 전사를 위해 나의 책임이 정말 막중하다는 것을 다시금 느끼게 된 시간이었습니다. "
" 현장의 관리자로서 역할과 필요한 역량을 깨닫게 되는 시간이었습니다. "
" 매년 똑같은 현장에 지쳐 있던 저희에게 리프레시가 되는 교육이었습니다. "

1 on 1 Coaching & Feedback

더 이상 천편일률적인 코칭 / 피드백으로는 성공할 수 없습니다.
구성원의 Personality와 Context를 두루 고려한 코칭/피드백은, 어떻게 할 수 있을까요?
조직 이슈 기반의 시나리오, 시연실습, 상호 피드백이 가미된 **입체적 교육으로 1 on 1 코칭 / 피드백**을 바꿔보세요.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

" 팀원들을 대하면서 고민했던 부분들을 시연을 통해 제 3자가 되어 관찰해보니 내 행동을 반성하게 되었다. 1on1 면담 전에 어떻게 준비하면 좋을지 배울 수 있어서 유익했습니다. "
" Agenda를 무조건 팀장인 내가 준비해야 한다고 생각했는데 교육을 통해 생각이 바뀌게 되었습니다. "
" Role-Play라는 새로운 학습을 통해 팀장-팀원의 입장이 더 잘 이해되었습니다. "
" Peer Review를 실제 해보니 현업에서도 활용해보고자 합니다. "

가치관 프로그램

신규 입사자들의 근속 기간 평균 5.2개월, 조기 퇴사자 비율 평균 약 85%에 입각하는 오늘 날...
 구성원들이 자발적으로 업무에 몰입하도록 만들기 위해서는
 조직의 비전이 개인의 꿈 실현에 도움을 줄 수 있어야 합니다.
 IGM만의 한 방향 정렬 가치관 프로젝트를 통해 조직과 구성원의 동반 성장을 경험해 보시기를 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



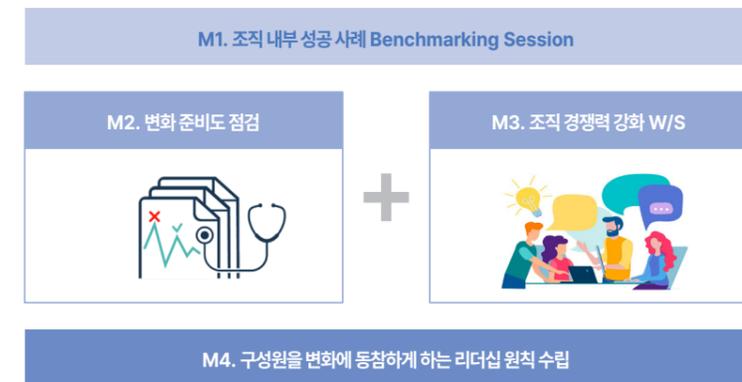
Real Voice

" 우리 회사의 가치에 대해 다시 한번 재정립할 수 있었고, 제 가치관에 대해서도 돌아볼 수 있는 기회였습니다. "
 " '왜 일하는가', '어떻게 일할 것인가'에 대해 다시 생각해볼 수 있는 계기가 되었습니다. "
 " 회사 목표와 현 실무자로서의 방향성이 일치하고 있는지 점검할 수 있는 시간이었습니다."

변화관리 프로그램

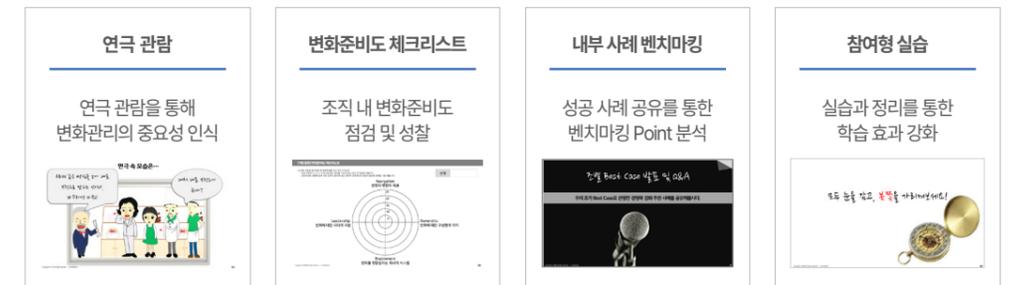
급변하는 무한 경쟁환경 속에서 조직의 경쟁력을 강화하기 위해서는
 환경에 적응하는 것에서 나아가 끊임없이 변화를 관리해야 합니다.
 그러나 일명 '대퇴사의 시대' 로도 일컬어질만큼 구성원의 업무 몰입도가 낮은 상황에서
 구성원이 자발적으로 변화에 동참하도록 하는 리더십을 함양해 보시기를 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point

교육생·교수자 간 상호 소통을 기반으로 이루어지는 프로그램으로서 다양한 활동을 통해 스스로 역할을 인식하고 리더십을 정립할 수 있는 기회를 제공



References



Real Voice

" 실제 연극을 통해 변화관리의 중요성을 깨달을 수 있었습니다. "
 " 변화를 위해 내가 할 일, 특히 구성원에게 강조할 사항, 만들어야 할 환경 등에 대해 학습할 수 있었습니다. "
 " 조직 구성원의 변화를 줄 수 있는 것을 어떻게 활용할 수 있을지 배운 좋은 기회였습니다."

두려움 없는 조직

당신의 구성원은 팀 안에서 안전감을 느끼고 있나요?
 구글과 하버드 MBA가 찾은 혁신조직의 비결은 바로 심리적 안전감을 기반으로
 '두려움 없이 말하는 문화'라고 하는데요.
 우리 구성원들이 의견을 지속적으로 공유하며 **보다 생산적인 성과를 만들어 내기 위해**
 리더가 **챙겨야 할 조직문화 구축방법**에 대해 살펴보기 바랍니다.

Learning Structure

두려움 없는 조직문화 형성을 위한 리더십 3단계



Differentiation Point

학습의 현업 전이 극대화를 위한 입체적 교육 방법론 활용



References



Real Voice

" 두려움의 정의를 이해하고, 우리가 왜 두려움 없는 조직을 추구하는 지 미래의 모습을 다시 되새겨 봅니다. ^^ "
 " 기업이 경쟁력을 갖추기 위해서는 인재가 중요하고 그 인재를 잘 유지하는 것이 문화라고 생각합니다. 이 관점에서 리더의 역할이 중요하고 그에 대해 중요한 강의를 들었다고 생각합니다~ "
 " 강의 너무 좋았고, 바로 실행해보면 좋을 듯합니다~! 자칫 잊고 있었던 것을 되새길 수 있었고, 현장에서 구성원들을 어떻게 대하고 시너지를 극대화할 수 있는지 생각해 보는 기회가 되었습니다. "

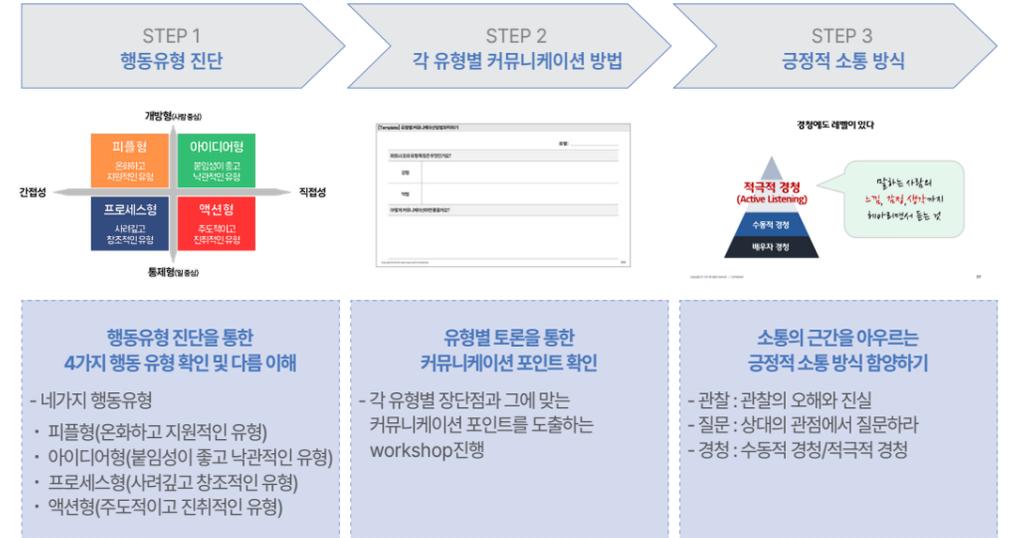
Communication Leadership 프로그램

MBTI 보다 간단하고 재밌게 사람을 파악하여 소통하는 방법이 없을까?
 행동유형 진단을 통해 나와 다른 구성원들의 **다름**을 이해하고
조화로운 커뮤니케이션 방법을 함양하여
 더욱 활기차고 유연한 조직문화를 만들 수 있습니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

" 직장 동료 상사를 더 잘 이해하여 더 효율적인 커뮤니케이션을 할 수 있을 것 같습니다."
 " 긍정적 말하기와 듣기는 현업 뿐만 아니라 실생활에서도 유용할 것 같습니다. "

MBTI, 다름이 경쟁력이다!

이미 잘 알고 있다고 생각했던 구성원과 소통의 어려움을 겪으신 적 있으신가요?
 나와 타인의 유형을 객관적으로 살펴보고 서로 다름을 이해하면,
 이러한 문제를 극복할 수 있게 됩니다.
 MBTI를 통해, 조직 안에서 다양성을 존중하며
 협업과 시너지를 만드는 진짜 소통을 시작하세요!

Learning Structure

Part 1 MBTI 사전 진단 <i>Testing</i> 	Part 2 모델 학습 및 시나리오 토의 <i>Model Studying and Scenario Discussion</i> 	Part 3 다양성 이해 <i>Understanding Diversity</i> 	Part 4 유형별 커뮤니케이션 전략 학습 <i>Learning Communication Strategies</i>
---	---	---	---

Differentiation Point

Action 1 Group Activity 서로의 다름을 확인하며 자기발견 및 타인 이해	Action 2 특징 설명서 제작 유형 간 원활한 소통 방법 고민 및 발견	Realization 다양성 존중 역동적인 조직문화 구축
--	--	--

References



Real Voice

" MBTI 유형별 특성을 학습함으로 나와 다른 상대를 객관적으로 이해하는 시간이 되었습니다. "

" 다른 특성을 지닌 조직 구성원과 소통하는 방법에 대해 고민이 있었는데, 강의를 통하여 전략적인 소통 방법을 고민해볼 수 있었습니다. "

협상 Essential

협상, 과연 전문가만의 영역일까요?
 본 과정을 통해 협상이 비즈니스 커뮤니케이션의 근간으로서 활용될 수 있음을 인식하고, 체계적인 협상의 원리학습과 모의협상 실습을 통해
 나의 협상력을 향상시킵니다.

Learning Structure

Day 1	Day 2
협상의 인식 확장	협상의 A to Z
협상의 본질 및 10계명	협상 준비 Tool 실습
실전 모의협상 촬영	모의협상 비디오 피드백

Differentiation Point

Point 1 다년간의 데이터로 검증된 협상력 지수 NPI 	Point 2 현업에서도 활용가능한 협상 Tool NPT, NST 	Point 3 꼼꼼하고 체계적인 모의협상 비디오 피드백 * NPI (Negotiation Power Index) * NPT (Negotiation Preparation Table) * NST (Negotiation Strategy Table)
--	--	--

References



Real Voice

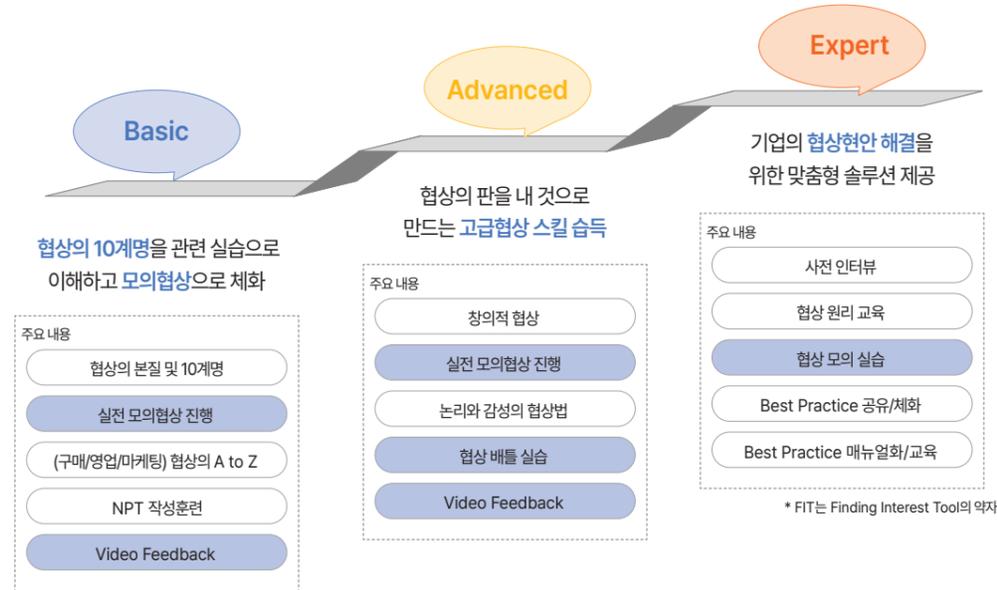
" 협상이라는 분야에 대해 체계적으로 학습할 수 있는 기회가 많이 없었던 상황에서 좋은 이론과 사례로 이후 실무에 도움이 될 것 같습니다 "

" 회사 생활을 하면서, 내가 협상이란 것을 거창하게만 생각했었다는 편견을 깨는데 도움이 되었고, 협상의 10계명 중 일부 조항들은 내가 옳은 방향으로 하고 있었다는 사실도 알게 되어서 자신감을 얻을 수 있었습니다. "

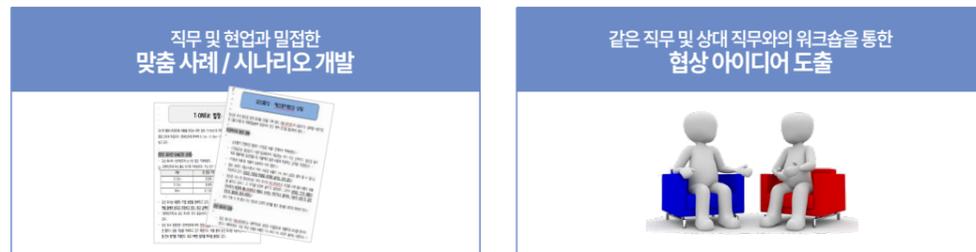
직무기반 협상 (구매/영업/마케팅)

기본적인 협상의 원리를 넘어 실무에 더 적용하고 싶다면?
 현업과 관련된 직무기반의 사례와 시나리오를 바탕으로
 훨씬 몰입감 있는 협상의 원리와 모의협상 실습을 통해
 비즈니스 성과를 창출하는 협상 전문가가 거듭나세요!

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

" 구체적인 사례와 실습을 통해 현장에서 바로 적용할 수 있는 point를 찾을 수 있어 좋았습니다. "
 " 구매자로서 상대방인 판매자의 시각을 일부 볼 수 있는 기회가 되었고, 많은 협상관련 교육을 문서를 접하였으나 이번 교육을 통한 또 다른 측면을 느꼈다. "

Speech Skill up 프로그램

아무리 좋은 아이디어가 있어도
 다른 사람에게 제대로 알려 주지 못한다면 아무 소용이 없습니다.
 내가 표현한 것만큼 인정을 받기 때문입니다.
 내 생각을 제대로 전달하고 상대의 마음이 움직이도록 말하는
 스피치 능력의 향상을 IGM에서 도와드립니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



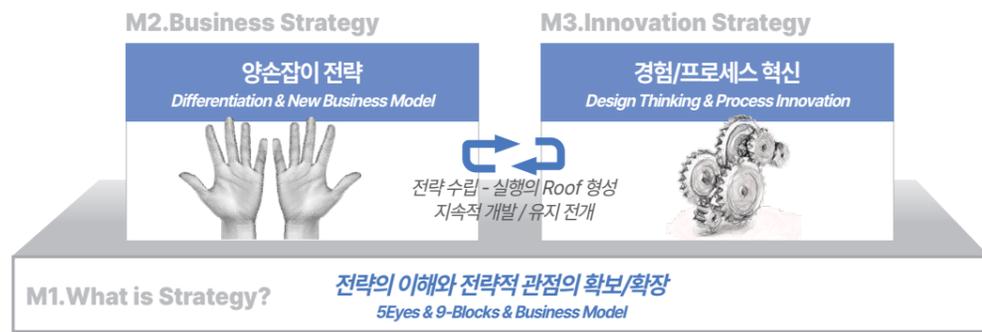
Real Voice

" 발표를 잘하는 방법에 대해서 알려 잘못된 행동에 대해서 인지 할 수 있는 계기가 되었습니다. "
 " 항상 부족하다고 느끼는 speech에 대해서 더 배울 수 있는 기회가 되어 좋았습니다. "
 " 스피치는 항상 힘든 부분이었는데 실습 및 이론을 통해 많은 것을 알게 되었습니다. "
 " 스피치가 항상 어려웠는데 연습할 수 있어서 좋았습니다. "

양손잡이 변화 / 혁신 솔루션

급변하는 환경 속 전략적 방향의 점검과 실행을 통한 기업의 사업/혁신은 무엇보다 중요합니다. 전략의 기본부터 실행의 가속화를 위한 다양한 솔루션까지 IGM과 글로벌 컨설팅 펌, KEARNEY와 함께 지속 성장을 위한 전략적 혜안(慧眼)을 갖추시기를 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



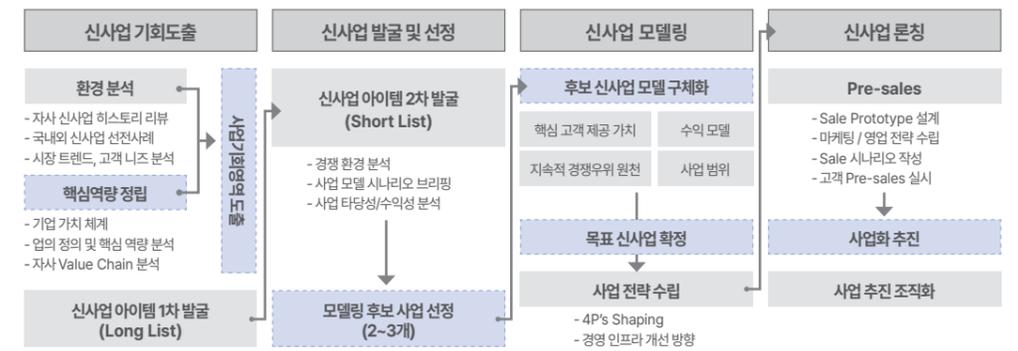
Real Voice

" 비즈니스 모델을 생각할 때 단순히 아이디어만 내놓는 것이 아니라 어떻게 차별화를 두고 고객에게 어떤 가치를 줄지 등 비즈니스 전반적인 부분을 고민하고 생각해 볼 수 있었습니다. " " 기존 사업의 차별화를 통한 경쟁력 확보와 더불어 끊임없이 새로운 시각으로 우리 회사의 비즈니스를 바라보는 것이 왜 중요한지 여실히 깨닫게 되었습니다. "

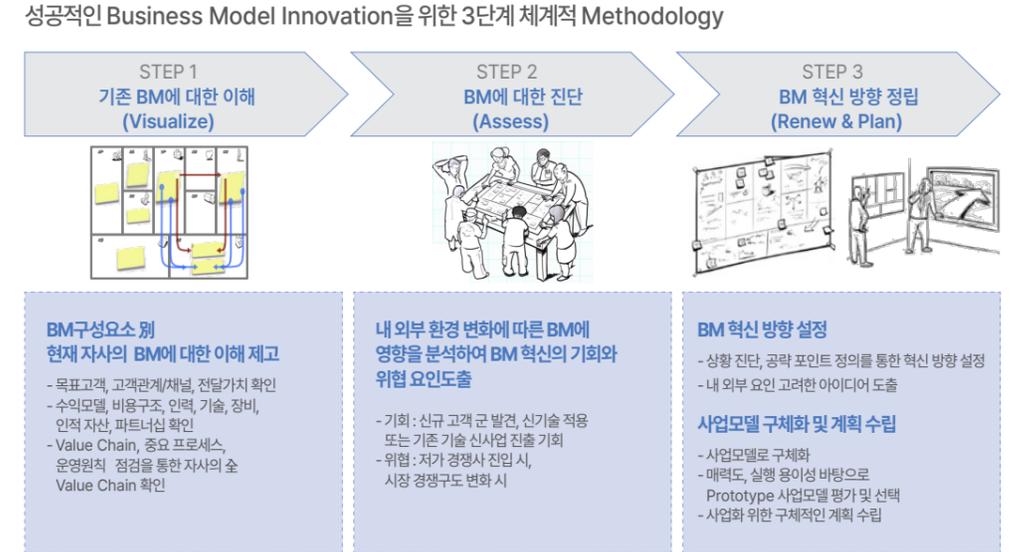
BMI 솔루션 (Business Model Innovation)

과거 기업의 성공을 바라보는 관점이 정량 지표인 '매출', '수익'으로 귀결되었다면 현재와 미래에는 기업 자체에 대한 '기업가치(Enterprise Value)'가 어느 때 보다 중요한 지표로 자리잡을 것입니다. 과거의 관습에서 벗어나 기업가치의 극대화를 위해 새로운 성장 동력 발굴의 힌트를 얻어 가시기를 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



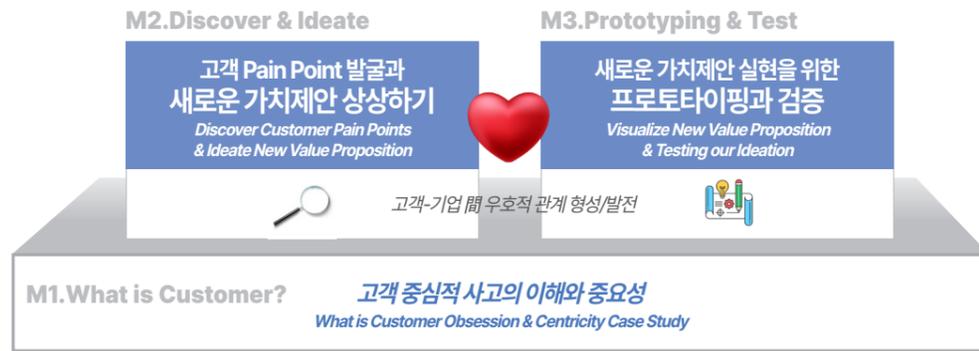
Real Voice

" 신규 사업에 대한 막연한 고민과 걱정만 가득했는데 해당 교육 과정을 통해 비즈니스 전체에 대한 시야가 넓어짐은 물론 구체적으로 우리 회사의 기업가치 제고를 위한 신 성장 아이템을 직접 개발해 볼 수 있었습니다. "

Design Thinking 솔루션

VUCA 시대, 고객중심으로 자사의 제품과 서비스를 개선해야 한다는 문제의식은 항상 있어왔습니다. 다만 이를 구체적으로 해결하기 위한 노력과 시도는 항상 도전으로만 그치지 않는 것이었나요?
진정으로 고객 중심으로 사고하는 방법과 이를 현실화시키는 IGM만의 디자인씽킹 방법론으로 혁신을 시작해 보시기를 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point

고객 경험 혁신을 위한 Ideation 극대화 및 Ideation을 실현을 위한 자체 개발 Design Thinking Tool-kit 활용

<p>페르소나 카드</p> <p>우리의 고객을 구체적으로 정의하고 공감해보는 도구</p>	<p>벤치마킹 카드</p> <p>다양한 업종의 고객경험 개선 제품/서비스아이디어 (총 100장)</p>	<p>트리거 질문 카드</p> <p>새로운 아이디어를 끌어내기 위한 질문들 (총 20장)</p>	<p>프로토타입 툴킷</p> <p>아이디어만으로 제작할 수 있는 Tool-kit 제공</p>
--	--	--	--

References



Real Voice

" Design Thinking이 단순히 제품이나 서비스의 외형을 디자인하는 것이 아니라, 고객의 행동을 깊이 고민하고 디자인 한다는 개념과 이를 실행할 수 있는 구체적인 방법을 학습할 수 있었습니다. "
" 실제 고객경험을 개선하기 위한 서비스 프로세스를 개선하기 위한 솔루션을 프로토타입으로 만들어 보면서 좀 더 구체화 할 수 있었습니다. "

Collaborative Synergy 워크숍

하루가 다르게 바뀌는 세상, 기존의 지식과 전문가만으로도 충분할까요?
본 과정을 통해 협업의 진정한 의미와 필요성을 인식하고, 단순한 갈등 극복과 협업을 넘어 함께 시너지를 창출하는 방법을 배울 수 있습니다.

Learning Structure



Differentiation Point

우리 조직의 효과적인 협업을 활성화 할 체계적인 Activity

<p>제로카드 카드</p> <p>협업의 진정한 의미를 일깨워주는 카드게임</p>	<p>업무스타일 진단</p> <p>개인의 업무스타일 진단을 통한 다양성 이해</p>	<p>협업 장벽 진단</p> <p>우리의 협업을 가로막는 요인을 알아보는 진단</p>	<p>협업 시너지 창출 W/S</p> <p>협업 문화 활성화를 위한 협업 시너지 Workshop</p>
---	---	--	--

References



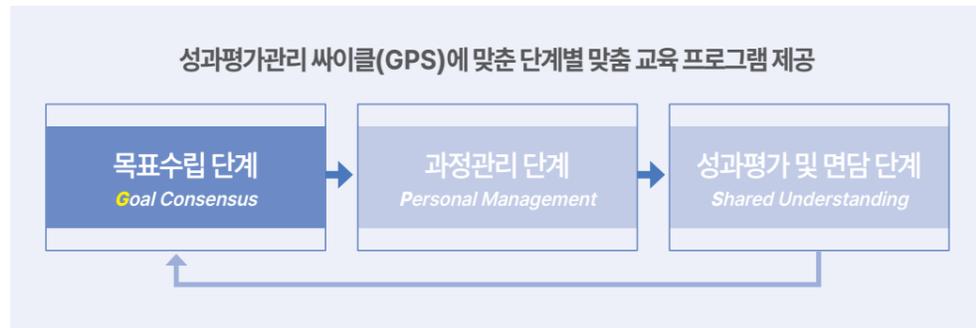
Real Voice

" 협업의 장벽을 이해하고, 어떻게 해결해 나아가야 하는지 생각해 볼 수 있었습니다. "
" 협업에 대해 구체적이고 실제 활용할 수 있도록 쉽게 설명을 해주셨고 현업에 많은 도움이 될 것 같습니다. "

평가자 교육 : 목표수립파트

성과평가관리는 회사의 핵심업무 중 하나로 시기별로 적절한 Action을 취하는 것이 매우 중요합니다. 특히, 성과평가관리의 첫 단추는 바로 성과와 직결되는 목표수립입니다. IGM의 체계적이고 전문적인 목표수립 과정 교육을 통해 구체적이고 효과적인 목표수립을 시작해 보시기 바랍니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

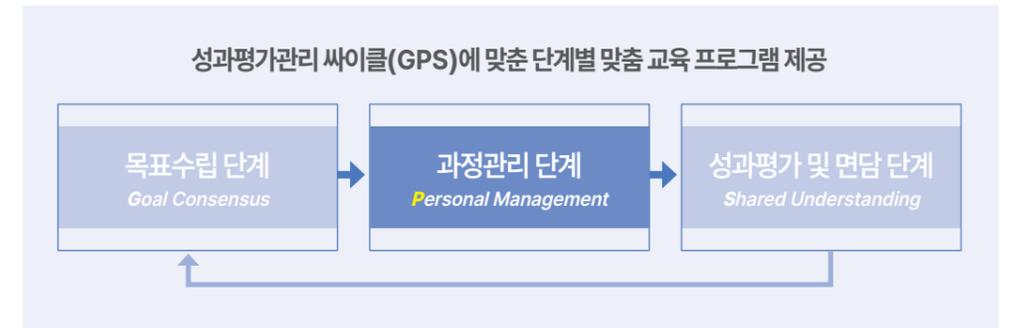
" 목표수립에 대해 구체적인 방법들을 몰랐는데, 원리를 배우고 직접 목표를 수립하는 워크숍을 진행 하다보니 목표수립 방법을 학습할 수 있었고 또 그간 두루뭉술했던 목표들을 구체화할 수 있었습니다. "

" 목표 수립의 핵심 원리를 소개하고 해당 원리를 이용한 단계별 목표수립 워크숍이 상당히 체계적이었습니다. "

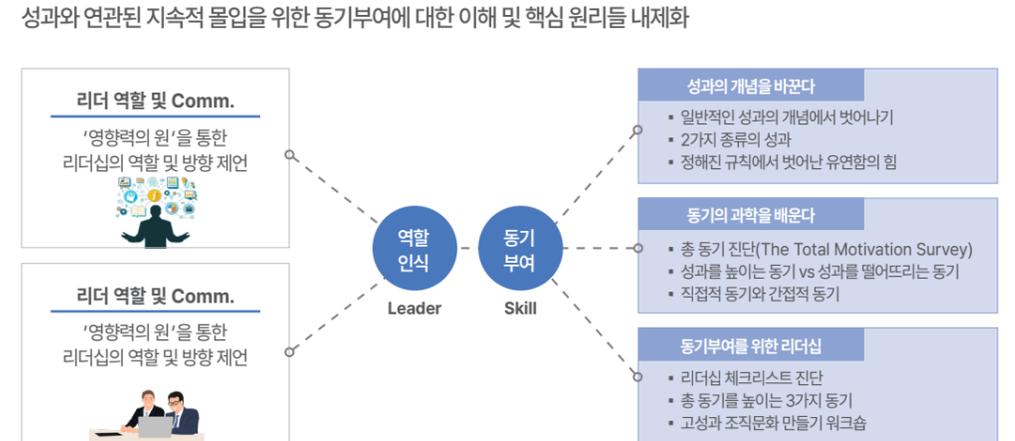
평가자 교육 : 과정관리파트

목표를 설정하고 해당 목표를 위해 리더 / 팀원들이 올바르게 가고 있는지 점검하는 것 역시 매우 중요합니다. 이때 조직의 성과를 위해 효과적인 중간과정을 관리를 위해선 구성원들의 동기부여 수준이 중요한 역할을 합니다. 구성원들에게 효과적인 동기부여를 하며 일에 몰입할 수 있게 만드는 IGM의 중간과정관리 과정을 소개합니다.

Learning Structure



Differentiation Point



References



Real Voice

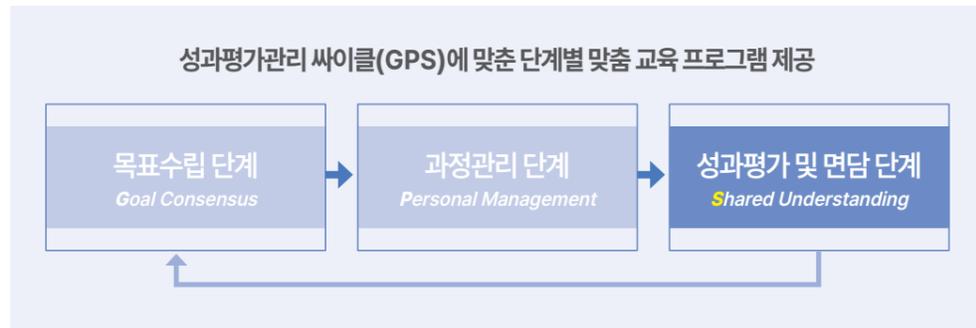
" 중간과정관리에 있어 리더가 어떤 자세를 취해야 하는지, 동기부여를 위해 어떠한 리더가 되어야 하고 중간 피드백은 어떻게 해야 하는지에 대해 구체화해볼 수 있는 시간이었습니다. "

" 단순히 점검을 하는 것이 아닌 성과를 끌어올리고 구성원을 하여금 스스로 일을 할 동기를 어떻게 만들어야 하는지에 대해 여러 원리를 알게 되었고 그러한 조직문화가 자리잡는 것의 중요성을 깨닫게 되었습니다. "

평가자 교육 : 성과평가파트

구성원들의 성과를 평가하고 그들에게 평가결과를 납득시키는 일은 조직의 미래 생산성을 위한 핵심적인 역할을 합니다. 이때 성과를 '어떻게' 공정히 평가하고 '어떻게' 면담을 해야 하는지에 대해 어려움을 겪는 조직이 많습니다. IGM의 성과평가 및 면담 과정은 공정하고 효과적인 방법론을 여러 원리와 실습을 통해 배우는 프로그램입니다.

Learning Structure



Differentiation Point

성과평가 준비모델을 통해 단계별 핵심 포인트를 여러 원리, 사례, 워크숍을 통해 학습

개인별 성과평가 준비	평가면담 준비	평가 조정 회의 준비
<ul style="list-style-type: none"> 공정한 성과평가를 위해 다양한 진단이 선행되어 개인의 평가성향, 객관적인 성과 파악을 위한 Tool들을 제공 	<ul style="list-style-type: none"> 납득성 확보를 위한 방법론을 제시 평가면담 프로세스 모델을 제공하여 효과적인 평가면담이 가능하도록 Comm. 팁 제공 평가면담 및 피드백의 목적 리마인드 	<ul style="list-style-type: none"> 공정성과 납득성을 획득할 수 있는 평가 조정 회의 방법론 제시

References



Real Voice

" 성과평가에 있어 단순히 성과평가 방법을 소개하는 것이 아닌 개인의 평가성향도 평가하여 오류를 최소화할 수 있는 방법도 소개해주어 신뢰도 있고 구체적인 성과평가 면담 방식을 학습할 수 있었습니다. " " 공정한 평가에 대한 고민이 있었는데, 공정성과 납득성을 획득할 수 있는 성과평가 절차를 배울 수 있어서 뜻깊은 시간이었습니다. "

B2B 파워 세일즈

불확실성 시대와 지속되는 역성장 전망 속에서 기업의 경쟁력을 강화하고 지속 성장하기 위해서는 위기를 기회로 바꾸는 세일즈 역량 향상이 필수입니다. IGM 파워 세일즈 프로그램을 통해 점점 치열해지는 글로벌 비즈니스 환경에서 원하는 것을 얻는 세일즈 전문가를 육성시켜 보시기를 바랍니다.

Learning Structure

영업인에게 필요한 교육과 내부 성공 및 실패 사례 공유를 통한 벤치마케팅 워크숍 전개



불확실성 속에도 원하는 것을 얻는 세일즈 전문가로서 성장

Differentiation Point

Sales 역량진단	내부 사례 벤치마킹	맞춤형 특강	참여형 실습
약식 자가 진단을 통한 자신의 Sales 성찰	성공 사례 공유를 통한 벤치마킹 Point 분석	세일즈 전문가에게 필요한 역량 강화	학습 내용 실습을 통한 현장 적용 속도 단축

References



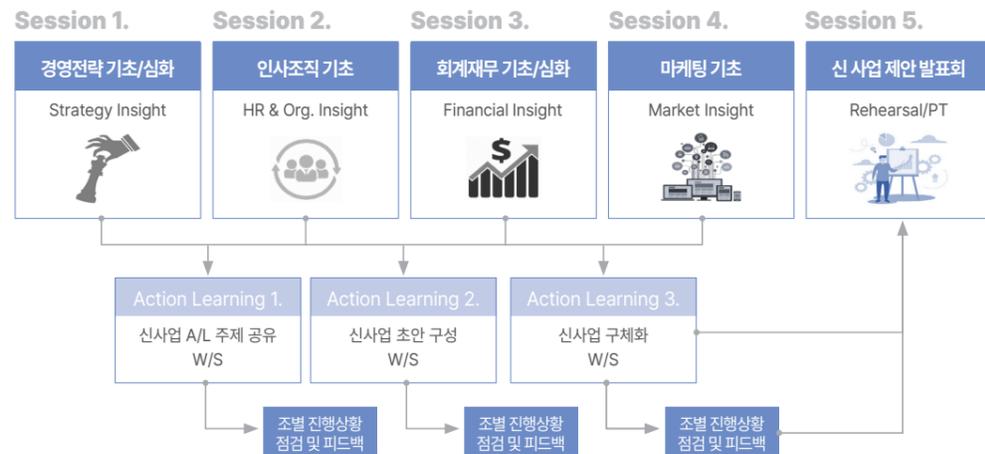
Real Voice

" 실제 업무와 관련된 내용으로 다양한 사례를 공유하여 업무 간 참고할 수 있는 좋은 내용이었습니다. " " 산업 동향을 통해 향후 우리 회사가 겪을 일을 예상할 수 있어서 좋았습니다. " " 기술 뿐 아니라 사람의 감정을 건드리는 영업을 배울 수 있어 세일즈맨에게 꼭 필요한 교육이라고 생각합니다. "

회사의 미래를 이끌어갈 인재 육성

우리 회사의 미래를 이끌어가는 핵심인재들에게는 어떠한 교육이 필요할까요?
 IGM은 핵심인재라면 꼭 알아야 할 실용적인 MBA내용을 통해 핵심인재의 시야를 확장시켜주고, MBA 과정 중 알게 된 다양한 지식과 촉발된 새로운 아이디어를 통해 신 사업을 제시하는 실행형 교육으로 진행됩니다.

Learning Structure



Differentiation Point

목적 리더십 개발의 기본 원칙으로서 현업 수행 간 직면하는 상황 하 자신의 전문성에만 의존하지 않고 해결해야 하는 도전적 과제로서의 신사업 제안 Action Learning 안내, 과제 수행의 중요성에 대한 공감대 형성

구성 Action Learning 선택 Option(案) 제시

- Option 1.** '현재' Value Chain 상 CORE 역할 수행할 수 있는 신사업을 구상하고 구체적 달성 방안, 일정, 협업 구조 등을 제시
- Option 2.** '미래' Value Chain을 고려하여 변화된 비즈니스 모델을 구상하고 10년 이후 10배로 기업가치 늘리는 방안 제시

References



Real Voice

" 과거에는 현재 내 일만 잘하면 되겠다고 생각했지만 이렇게 교육을 받고 나니 미래 우리 회사의 먹거리를 고민하게 되고 미래를 생각하게 되었습니다. 조금이나마 시야가 넓어진 것 같습니다. "

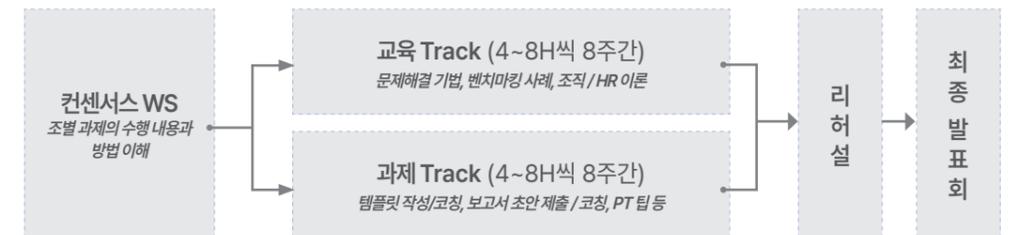
" 힘들고 복잡한 과정이었다. 지금껏 받아보지 못한 교육이었지만 앞으로 내가 나아가기 위해 꼭 필요한 교육이라는 생각이 들었다. "

조직 문화 혁신형 Action Learning

이미 조직 주류가 된 MZ세대, 세대 구성의 변화에 비하면 조직 문화의 변화는 더디게만 느껴지지 않으신가요? MZ세대의 의견에 맞추어 이렇게 바꾸어 보고 저렇게 바꾸어 보아도, 막상 그들의 불만은 여전하지 않으신가요?
 MZ세대에 의한, MZ세대를 위한, MZ세대의 조직혁신안으로, 진짜 Working하는 조직 문화 혁신을 이뤄보세요!

Learning Structure

" 미래 리더와 함께 이상적 조직문화를 위한 구체적 개선과제를 모색 / 구현 "



Differentiation Point

" 최종결과물의 현실성과 완성도를 높이는 교육 프로그램 "



References



Real Voice

" 다른 계열사/다른 부서 사람들과 함께 같은 고민을 공유하고 같이 해결 방안을 만들어 낸 것은, 조직 생활하면서 가장 의미 있는 경험이었다고 생각합니다. "

" 현업만 해오다가, 경영자의 시선으로 조직과 조직문화를 바라보게 되었습니다. 시각과 견문을 넓힐 기회를 주셔서 감사합니다. "

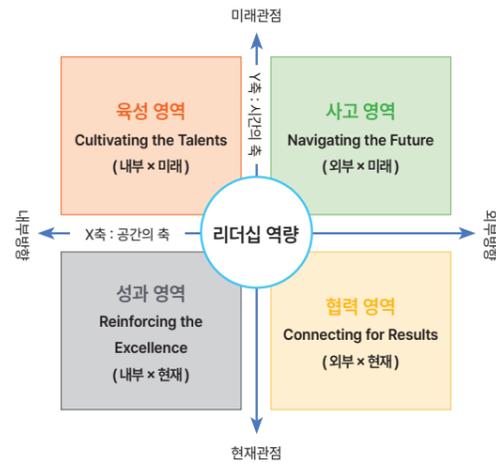
" 직접 파고들어 보니까 HR 부문을 이해하게 되더군요. 더 이상적인 조직을 위해, 우리 다들 힘내봅시다! "

리더십 역량 진단: IGM FLEX Competency™

리더십 진단의 면밀성만큼 중요한 것이 리더십 진단의 유용성입니다.
과학적 면밀성을 염두에 둔 진단은 많지만,
그만큼 현실에 어떻게 연결될 지를 고민한 진단은 많지 않습니다.
글로벌 컨설팅 펌인 Kearney와 함께 개발한 IGM FLEX Competency™를
경험해보세요!

Learning Structure

“ ‘사고’, ‘협력’, ‘육성’, ‘성과’의 네 가지 영역에서 각 2개씩 8개의 역량을 진단 ”



[외부지향 & 미래관점] 미래 비전 구상	조직의 지속가능성을 위해 미래 비전을 새로이 구상하거나 꾸준히 최신화하는 역량
[외부지향 & 미래관점] 전략 구축 및 구현	조직의 체계와 사람을 미래 비전에 적합하도록 최적화시키는 역량
[외부지향 & 현재관점] 네트워크 구축	미래 지향적 관점에서 조직 내/외부 이해관계자들과 협력적 네트워크를 구축하는 역량
[외부지향 & 현재관점] 의견 조정 및 통합	조직의 서로 다른 의견과 입장을 조율하여 전체의 성과를 극대화하는 역량
[내부지향 & 미래관점] 혁신적 조직 생태계 조성	조직 성과에 보다 효과적인 방식으로 구성원들과의 커뮤니케이션을 이끌어가는 역량
[내부지향 & 미래관점] 전략적 인재관리	조직 내부에서 좋은 인재들이 지속적으로 성장할 수 있는 환경을 만드는 역량
[내부지향 & 현재관점] 조직 성과 극대화	조직 구성원들이 능동적으로 일하고 더 좋은 성과를 낼 수 있도록 이끌어가는 역량
[내부지향 & 현재관점] 개인적 탁월성	자신만의 전문성을 발휘하여 조직 전반에 영향력을 미치는 역량

Differentiation Point

- 과학적인 리더십 유형 진단**
Kearney, IGM의 리더십 전문가가 모여 함께 연구, 치열한 집중 논의와 감수를 거쳐 개발!
- 진단 결과 해석의 유연성**
필요와 상황에 따라 면밀한 진단 보고서를 추가하거나 1:1 디브리핑을 추가 가능!
- 실천을 위한 워크숍 / 교육으로의 확장성**
교육 전문가 그룹인 IGM이 참여한 만큼, 리더십 역량 개발을 위한 확실한 후속 교육 준비!
- 임원 교육: [임원역할 - 영역별 역량 교육 - 현업적용] 으로 구성된 1박 2일 교육
- 팀장 교육: [팀장역할 - 영역별 역량 교육 - 현업적용] 으로 구성된 1박 2일 교육

References

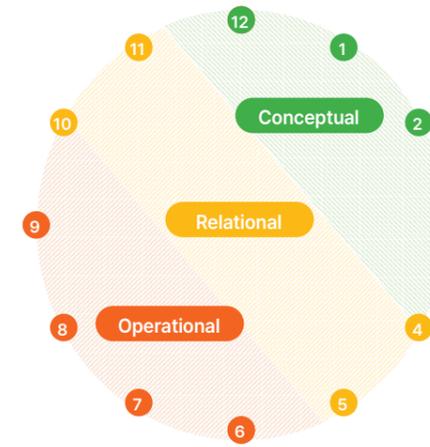


리더십 유형 진단: IGM FLEX Style™

리더십 진단의 면밀성만큼 중요한 것이 리더십 진단의 유용성입니다.
과학적 면밀성을 염두에 둔 진단은 많지만,
그만큼 현실에 어떻게 연결될 지를 고민한 진단은 많지 않습니다.
글로벌 컨설팅 펌인 Kearney와 함께 개발한 IGM FLEX Style™을
경험해보세요!

Learning Structure

진단 결과를 토대로 상대적으로 더 두드러진 대립적 특질을 파악하고,
대립적 특질의 조합을 통해 최종적으로 12가지 중 하나의 리더십 유형을 도출



특질 영역	대립적 특질 (1)	대립적 특질 (2)	리더십스타일
Conceptual & Perspective	이상주의적	발산형	Oracle (예언자)
	이상주의적	수렴형	Philosopher (철학자)
	현실주의적	발산형	Inventor (발명가)
	현실주의적	수렴형	Scientist (과학자)
Relational & Interactive	Inside-out	강한연결	Maestro (지휘자)
	Inside-out	약한연결	Diplomat (외교관)
	Outside-in	강한연결	Guardian (수호자)
	Outside-in	약한연결	Patron (후원자)
Operational & Technical	원칙중시	거시적	Commander (사령관)
	원칙중시	미시적	Controller (관제사)
	자율중시	거시적	Architect (설계자)
	자율중시	미시적	Master (장인)

Differentiation Point

- 과학적인 리더십 유형 진단**
고전적 / 이론적 리더십 모형과 전통적 성격 검사의 장단점을 두루 망라,
Kearney, IGM의 리더십 전문가가 모여 함께 연구, 치열한 집중 논의와 감수를 거쳐 개발!
- 진단 결과 해석의 유연성**
IGM의 리더십 역량 진단인 IGM FLEX Competency™와의 연계 분석 가능!
이를 통해 한 사람의 리더에 대해 더 심층적인 분석과 해석이 가능!
- 실천을 위한 워크숍 / 교육으로의 확장성**
교육 전문가 그룹인 IGM이 참여한 만큼, 진단이 현업과 연결되는 워크숍 / 교육도 고려!
리더 상호 간 양성 / 보완성을 토대로 한 시너지 워크숍 연계!

References

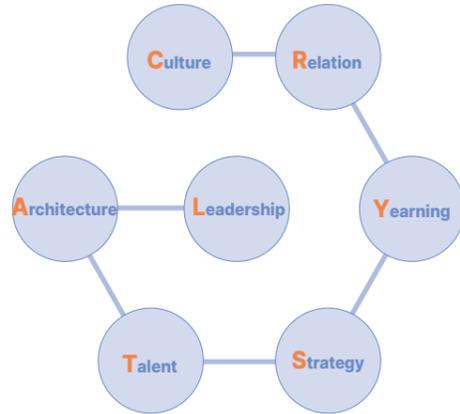


조직 진단: IGM CRYSTAL™

조직 진단은 수단일 뿐 목적이 아닙니다.
조직 변화/혁신을 위해 단행한 조직 진단 프로젝트, 큰 돈 들인 진단이 혹시
용두사미로 끝나지는 않으셨나요?
IGM은 글로벌 컨설팅 펌인 Kearney와 함께 개발한 톨과 방법론으로
조직 진단의 목적을 현실로 이루어 드립니다.

Learning Structure

조직 변화/혁신을 위한 전반적 조직 운영 요소를 두루 진단!



진단요소	주요 항목	
문화 (Culture)	전반적 분위기	개방형, 관계형, 위계형, 성취형
	조직 풍토	조직 공정성, 규정 준수, 윤리적 일탈 등
관계 (Relation)	협업/시너지	타부서 이해, 협력 수준 등
	교류/소통	의견존중, 경청, 의견교류 등
열망 (Yearning)	공유가치	비전 등 가치관 공감 / 수용 / 실천 등
	직원몰입	주인의식, 업무몰입, 직무만족 등
전략 (Strategy)	전략수립	환경분석, 계획수립, 신규사업 등
	전략실행	일관성 있는 추진, 전략수정 등
재능 (Talent)	조직역량	기술력, 특허, 경쟁력 등
	인적자원	채용, 육성, 유지 등
구조 (Architecture)	조직 및 권한	조직구조, 권한, 의사결정 등
	제도 및 시스템	평가제도, 인프라, 시스템 등
리더십 (Leadership)	리더십 유형	혁신형, 지원형, 설계형, 성과형
	조직 선도력	문화선도, 관계선도, 역량선도, 구조개선 등

Differentiation Point

성공적인 변화 포인트 발견부터 실행까지 아우르는 프로젝트 가능!



자타공인 국내 최고의 조직 문화 전문가 집단 약 15년 이상 300여 건 이상의 관련 프로젝트 실적 고객으로부터 검증 받은 조직문화 모델 조직 문화부터 운영까지 아우르는 자체 진단 Tool Kearney 등 전문가를 통한 변화관리 실행 노하우

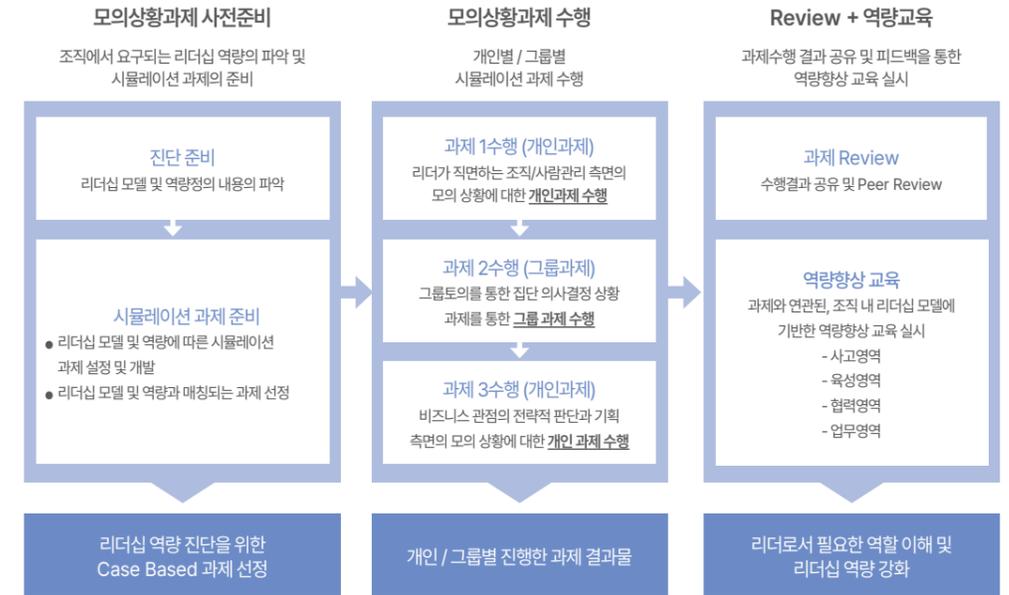
References



Assessment / Development Center

조직의 미래를 이끌어 갈 역량있는 리더를 잘 선발하는 것은 무엇보다 중요한 일입니다.
이런 리더를 확인할 수 있는 가장 좋은 방법,
바로 시뮬레이션 기법을 통해 누가 준비된 리더인가를 사전에 진단하는 것입니다!

Learning Structure



Differentiation Point

점검	성찰	적용
시뮬레이션 과제 해결 과정에서 현재 자신의 역량 수준에 대한 점검의 기회	동일한 Case에서 동료들의 다른 솔루션을 보며 스스로에 대한 객관적 성찰	시뮬레이션 과제 수행을 통해 얻게 되는 지식 / 성찰 point 현업 적용

References



Real Voice

" 과제를 하는 과정은 힘들었지만 과제에 대한 피드백을 받으며 내가 부족하고 확인하지 못했던 부분을 알게 되어 좋았습니다. "

" 나의 리더십 역량을 다른 교육생들과 비교하면서 어느 정도 수준인지 객관적으로 확인하는 시간이 되었습니다. "

" 리더에게 필요한 역량을 정해진 시간 내에 테스트 해보는 좋은 시간이었습니다. "

영역별 특강 솔루션

할 일은 많고 일할 시간은 제한되어 가는 시대,
마치 **요약노트처럼 다양한 주제의 콘텐츠와 기업 사례가 간결하게 정리되어**
바쁜 구성원들에게 핵심만 쉽게 전달하는 특강이 필요해지는 시점입니다!

Differentiation Point



Simple
메시지가 명료하다



Trendy
최신 트렌드가 반영된다



Easy
쉽게 전달된다



Practical
현업에 사용할 수 있는 팁이 있다

Learning Category

100여명 이상의 연사와 200여개 이상의 자체 개발 교육 콘텐츠를 통해
다양한 영역에서의 가장 빠르고 정확한 인사이트를 제공하는 IGM만의 차별화 된 특강 솔루션

<p>경영자 특강</p> <p>대기업부터 스타트업까지 경영자 및 리더의 고민과 경험을 전하는 리얼 경영 이야기</p>	<p>리더십 특강</p> <p>조직관리부터 성과 및 사람관리까지 선도기업과 리더들로부터 배우는 효과적 리더십 이야기</p>	<p>산업별 특강</p> <p>제조업부터 서비스업까지 비즈니스 모델, 전략과 트렌드 등 전문가가 전하는 생생한 기업 이야기</p>	<p>트렌드 특강</p> <p>미래 변화는 물론 문화, 기술 및 경제까지 전 영역의 다양한 인사이트를 제공하는 최신 트렌드 이야기</p>
--	---	---	---

References



IGM Edu Marketing

그 어느 때보다 스마트하고 빠르게 변화하는 소비자 권력 시대!
지금의 소비자들은 기존의 마케팅으로 결코 설득할 수 없습니다. 이제, 팔지 말고 알게
해주세요!
국내 최고의 교육 기관 IGM이 당신의 마케팅 파트너가 되어 드립니다
교육으로 마케팅 하는 새로운 방법, 에듀마케팅

Differentiation Point

" 왜 다들 교육기관 전문가에게 맡기라고 하는지 알 것 같아요."
솔직히 기획이 구체화되지 않은 상태로 문의했는데 저희 TF팀 생각과
딱 맞는 여러 아이디어도 주시고 스크립트부터 영상제작,
게다가 실제 적용 & 사용하기까지 제안까지 주시다니...
이게 가능하더니 놀라웠습니다.

" 우리보다 더 많이 알고 계시네요 "
저도 우리 사업 서비스에 대해 감이 안 왔는데
IGM에서 더 많은 조사를 해 주셔서
부끄럽지만 오히려 제가 우리 사업에 대해 공부하는 계기가 되었네요.

우리 기업의 제품, 서비스가 추구하는 가치와 온전한 쓰임을 알게 하는 교육적 방법을 통해
소비자를 위해 준비한 모든 혜택을 충분히 누릴 수 있도록 도움으로써 마케팅 효과를 만드는 방법!

- 소비자가 몰라서 못 쓰는 제품, 서비스가 갖는 가치!
- 소비자가 몰라서 공감하지 못 하는 우리 기업의 가치!
- 소비자가 제대로 사용할 수 없어서 구매를 포기한 제품, 서비스의 가치!

우리 기업, 제품과 서비스를 사랑하게 되고, 보게 되고, 모으게 되는 소비자 팬덤의 시작!
제대로 알게 하는 것, 바로 에듀마케팅입니다.

"알게 되면, 사랑하게 되고, 사랑하게 되면 볼 줄 알게 되고, 볼 줄 알게 되면 모으게 된다"

IGM과 함께라면 우리 기업도 할 수 있습니다!



References



Real Voice

" 저도 우리 사업 서비스에 대해 감이 안 왔는데 IGM에서 더 많은 조사를 해 주셔서 부끄럽지만
오히려 제가 우리 사업에 대해 공부하는 계기가 되었네요. "

" 여러 제작업체와 일해봤지만 미팅 후, 저희 회사가 요구하는 디테일한 부분도
가장 효율을 낼 수 있는 제안까지 해 주셔서 너무감사했습니다. "

우리회사 연수원

"We Design Knowledge & Experience, Sustainable Growth"

현장의 관리역량 강화를 위한 IGM 우리회사 연수원
#전사 임직원 교육 #러닝 로드맵 #기업맞춤형 툰키 프로젝트 #HR&HRD 아웃소싱



W기업 CEO

교육이 중요해서 매년 하긴 하는데,
기업의 성장 속도 만큼이나
임직원의 생각과 역량은 크지 않는 느낌입니다.
지속가능 성장을 위한
LEARNING Partner가 있으면 좋겠어요.



K기업 교육참여자

학습을 하고 난 뒤,
현업에서 적용하는데 쉽지가 않습니다.
지속적이고 체계적인 성장을 할 수 있는
교육이면 좋겠습니다.



S기업 HR리더

매년 참신한 콘텐츠를 찾는 것이 반복되고,
기획을 한 번 하려면,
여기저기 컨택하고 결정하는 게 너무 복잡하고 힘들어요.



T기업 현업리더

현장의 니즈가 충분히 반영되어
현장의 업무에 쓰고 실질적인 성과를 내는데
도움이 되는 교육이 있으면 좋겠습니다.

IGM 우리회사 연수원은 이런 종합 교육서비스를 제공합니다.

- 우리회사를 위한, 자유롭게 사용하는 맞춤형 연수원 시설
- 검증된 콘텐츠와 프로그램 아카이브 (리더십, 비즈니스, 조직, 디지털, 멤버십)
- 우리 기업의 현안 이슈와 전략을 위한 맞춤형 콘텐츠/솔루션 기획 개발
- 전문적인 운영 인력과 시스템 지원을 통한 기업 내 HR효율성 집중
- 전문가 플랫폼 - 필요한 교수 및 전문가그룹의 적시적 딜리버리 확보
- 다양한 네트워크와 인프라를 통한 안정적인 서비스 퀄리티 차별화 지원

IGM 우리회사 연수원은, 기업의 성장 경험을 제시합니다.

[LEADERSHIP, DIGITAL, INNOVATOIN, DEVELOPMENT, ENFORCEMENT, Up-Skilling & Re-Skilling]

Appendix

교육을 통한 디지털 혁신을 돕습니다! IGM Digital Transformation by Education

많은 기업들이 디지털혁신을 위해 디지털 기술 및 인프라를 구축하는데 예산을 아끼지 않습니다.

이제, 많은 투자 대비 디지털전환의 성과는 점검이 필요합니다.

점점 깊어 가는 경제 불확실성으로, 기업들은 '수익성 높은 디지털혁신을 향한 방안'을 앞다투어 모색하고 있습니다.

가장 효과적인 방법은 현업직원들이 스스로 업무에 디지털을 접목할 수 있는 교육의 기회를 마련하는 것입니다.

IGM이 교육을 통해 성공적으로 디지털 혁신을 이룬 방법과 사례를 소개드립니다.

01. AI Skill Transformation
02. Data Science Skill Transformation
03. No/Low Code Skill Transformation
04. 클라우드 전문가 양성 과정

AI Skill Transformation

데이터로 미래를 예측하고, AI로 세상을 변화시키자
 AI를 활용해 DX를 성공적으로 수행하고, 새로운 비즈니스를 창출할 수 있도록 지원, 이를 위해 업의 특성과 실제 산업현장의 고민을 해결하는 맞춤형 AI교육을 제공합니다.
 머신러닝의 작동원리, 10대 알고리즘을 예제를 통해 학습하고, 본인의 현업 DX과제를 '티칭 + 코칭'의 반복을 통해 AI 프로젝트의 완성도를 높입니다.

교육방식

머신러닝 기반 문제해결 프로세스 방식 및 단계별 템플릿 작성을 통한 DX 사고의 확대



References

직원들 스스로 현업의 고민을 AI교육을 통해 디지털혁신을 이룬 사례

- 계절변화 및 유통 단계에 따른 예측 프로젝트**
 식육류 구매 비육돈, 1등급 출현 확률 예측, 농가 시설 상황에 따른 평세 적중률 최적화 검증, 매출 분석을 통한 전략적인 판매 전략 수립, 치킨 판매량 예측 등
- 센서, 온도, 공정단계를 고려한 질감 및 예측 시스템 개발**
 R-BAR 및 신속이음장치 전류인가에 따른 온도 상승요인 분석 / 태양광 와이어 도금 공정 최적화 / 연피 생산 공정 예측 시스템 개발 / 건조 완료 시간 예측 및 분석 시스템 개발 등
- R&D 직군의 제조 특화 알고리즘 개발**
 채널 변경 감지 알고리즘 개발 / 칠러 운전 데이터 패턴 분석 / 압축기 고장 진단 및 예측 / 실내 에어컨 기류 및 온도 분포 예측 등
- 고객경험, 고객관리를 위한 예측 모형**
 금융 인덱스 분석, 마케팅 채널 A/B 테스트, 매출액 예측, 고객 이탈 예측, 이벤트 기반 시계열 예측, 고객 세분화, SNS 감성분석 등
- 시황 변동에 따른 운임 예측 솔루션 개발**
 시황 변동에 따른 수익성 변화 분석 / VEP 시스템화: Empty BSA VEP Order 자동화 / 여유 선복 사전 예측 / Empty Container 재고 및 반납 수량 예측

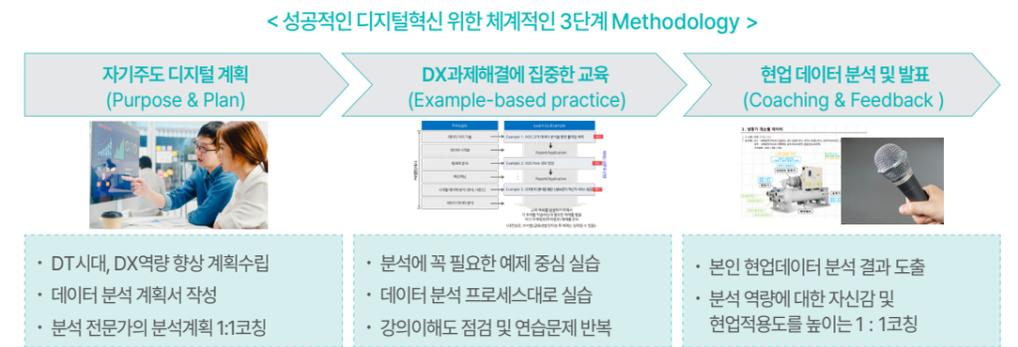


Data Science Skill Transformation

이론 따로 현업 따로 교육이 아닌 배운 내용을 바로 현업 데이터분석에 적용해 DX과제를 해결!
 단순 데이터의 요약 정리가 아닌 실질적인 분석 결과를 도출할 수 있도록 데이터 파악, 전처리 및 시각화까지 데이터 분석에 필요한 내용을 학습하고 전문가의 1:1코칭을 받으며, 데이터를 통해 DX문제를 정의하고 해결해 가는 과정을 거칩니다.

교육방식

- 데이터분석 역량이 왜 이 시대의 경쟁력인지, 본인 업무를 어떻게 돕는지 마인드셋 교육 진행
 - 본 수업에 몰입할 수 있도록 사전학습 진행 및 개별 분석 목표 세팅 (목표 발표 및 교수 코멘트)



References

직원들 스스로 현업의 고민을 AI교육을 통해 디지털혁신을 이룬 사례

- R&D부문 'Citizen Data Scientist' 3,000여명 양성**
 - 교육목적: 기존 엑셀로 분석하던 업무를 R, 파이썬 활용한 분석으로 100% 전환
 - 교육목표: DX과제 해결 중심의 빅데이터 분석 교육으로 'Data-driven Mindset'부터 파이썬 활용 데이터 분석
 - 교육성과: R&D부문 3,000여명 인력의 DX 관점의 현업 데이터 분석 역량 확보
- DT 핵심인재 양성을 위한 '디지털MBA'로 업무 생산성 극대화**
 - 교육목적: 데이터 리터러시 이해 및 DT 오너십 확보
 - 주요교육: 디지털 비즈니스 이해, 데이터 분석(엑셀), 빅데이터 분석(파이썬), DX과제 선정 워크숍, 현업 DX 프로젝트 수행
 - 교육성과: 생산 최적인계정 예측 & 목표생산 CAPA달성, 분석결과를 통한 새로운 비즈니스 모델 확보 기회 발굴 등
- IT부서 인력의 '디지털 전문가'로 300명 육성**
 - 교육목적: IT 담당인력의 디지털 역량 확보 및 디지털 분야별 전문가로 육성
 - 주요교육: AI 스킴, BigData스쿨, Cloud스쿨, IoT스쿨, NoCode스쿨 개설해 디지털 분야 현업 적용 실습 및 토론
 - 교육성과: 기업의 빠른 디지털 역량 확보, 현업 데이터 분석 주제별 코딩 결과 전파, 디지털 기술에 대한 종합적 사고

실제 현업이 가지고 있는 DX과제를 외부 도움없이 연간 수십 개의 DX과제를 직원들 스스로 분석!



No/Low Code Skill Transformation

초보자도 이해할 수 있도록 업무 단위의 Digitalization을 Agile하게 구축!
코드의 높은 벽은 허물고, 비숙련자인 현업직원도 Drag & Drop으로 본인의 아이디어를 SW 형태로 구체화할 수 있어 업무 프로세스 개선, 운영 효율성 개선 뿐만 아니라 혁신 촉진 및 수익을 창출 등 디지털 전환 가속화에 직접적으로 기여할 수 있는 교육을 제안합니다.

교육방식

기업에서 이미 사용 중인 오피스 플랫폼인 Microsoft 365, Google Workspace 활용, Tool의 핵심기능 이해 후, 단순, 반복적인 업무를 정의하고 프로세스대로 Hands-on



Differentiation Point

도메인 지식이 있는 현업직원이 로우코드·노코드를 통해 조직에 필요한 솔루션을 더 빠르게 적시에 구축 가능

현장 중심 빠른 학습

단기간 내 Tool사용법 숙지하여 업무생산성을 높이기 위한 주요 스킬 및 사례 개발에 집중

업무 생산성 및 효율화

데이터의 수집/관리에 있어 작업의 횟수를 줄이고, 단순작업의자동화 를 통해 효율적인 학습

비즈니스와 IT팀 간의 격차 해소

IT부서는 비즈니스의 이해를 높이고 비 기술 부서에서는 IT 의존도를 낮춰 부서간 협업

References

데이터분석

데이터 기반 의사결정에 필요한 방법론 학습 및 현업 데이터 분석 결과 도출

- 생산, 구매, HR, 재무, R&D 직원, 클래스별 20~25명
- 엑셀, 구글 스프레드 시트 등을 활용한 현업 데이터 분석 및 인사이트 도출
- 부서내 협업 툴로 사용을 위한 분석 프로세스 셋팅

시각화

효과적인 시각화 기법 학습 및 실시간 대시보드 제작

- 진짜 데이터와 정보만을 돋보이게, 빠른 의사결정을 위한 보고체계 개선
- [전사] 매출현황 대시보드
- [생산] 공장 재고현황
- [IT] 비용 관리용 대시보드 구축
- [영업] 영업비용 Report
- [구매] 박스마감 목록
- [HR] 인사 A to Z Dashborad

업무자동화

데이터 연결을 통한 실시간 데이터 통합 환경 구축 및 업무자동화 및 앱구축

- 무한반복 업무를 Quick하게, 내 손 안에 WORKPLACE를 구축
- 영업, 마케팅, 경영관리, HR, IT 등 부서내 프로세스, 시간, 비용 등을 50%이상 절감



클라우드 전문가 양성과정

IGM은 교육부 및 국가평생교육진흥원 선정한 디지털 선도교육기관입니다. 클라우드 인프라 수요가 급증함에 따라, 클라우드를 활용한 디지털혁신을 이끌 전문인력 육성을 위해 클라우드의 핵심직무 4개 분야에 대한 체계적인 교육을 개발했습니다. 실무에 바로 투입이 가능한 직무별로 세분화하여 맞춤 교육을 제공합니다.

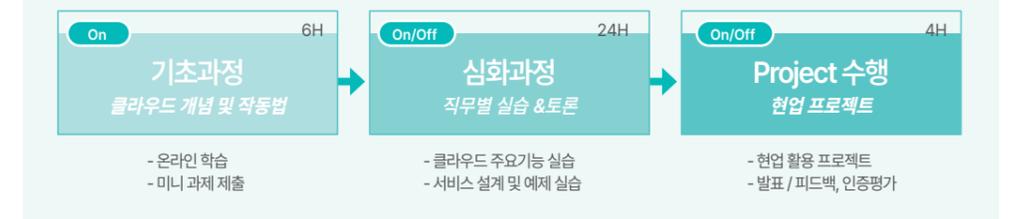
교육과정

클라우드 컴퓨팅 기술과 서비스에 대한 전문 지식을 갖출 수 있도록 클라우드 기본 개념부터 예제를 통한 실습, 현업의 노하우까지 클라우드 서비스의 구조를 체계화하고 설계하는 능력 함양



교육방식

현업의 클라우드 서비스 설계 및 구현하기 위한 단계별 프로그램 제공



Differentiation Point

직무별·단계별 수강 가능

- 클라우드 핵심직무(인프라, 데이터베이스, 보안, 어플리케이션) 선별수강
- 기초과정 이후 심화과정으로 단계별 수강 가능

온·오프라인/주중·주말 운영

- 심화과정 오프라인 및 실시간 라이브 교육으로 전국 어디서든 수강 가능
- 현업으로 바쁜 분들의 일정을 고려해 주중반, 주말반 개설

Azure MVP 강사 직강

- 클라우드 4개 전 과정 Microsoft Azure MVP 직강 강의 (MVP: 전 세계 1.5억명 기술회원 중 매년 약 3,800명만 선정)

기업에 필요한 서비스 실습

- 우리 기업에 가장 최적화된 구조를 설계해 클라우드 기능과 서비스 실습

References

- 총 2년, 4학기 운영 중 2학기 운영 중
- 수료생 기초과정 수강생: 1760명, 심화과정 수강생: 220명

Real Voice

" 현업에서 직접 사용하는 기술들과 실제로 어떤 식으로 구현되는지에 대한 실질적인 기술들을 많이 배웠습니다. " " 접근하기 어려운 Azure 실습 과정을 직접 따라해 볼 수 있었던 점이 좋았습니다. " " 현업에서의 개발 프로세스 및 여러 용어나 개발 툴들을 알아갈 수 있었던 점이 가장 좋았습니다. " " 클라우드가 어떻게 쓰이는 지, 활용될 수 있는 것에 대해서 알 수 있어서 좋았고, 교육 후 관련 자격증도 땀습니다. "

클라우드 전문가 양성과정

효율을 높이는
인프라 구조를 설계하는
클라우드 인프라 아키텍처
과정

교육인원	클래스당 20명 내외	교육기간	4일, 28시간
항목	세부내용		
교육 목표	효율을 높이는 인프라 구조 설계 - 서버, 네트워크, 스토리지 등 물리적 장치를 가상화 소프트웨어 등을 활용하여 효율을 높이는 인프라 구조를 설계하는 능력 함양		
세부 내용	- 클라우드 컴퓨팅의 기본 개념 - 클라우드 아키텍처 구성요소 이해 및 인프라 서비스 활용방법 - 구독(Subscription), Azure Policy, Role-based 기반 액세스 제어 구성력		

모든 데이터에 관한 구조를
체계화하는
클라우드 데이터베이스
아키텍처 과정

교육인원	클래스당 20명 내외	교육기간	4일, 28시간
항목	세부내용		
교육 목표	Data 저장구조와 기술 능력 - 데이터 모델링을 비롯해 클라우드 기반 모든 데이터에 관한 구조를 체계화하여 설계 능력 함양		
세부 내용	- Data에 대한 저장구조와 저장 기술의 변화를 통한 클라우드 구성법 - 클라우드 인프라에서 필요한 구성 개체 구현법 - Data 유형과 구조 변화에 따른 관계형/비관계형 Database 구성법		

애플리케이션을
설계 및 개발하는
클라우드 Application
Developer 과정

교육인원	클래스당 20명 내외	교육기간	4일, 28시간
항목	세부내용		
교육 목표	Azure 기반 앱 서비스 개발 - 클라우드를 효과적으로 활용할 수 있도록 애플리케이션을 설계, 개발 능력 함양		
세부 내용	- 클라우드 기반의 개발 과정 이해 - Azure에서 제공하는 다양한 서비스 기반 활용법 학습 - 데이터베이스, 서버 리스, IoT 인지 서비스 등 대표적인 Azure 서비스 개발		

보안 구조를 설계하는
클라우드 보안
아키텍처 과정

교육인원	클래스당 20명 내외	교육기간	4일, 28시간
항목	세부내용		
교육 목표	클라우드 보안 활용 기술력 확보 - 클라우드 보안 위협을 방지하기 위해 방화벽 (FW), 멀웨어 방지 및 침입감지시스템 (IDS) 등 보안 구조를 설계하는 능력 함양		
세부 내용	- 클라우드의 보안 관련 개념 및 방법 이해 - Microsoft Azure를 이용한 클라우드 보안 솔루션의 기능 이해와 사용법 - 하이브리드와 멀티 클라우드 환경을 위한 보안 운영 및 모니터링 - 자동화 활용 방안의 이해 및 실무 활용 기술력		

Appendix

IGM 공개교육 프로그램

경영 최고위 / 임원과정

01. 협상 최고위 NCP
02. 경영후계자최고위 MMPS
03. IGM트렌드 조찬
04. IGM 사람이야기

계층별 교육과정

01. 7Wings for executive
02. 8NEEDs Plus
03. STORM
04. 파워싱크(PowerSync)
05. CURV:E
06. 하이퍼포머
07. 슈퍼주니어

협상스쿨

01. 협상 최고위 NCP
02. 협상의 10계명

MBA교육과정

01. 9-Week MBA

직무역량 교육과정

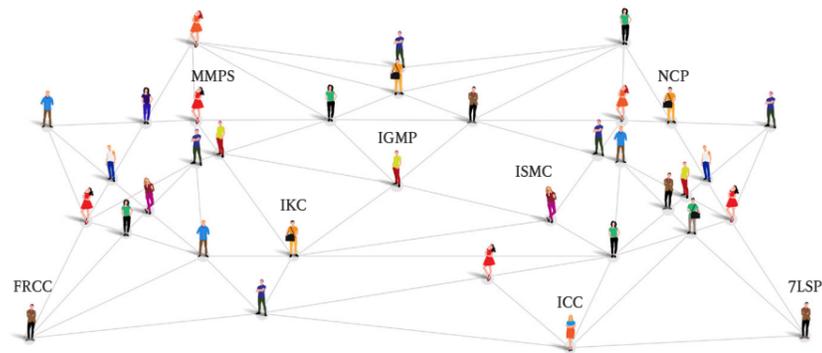
01. 숫자로 말하는 리더
02. 양손잡이 비즈니스 전략

IGM 지:넥트

지식으로 연결된 因緣

다름을 기억하는 소중한 지식의 연결,
IGM 최고위 졸업생만을 위한 아주 특별한 공부방

- 대상: IGM 최고위과정 졸업생
- 교육기간: 등록월부터 1년 (등록 상시 가능) 격월 4주차 월요일 18:00~21:00
- 교육비: 100만원



공부하는 최고위, IGM에서 만난 수많은 지식인연은 달랐습니다.

다름을 기억하는 소중한 지식 인연이 다시 연결될 수 있도록 아주 특별한 공부방을 시작합니다.

큰 부담 없이 두 달에 한번 세상의 큰 변화를 읽고 지식과 우정을 나누며 지식으로 연결되는 'IGM 지:넥트'에 모십니다.

돈으로는 살 수 없는 가장 소중한 자산을 키워 보세요

[지식과 우정을 나누는 연결 세션]



[食口, 석식 네트워킹]



[同行, 골프 / 필드트립]

IGM Prism
글로벌 Top MBA 및 컨설팅퍼
리포트 심층 분석/해석

IGM 지니어스ON
IGM 인사이트를 365일 쉽고
빠르게 접할 수 있는 앱

[洞察, 인사이트 나눔]

MMPS

Masterpieces on
Management
Program
for Successor

2, 3세 후계 경영자로서 눈에 보이는 경영 성과를 만든다.

Since 2008, 평생 이어지는 후계 경영자의 공부 모임

“創業易守成難 창업이수성난”
- 당나라 고조의 뒤를 이어 정관의 차를 펼친 태종 이세민 -

- 대상: 후계경영자
- 교육기간: 등록월부터 1년 (등록 상시 가능) 매월 격주 화요일 17:30 ~ 19:30
- 교육비: 600만원

Experience in 2024

- 배움** 기업을 경영하는데 필수적인 전문지식을 공부합니다.
- 경험** 필드트립, 해외연수 등 현장에서 접하기 힘든 경험을 제공합니다.
- 영감** 기존의 틀을 깨는 새로움으로 인사이트를 제공합니다.
- 해소** 현업에서의 고민들을 전문가와의 대화를 통해 아이디어를 얻습니다.

01월 24일	멘토링	[Mentoring] 일이란 무엇인가, 갤럭시 성공신화 고동진 사장님과 멘토링 고동진 삼성전자 전)대표이사
02월 06일	경제	감정경제학-물건이 아니라 기분을 소비하는 시대가 왔다 조원경 유니스트UNIST 교수
02월 27일	멘탈관리	방시혁 의장, JYP의 멘탈코치가 말하는 '리더의 멘탈 관리법' 주현덕 멘탈케어 대표
03월 12일	新경영전략	직원부터 고객까지, 인간의 행동을 예측할 수 있다? : 게임이론으로 新경영 전략 설계하는 법 한순구 연세대학교 교수
03월 26일	한국 부동산 시장	예측 불가 한국 부동산 시장을 파헤치다 이광수 광수네 복덕방 대표
04월 09일	디지털 마케팅	[Case Study] 전통적인 브랜드는 위기인가? 기회인가? :미원과 종가의 사례로 본 전통적 브랜드의 새로운 브랜딩 이정훈 대상주식회사 상품 총괄 브랜드 커뮤니케이션 그룹장
04월 23일	데이터 마케팅	마케팅을 바꾸는 데이터의 힘 : 숫자를 넘어 고객의 마음을 읽는 데이터 마케팅의 모든 것 백승록 아이지아이웍스 컨설팅 부문 대표
05월 07일	보상제도	MZ세대, 그들은 왜 보상에 분개하는가 신재용 서울대 경영학과 교수
05월 21일	필드트립	[Field Trip] 실감형 메타버스 : 환멸의 메타버스, 그 속에 피어난 칼리버스? 김동규 칼리버스 대표이사
06월 04일	원가절감	경영진을 사로잡는 매력적인 원가회계 관리회계 황이석 서울대 경영학과 교수
06월 18일	ESG	코앞으로 다가온 글로벌 규제 강화, 국내 기업이 꼭 알아야 할 리스크와 대응 전략 윤용희 법무법인 윤촌 변호사

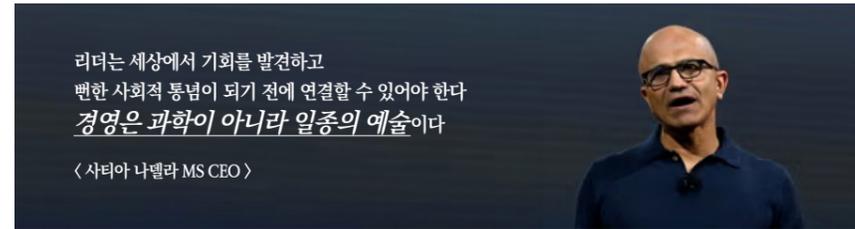
* 커리큘럼은 지금 더 필요한 주제로 변경될 수 있습니다.

IGM 사람이야기

한 달, 두 번의 여유로 더 큰 사업을 만들어 낼 수 있는 기회
세상의 관심이 달라지고 있습니다.
이제는 경영자에게 예술/역사/문화/기술 등에 대한 콘텐츠 지식이 반드시 필요합니다.

- 대상: CEO포함 C-Level리더
- 교육기간: 등록 월로부터 6개월/1년
매월 둘째, 넷째 화요일
저녁 19:00~21:00
- 교육비: 6개월 250만원
1년 450만원

Q. 왜 지금 '사람이야기' 인가요?



경영의 차이를 만든 뛰어난 리더는 왜 한결같이 인문에 대한 통찰을 강조할까요?

경영이 어려울수록 그 돌파구는 사람에게 있기 때문입니다.

사람에 대한 이해, 수많은 리더가 모여 재미 있는 인문학 강의만 들으면 될까요?

인문에 대한 깊이 있는 통찰과 연결이 있어야 합니다.

2015년 공부하는 인문 최고위로 문을 연 IGM사람이야기,
지난 9년간 코로나에도 쉬지 않고 함께한 지식과 경험을 살려
소규모의 리더가 모여 깊이 있는 통찰과 연결을 만듭니다.



과거 지혜	현재 탐구	미래 예측
· 동양/서양 철학의 길	· 현대사에서 얻는 통찰	· 기술의 이해
· 예술, 역사를 만들다	· K-문화의 힘	· 인공지능, NFT, 메타버스 ...
· 역사 속 인물로 배우는 철학/리더십	· 다양한 세대의 이해	· 포스트 휴먼/트랜스휴먼
· 종교와 음악 이야기	· Trend에 대한 촉	· 다운사이징 소사이어티
	· 젊은 학자의 새로운 인사이트	· 페이크잡의 시대

IGM Trend Insight CEO 조찬강연

세상의 변화를 회사로 연결하는 열두번의 아침!

"큰 물고기가 작은 물고기를 잡아먹는게 아니라
빠른 물고기가 느린 물고기를 잡아먹는 것이다."
- 존 챔버스 (시스코 전 CEO)-

- 대상: CEO 및 C-Level 리더
- 교육기간: 등록 월부터 1년 (등록 상시 가능)
매월 첫째 금요일 07:00 ~ 09:00
- 교육비: 200만원
- 특별혜택: 온라인캠퍼스 비즈킷
'IGM PRISM' 제공

“연결은 생존을 의미한다”

- 앨버트 바라바시 (노스이스턴대학교 교수) -

세상과의 — 연결	조직의 — 연결
기업은 세상의 변화에 민감하게 반응하고 대응해야 합니다. 경제, 패권, 질파 세대 등 새로운 이슈들을 살피고 어떤 대응이 필요한지 인사이트를 드립니다.	조직이 하나로 연결되어 움직일 수 있도록 조직과 사람에 대한 고민을 나누고 해안을 얻어 가실 수 있는 인사이트를 드립니다.
기술과의 — 연결	고객과의 — 연결
이미 다양한 기업에서 활용되고 있는 AI와 데이터 기술의 케이스 스터디를 통해 우리 기업에서 어떻게 적용하면 좋을지 이야기를 나누는 시간을 가집니다.	뜨겁게 떠오르며 주목받는 기업은 고객과의 '강한 팬덤'을 만듭니다. 그 비결을 소개하고 우리 기업의 적용점을 찾아봅니다.

한 달에 한 번 IGM이 경영진을 위해 특별히 선별한 주제에서 Insight를 얻고 바로 실천에 활용해보세요!

분류	주제
세상	미중패권을 중심으로 한 세계정세의 변화와 한국 기업의 대응 방안
	멘탈 코치가 말하는 리더가 심리학을 알아야 하는 이유
고객	왜 고객인가-데이터기반 고객경험혁신
	배달의 민족은 어떻게 고객의 마음을 사로 잡는가?
	롯데마트 - 보틀병커 사례로 본 브랜딩 & 고객 경험 디자인
	만두로 시작한 단일 브랜드가 연 매출 3조원을 내다보기까지... : 비비고는 어떻게 전 세계 마트를 정복한 메가 브랜드가 되었나?
조직	성공한 리더가 빠지게 될 함정을 경계하라
	진정한 리더의 역할은? 군주론으로 본 21세기 리더십 바로 세우기
	M&A와 비즈니스 : 기업가치 혁신의 새로운 접근 방법론
	경영자의 전략적 의사결정을 위한 파이낸셜 인사이트
	직원부터 고객까지, 인간의 행동을 예측할 수 있다? : 게임 이론으로 경영 전략 설계하는 법
	태동부터 진화까지, 리더십의 모든 것을 말하다: 진화생물학에서 찾는 완벽한 리더의 조건
	누구나 혁신을 외치지만 성공하는 혁신은 따로 있다. 무엇이 성패를 좌우하는가?
개인정보 보호법 개정안, 우리 기업엔 어떤 기회와 대응이 필요할까?	
기술	데이터 기반 혁신과 온라인 프레딕트 3배 성장 비법
	OpenAI 서비스 사례를 통해 본 미래 변화 예측
	고객 경험 설계 - 더 넓은 공감, 더 깊은 해석, 더 많은 실험
	인류의 모든 것을 완전히 뒤엎는다! : 초거대AI가 촉발한 패러다임의 변화와 주요 현황
AI · 로봇 그리고 새로운 모빌리티 승자는?	

※ 상기 주제는 시기에 따라 더 필요한 주제와 연사로 조정될 수 있습니다.

IGM-KEARNEY Scale-Up CEO Club

대한민국 유니콘 양성 프로젝트!
Unicorn을 향해 가는 Scale-Up CEO들의 밋업

“ Only 3% of Start-ups go on Scale up,
But they are job Creation Champions ”
- 피글로벌 스타트업 생태계 분석 기관 <Startup Genome>. 2020 -

- 대상: Scale-Up CEO
- 교육기간: 1년 (상시등록 가능) 월 1회 정기 밋업 : 석찬(3H) 필드트립 등
- 교육비: 200만원

2012년 IGM 창업기업가 사관학교(IGM Entrepreneur Academy, IEA)를 설립!
토스,뱅크샐러드 등과 시작을 함께 한 IGM이 이제 Scale-Up CEO를 위한 멤버십 프로그램을 시작합니다!

죽음의 계곡을 건너 Scale-up에 성공한 기업이 **Unicorn에 이룰 수 있도록**
국내 최고의 C-Level 교육기관 IGM과 글로벌 탑 전략 컨설팅펌 KEARNEY가 함께 합니다.

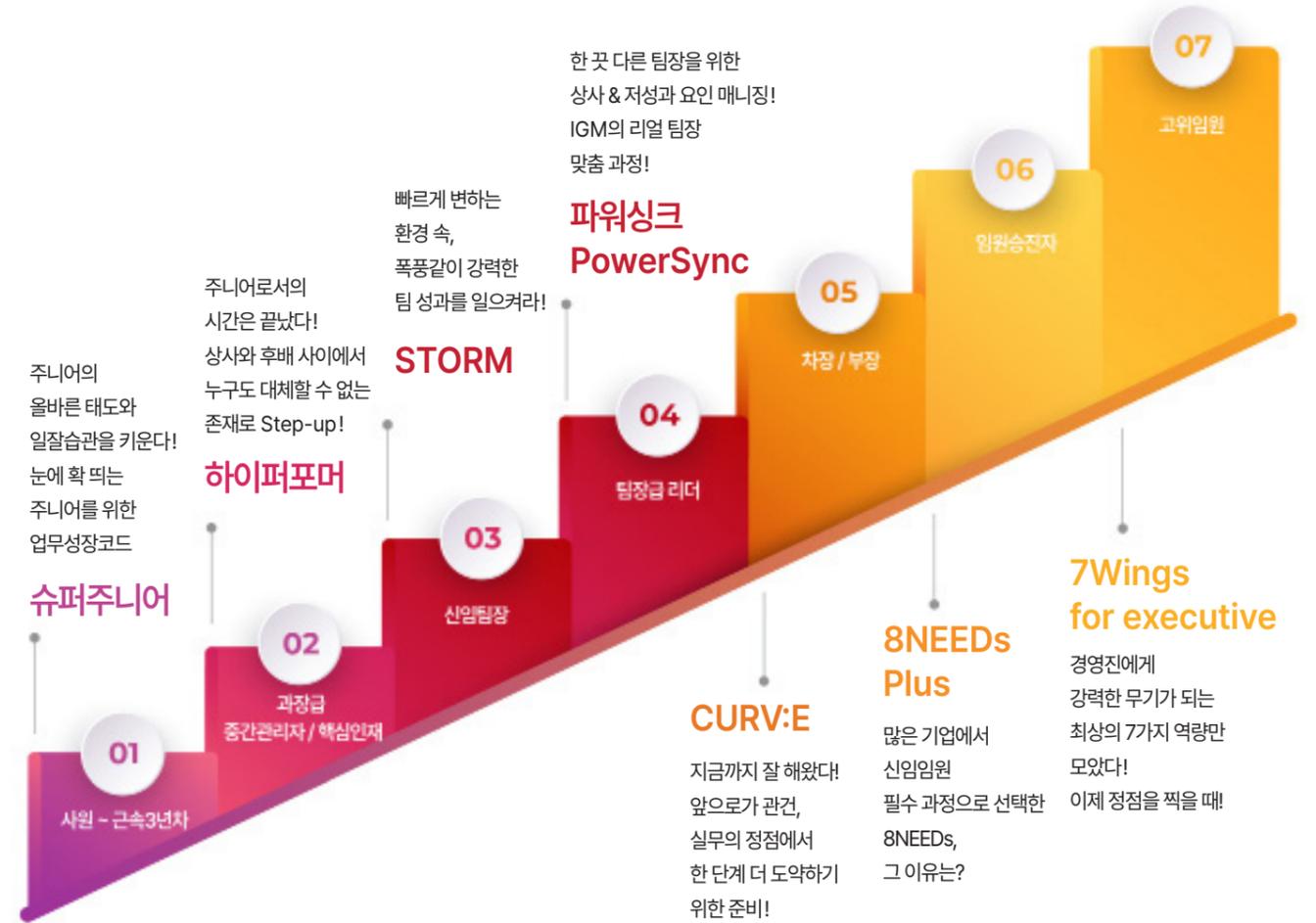
- From Knowledge
Unicorn Inside - 유니콘, 유니콘에 한 발 더 가까운 경영자의 경험과 지혜
Global Insight - KEARNEY, 글로벌 기업의 경영, 산업 리더/전문가의 통찰
- From People
Premium Mentoring - 국내 최고의 경영자와의 멘토링 세션
LIVE talk - 스케일업 생태계를 이끌고 있는 멘토/자문교수, VC와의 만남
- From Experience
Young-preneur Meetup - 중견기업의 2, 3세 젊은 경영자와의 만남
Practical Field Trip - 경영에 바로 적용할 수 있는 실용적인 필드 트립

테마	주제 상세
Mentoring	[Premium Mentoring] 스케일업 CEO는 무엇이 다른가?, 묻고 답하다
Biz Growth	[Live talk] 스타트업 성장의 방법과 당연한 고민의 해법은?
Global Insight	[Live talk] 플랫폼 비즈니스의 미래
Scale-up Capital	[Live talk] : 스케일업을 위한 투자 유치, 무엇을 어떻게?
Best Practice	[Live talk] : 2년간 450배 성장의 리얼 스토리
Core Leadership	[Deep dive] 두려움 없이 솔직하게 말하는 문화 만들기
Biz Growth	[Live talk] 스케일업에 '핏'한 마케팅 이야기
Experience	[Practical Field Trip] : 현장에서 직접 경험하는 Scale-up Insight
Core Leadership	[Deep dive] 스스로 성과에 몰입하는 동기유발의 핵심요소
Mentoring	[Premium Mentoring] 리더의 질문 - 스케일업의 길을 묻다
Global Insight	[Live talk] 2023년 미리 보는 Scale-up 생태계
Best Practice	[Live talk] 유니콘으로 성장한 Scale-up 리얼 스토리

* 상기 주제는 새로운 경영 트렌드 반영으로 매 기수마다 변경될 수 있습니다.

IGM 명품 직급교육

신임리더와 핵심인재라면 무조건 찾는 IGM필수과정!
검증된 IGM 콘텐츠가 각 기업의 승진자 교육을 책임집니다.
다양한 기업의 사람들과 함께 소통하며 지식과 지혜를 나눠주세요.



핵심인재

9-Week MBA

단 9주 만에 완성하는
경영학의 핵심!
경영인과 핵심 인재에게 꼭
맞춘 실무형 MBA

숫자로 말하는 리더

사람과 비즈니스,
조직을 제대로 들여다
볼 수 있게 하는
재무/관리회계의 기초

세일즈

B2B세일즈, 비즈니스 하라

치열한 글로벌 비즈니스
환경 속 기회를 발견하고
가치를 만드는 문제해결형
세일즈

전략적 커뮤니케이션

협상의 10계명

협상 상대의 마음을
움직이는 10가지 핵심 원리,
협상 테이블의 확신으로
완성된다!

협상 최고위

리더가 갖춰야 하는
'진정한 협상력',
경험만으로 완성할 수 없다!
경영자의 격을 높여주는
전략적 커뮤니케이션의
모든 것

[NEW] 디지털과정

생성형 AI와 함께하는 업무혁명

7가지 생성형 AI를
업무에 적용하기 위한 핵심요약

생성형 AI 일근육키우기

생성형 AI를 사용해 본적이 있다면?
더욱 효과적으로 활용해
보고서를 만드는 실전 스킬 체득!

[데이터 시각화] 데이터 기반 업무 혁명 : Power BI

Micro Office 활용기업이라면?
가지고 있는 문서 그대로!
다양한 차트, 대시보드 자동구현!

[데이터 시각화] 데이터 기반 업무 혁명 : Google Looker

아직도 엑셀쓰니?
구글스프레드 시트부터 루커까지!
#스마트폰에서 찍기만 해도 자동생성!

고위임원 7Wings for executive

세상의 변화 안에서 기회를 찾는 자!
C-Level이라면 조직에서 성과로 연결하는 임원으로서 날개를 달아라
기억나시나요? 인생에서 꼽히는 기뻐던 날 중 하나, 임원 승진. 어느덧 임원 N년차, 조직도 성과도 안정적으로 이끌어가고 인정도 받고 있지만 정말 그것만으로 충분하신가요?

- 대상: 내일을 보는 넓은 눈이 필요한 임원
- 교육기간: 4주, 주 1회 (총 32H)
- 교육시간: 08:30 ~ 17:30
- 교육비: 320만원

2024 임원은 달라야 합니다.
세상의 빠른 변화를 타고 미래 경영자로서의 날개를 달아야 합니다.
FUTURIST / STRATEGIST / INVESTOR / DIGITALIST / DESIGNER / COMMUNICATOR / HUMANITARIAN
7가지 테마로 7개의 날개를 단 미래 임원이 되어야 할 때입니다.

FUTURIST	Wing 1 미래 창조	미래에 대한 상상력과 통찰력을 기반으로 과감한 시도와 장기적 관점의 혁신을 통해 상상을 현실로 만드는 리더
DIGITALIST	Wing 2 디지털혁신	혁신적인 디지털 기술에 대한 폭넓은 이해를 바탕으로, 새로운 디지털 비즈니스 모델과 가치를 창조하고 디지털 생산성과 사업 성과를 만드는 리더
INVESTOR	Wing 3 전략적 투자	단기 성과보다 미래 기업 가치를 위해 사업을 운영하며 새로운 사업과 기회에 대한 효과적인 가치 투자를 통해 유기적/비유기적 성장을 동시에 이루는 리더
STRATEGIST	Wing 4 판단능력&추진력	불확실한 경영 환경 변화를 빠르게 감지하고, 위기는 슬기롭게 극복하며 기회는 성공으로 연계시키는 빠른 판단 능력과 추진력을 겸비한 리더
DESIGNER	Wing 5 가치혁신 설계	시장과 고객에 대한 탁월한 인사이트를 가지고 고객 경험을 극대화하는 차별화된 제품과 서비스를 기획하여 고객 가치를 혁신하는 설계 능력을 갖춘 리더
COMMUNICATOR	Wing 6 탁월한 소통	고객, 직원, 파트너 등 이해관계자와 연결 되어 있고 이들의 적극적 지원과 자발적 참여를 끌어낼수 있는 전략적이며 효과적인 탁월한 소통을 하는 리더
HUMANITARIAN	Wing 7 존경받는 조직	기업의 사회적 책임과 가치를 명확히 이해하고, 인재 육성과 행복하고 경쟁력있는 문화를 조성하는 모두가 일하고싶은, 존경받는 조직을 만드는 리더

신임임원 8NEEDS Plus

8 New Executive
Excellence Developments
Plus

신임 임원, 시야도 역량도 패러다임 시프트(Paradigm Shift) 하라!
임원다운 임원을 만드는 8가지 핵심 역량을 확인하세요.

3,200여명(24년 4월 기준)의 신임 임원이 검증한 성공 방정식 8NEEDS Plus. 역할전환/인식부터 Business Leadership 그리고 People Leadership까지 성공적인 신임 임원의 기준을 제시합니다.

- 대상: 임원 승진자 및 임원 후보자
- 교육기간: 4주, 주 1회 2주, 주 2회 (총 32시간)
- 교육시간: 08:30~17:30
- 교육비: 280만원
- 개강일: 1~12월 (매월 진행)
- 졸업생 코멘트: "신임 임원으로서 가져야 할 자세와 생각을 종합적으로 정리할 수 있는 계기가 되었습니다." "임원으로서 현재를 다시 돌아보게 되었고, 변화를 인지할 수 있는 좋은 계기가 되었습니다."

"신임 임원으로서 가져야 할 자세와 생각을 종합적으로 정리할 수 있는 계기가 되었습니다."
"회사 경영진으로서 알아야 할 8가지 주제를 다루어서 전체적 경영지식이 향상된 것 같음"
- 8NEEDS Plus 원우 코멘트 -

- Insight CEO의 눈으로 경영의 숲을 볼 수 있는 통찰력
- Leadership 신임 임원의 빠른 조직 장악과 성과를 실현하는 핵심 역량
- Relevance 이론을 넘어 현장에서 바로 써 먹을 수 있는 실행력



회사	역량	상세내용
1	역할인식	초기에 승리하는 Leadership Big shift : 신 임원의 탄생
	전략	차별적 사업 경쟁력을 강화하고 새로운 비즈니스 아이디어를 산출하는 전략가 : 3C & TOWS
2	마케팅	임원을 위한 마케팅의 본질 및 브랜딩 관점 사고 : 브랜딩 관점의 고객가치 차별화 전략
	재무 회계	숫자를 모르는 임원이 임원인가? : 임원이라면 반드시 알아야 할 회계의 핵심 포인트
3	가치관	나는 어떤 임원인가? 구성원이 믿고 따르는 신뢰의 리더 : 가치관 기반 리더십
	변화관리	생존을 넘어 성장으로 이끌기 위한 변화관리 리더십 4대 요소 : 변화를 지휘하라
4	코칭피드백	잠재력을 극대화시켜 성과향상과 조직원 성장을 이끄는 지원 및 육성 : 구성원의 마음을 움직이는 코칭 리더십
	전략적 커뮤니케이션	전략적 커뮤니케이션의 Golden Rules : 임원으로서 알아야 할 전략적 커뮤니케이션의 목표 및 본질을 학습

협상 최고위

Negotiation for C-level Program

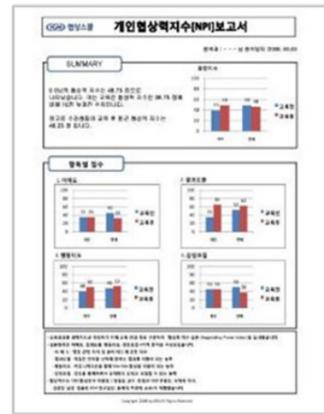
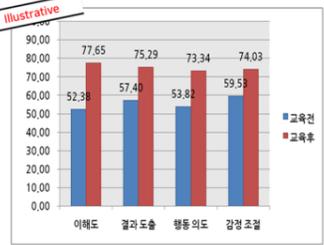
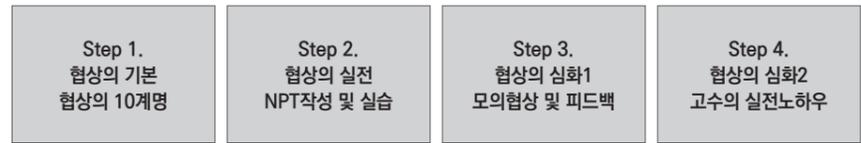
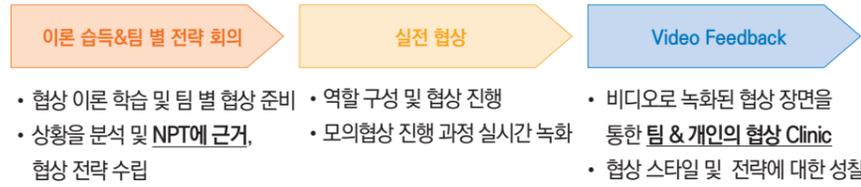
리더의 협상, '사람의 마음'을 움직여야 win-win할 수 있습니다.
당신의 협상력은 무엇을 움직이고 있습니까?

신사업 진출을 위한 비즈니스 협상, 구매·공급 협상, 노사협상...
주제는 달라도 협상의 중심에는 결국 '사람'이 있습니다.
국내 유일 최고위 협상과정에서 '사람'을 움직이는 협상력을 완성하세요.

- 대상: CEO 및 임원 핵심 협상 리더
- 교육기간: 4주, 4회(16시간)
- 교육시간: 09:00~18:00
- 교육비: 280만원
- 개강월: 5, 9월

“협상은 상대와 나의 마음 통함이라는 것, 감정을 다스리는 법이 즉 협상이라는 것”
“엑셀런트 강의였습니다. 실전에 실시간으로 도움이 되고 있습니다”
- 협상최고위 35기 코멘트 -

- Origin! 국내 최초·최대 협상 전문 교육기관 IGM 협상스쿨
- Actual Practice! 두 차례 모의 협상, 전문교수진의 피드백 클리닉
- Objective evaluation! 교육 전후 '협상력 지수 조사'를 통한 분석 및 평가



신임팀장 STORM

Strong Team leader
On Rapid Management

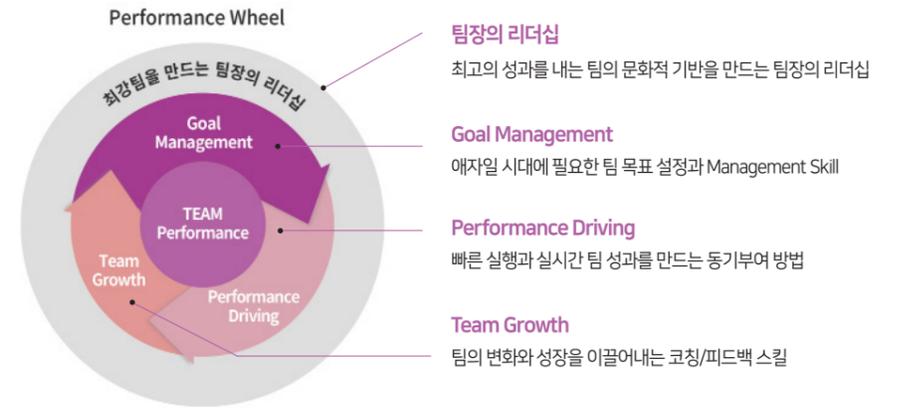
팀원들과 진심으로 호흡하고 소통해야 하는 요즘 팀장 가이드!

빠르게 변하는 환경 속, 폭풍같이 강력한 최강팀을 만들어 성과를 일으키는 스킬을 마스터하는 과정

- 대상: 신임팀장 및 팀장 승진 예정자
- 교육기간: 2일, 16시간
- 교육시간: 09:00 ~ 18:00
- 교육비: 100만원
- 개강월: 1~12월(매월 진행)
- 졸업생 코멘트: “팀장 수행 과정의 고민을 함께 나누고 필요 역량에 대해 많은 지식과 스킬을 전수받은 느낌” “새롭게 리더의 자리에 놓이게 된 분들이 좋은 팀장이 되기 위해 꼭 들어야 할 과정”

Q. 연 평균 220여 명의 팀장이 STORM만을 찾는 이유는?

- 팀장이 원하는 4가지 이슈를 꼭 집어 이론, 액티비티, 실무 활용 TIP까지! 팀장 역할전환의 모든것을 정리하는 이들 간의 Compact한 짜임. 매월 오픈으로 언제든지 보강/복습 가능! 팀장의 리더십, 성과관리, 팀원 동기부여, 코칭/피드백 스킬을 챙기세요
- 다른 업종, 직무 팀장들이 모여 각자의 고민을 나누고 해결책을 찾는 팀톡 진행! 수업만으로 끝내는 것이 아닌 참석 팀장들끼리 나누는 그룹 토론으로 고민도 털어내고, 최강팀을 위한 생각도 끝없이 확장하세요.
- 매월 STORM 졸업 팀장들의 의견을 모아 공개한다! Monthly Letter 월간팀장 내 고민은 졸업 팀장들이 함께 해결해줍니다. 한 달에 한 번, STORM 졸업생에게만 특별히 전달되는 팀장을 위한 정보지. 혼자가 아닌 팀장, 월간 팀장도 놓치지 마세요.



Special Session "Team Talk"

고민편

상사와의 관계, 요즘세대와 일하는 방법 등 그 동안 어디서도 풀지 못했던 고민을 공유
* 공감대 형성, 과정 몰입도 강화

해결편

'고민편'에서 토로했던 내용과 함께 강의를 들으며 떠오른 고민공유 및 서로 노하우 공유
* IGM교수진 및 현업전문가와 함께 하는 시간

실천편

강의에서 배운 내용을 실제 현업에 적용하도록 실천 독려 및 Micro Learning 콘텐츠 제공

팀장급 관리자 파워싱크 PowerSync

한 곳 다른 팀장!
위로는 상사 & 아래로는 저성과자를 매니징하라!

- 대상: 팀장급 관리자
- 교육기간: 1일, 7시간
- 교육시간: 09:00 ~ 17:00
- 교육비: 50만원

최강 팀, 내 '역할'만 챙기면 완성될까? 한 곳 다른 팀장은 위로는 상사를 챙기고, 아래로는 저성과 요인을 매니징한다!

- ▶ 비위 맞추는 상사관리가 아닌, 상사와 호흡을 맞춰 성과를 끌어올리는 법
- ▶ 누구나, 언제나 저성과 요인에 빠질 수 있다! 똑똑하게 알고 관리하는 저성과 요인

3,743명 (24.1월 기준)의 신입 팀장이 다녀간 IGM에서 준비한 리얼 팀장 맞춤 과정!

상사관리의 이해 상사관리 놓치는 직원 vs 상사관리 잘하는 직원	상사관리의 핵심포인트 상사의 성공파트너가 되어라 상사를 나의 서포터로 만들어라!	저성과 요인 관리의 필요성 가장 뜻대로 안 되는 저성과 요인 관리
저성과 유형별 관리법 저성과를 판단하는 기준과 4가지 유형	리얼 케이스 고민 타파	

모듈	상세내용
상사관리의 이해	· 상사관리 놓치는 직원 vs. 상사관리 잘하는 직원 · 상사관리에 대한 오해와 진정한 의미
상사관리의 핵심 포인트	· 상사와 눈높이를 맞추고, 그 이상으로 '시야'를 넓혀라 · 하늘 아래 같은 상사는 없다! '손발'을 맞춰라 · 상사를 피하지 말 것! 자주 두드리고 일단 움직여라 · 상사가 나와 팀의 가치를 알게 하라
저성과 요인 관리의 필요성	· 가장 뜻대로 안되고 답을 찾기 어려운 저성과 요인 관리 · 저성과 요인이 조직 전체/리더/구성원에게 미치는 영향
저성과 요인 유형별 관리법	· 저성과자를 판단하는 기준과 4가지 유형별 관리법
리얼케이스 고민타파 W/S	· [Activity 1] 시나리오 기반 1:1 롤플레이 · [Activity 2] 우리 팀/조직의 저성과자 관리 계획 세우기

차·부장 CURV:E

Change U/Role/View
: make Effect

실무의 정점으로 커리어의 변곡점에 있는 차부장이
조직 내에서 역할과 시야를 넓히고 영향력을 강화할 수 있는 과정

- 대상: 차장 및 부장 예비 임원승진후보자
- 교육기간: 2일, 16시간
- 교육시간: 09:00 ~ 18:00
- 교육비: 100만원
- 개강월: 1,4,6,9,11월
- 졸업생 코멘트:

“내용적인 면에서 실무와 연관성이 높았습니다. 앞으로 고급관리자로 가기에 꼭 필요한 교육이라고 생각합니다.”
“리더로서 미래를 어떻게 준비해야하고, 나는 지금 무엇을 해야하는지를 알게되었고, 생각해보게 하는 계기가 되었습니다.”

진급을 해도 크게 바뀌는게 없다.
권한은 없고 책임감만 높아지는 것 같다...

“ 회사에서 내 존재감을 어떻게 만들것인가?
회사에서 향후 지속적으로 잘해나갈 수 있을까?
실무와 관리 사이에서 우선해야하는 것은?
아래 직원들과의 소통과 위 상사에서의와의 관계는 어떻게?”



CURV:E 졸업생의 실제 고민 중

중간관리자로서의 수많은 고민,
하지만 고민만 하고 준비하지 않으면 경험은 늘어도 #임원은 되지 못한다!

회사 생활 NN년차, 이제 모든 게 익숙해지고 덤덤해지는 위치이지만
남들 하는 만큼 하는 것으로 도약할 수 없습니다.

실무의 정점에서 한단계 더 도약하기 위한 남다른 준비, CURV:E

- 실제 차부장님들의 어려움과 문제를 이슈화하여 구성된 커리큘럼
- 커리어의 변곡점의 진정한 터닝 포인트를 만들기 위한 필수 역량 4가지

회차	구분	상세내용
1	셀프 리더십	변하는 환경 속 차부장의 New Role - 객관적인 현실 점검 및 Next Position을 위한 2가지 준비 - 한 차원 높은 리더십을 발휘하기 위한 3가지 역할
	전략적 시야 확장	더 큰 성과를 만드는 비즈니스 전략 - 수익을 만드는 비즈니스 모델의 이해 - 새로운 성과를 만드는 비즈니스 혁신 시뮬레이션 W/S
2	그룹 다이내믹스 활용	건강한 조직 다이내믹스 - 다양한 구성원들을 움직여 일이 되게 만드는 법 - 사람들을 자발적으로 움직이게 하는 영향력
	의사결정과 커뮤니케이션	실패를 줄이는 의사결정 & 커뮤니케이션 - 전략적 의사결정 프로세스 - 의사결정 시뮬레이션 게임

하이퍼포머 김과장

주니어로서의 시간은 끝났다! 누구도 대체할 수 없는 존재로 Step up

아래로는 주니어, 위로는 시니어...

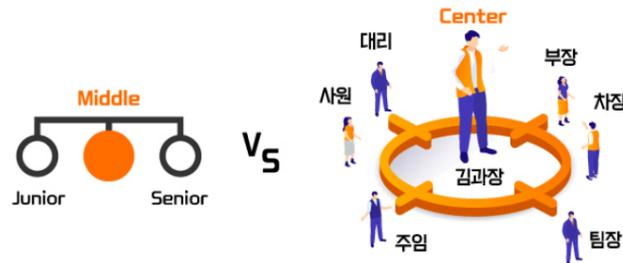
중간관리자인 당신

'중간'에 머물 것인가? '중심'이 될 것인가?

- 대상: 과장급 핵심인재, 과장급 매니저, 중간관리자
- 교육기간: 2일, 16시간
- 교육시간: 09:00 ~ 18:00
- 교육비: 99만원
- 개강월: 1, 3, 6, 8, 11월
- 졸업생 코멘트:

"시중에 있는 다른 교육과의 차별점은 단순한 지식전달이 아니라는 것이었습니다. 강의 퀄리티가 매우 높았던 강좌였습니다. 특히 적극적으로 교육생의 참여를 이끌어 내는 강의 구성이 좋았습니다."

중간관리자인 당신, '중간'에 머물겠습니까? '중심'이 되겠습니까?



Q. '하이퍼포머 김과장'은 어떤 과정인가요?

우리회사의 핵심인재, 젊은 감각으로 새로운 일을 만들고 이끌어 나가야 할 기업가로 키우는 과정입니다.

Step-up 포인트는?

- 1) **Innovator**: 뻔한 문제도 새롭게 풀어내는 문제해결 사고력
- 2) **Accelerator**: 예리하게 판단하고 확실히 일이 되게 만드는 판단력과 실행력
- 3) **Influencer**: 혼자 아닌 함께, 시너지를 이끌어내는 갈등해결 및 설득력

회차	역량	상세내용
1	예리하게 판단하고 확실히 일이 되게 만드는 Accelerator	· 일머리와 센스, 실행력이 있어야 높은 성과를 이끈다 · 빠른 상황 판단과 정보/자원 수집 · '나' 중심적으로 생각하는 사람보다 '전체' 관점으로 일해야 · 무서운 집중 · 우선순위를 알고, 몰입할 수 있는 환경을 스스로 만들어야!
	뻔한 문제도 새롭게 풀어내는 Innovator	· 핵심인재라면 스스로 문제 찾고, 새로운 접근으로 가치를 만든다 · 혁신형 문제 해결 Integrative thinking · 창조형 문제 해결 Creative thinking · 문제해결에 있어 가장 중요한 마인드셋
2	혼자가 아닌 함께, 시너지를 이끌어내는 Influencer	· 센터에서 영향력을 발휘하는 커뮤니케이션 스킬 · 인간관계에서 갈등은 필연적... 건설적인 관계 만들기 · Idea실현 노하우 나의 영향력을 높이려면?: 나를 나답게 어필 포인트 · 프로페셔널 다운 효과적인 표현과 전달법?: 스피치 스킬
	Re-start	· 고민될 때 정체기(the Dip) 극복하는 방법 · 나의 커리어 후반전 재점검

슈퍼주니어

'일잘스킬'을 제대로 들여야 빠르게 성장한다!
눈에 확 띄는 슈퍼주니어의 역량을 키우는 과정

- 대상: 신입사원 ~ 대리 (근속연수 3년 이내)
- 교육기간: 2일, 16시간
- 교육시간: 09:00 ~ 18:00
- 교육비: 80만원 (5인 이상 등록시 할인)
- 개강월: 2, 5, 7, 10, 12월
- 졸업생 코멘트:

"업무에 적용할 수 있는 스킬들을 배움. 교육 내용 하나하나 전부 유익하였습니다"
"다른 사람에게 묻기 애매했던 부분에 대한 가이드를 얻을 수 있어서 좋았습니다"

누구에게나 처음은 어렵습니다.
신입사원 93% "회사생활 어려움 겪었다"

뚝딱거리는 우리 주니어를 든든한 주니어로 성장시키는 꿀팁 멘토링!

- 반드시 알아야 하지만 회사에선 배울 수 없는 역량향상 커리큘럼
- 깐깐한 요즘 MZ세대도 만족하는 재미있는 교육으로 효과 UP
- 배운 내용을 바로 적용하는 실전연습 워크숍

아직 처음이라 100% 능력 발휘하지 못하는 주니어의 열정 온도를 지금 높여주세요!

일자	주제	주제 및 강의구성
Day1	Junior Essence	구성원으로서의 기본 : 슈퍼주니어 2것만은 · 일을 통해 성장하라 · 관계 속에서 성장하라
	일잘러 주니어의 업무성장코드	Code 1. Power Working : 밀도있게 일하는 법 · 파워워킹 능력치 Max 일잘러의 일하는 방법 · 시간 지배 / 눈치 백단 / 완전 몰입
Day2		Code 2. Co-Working : 피플스마트 · 다름을 이해하는 행동 유형 찾기 · 유형별 바람직한 소통 방법
	주도적 실행력	Code 3. Communication : 구두보고의 기술 · 핵심만 말하고 원하는 것 얻어내는 커뮤니케이션 방법 · 단문 / 구체적 / 주어를 살려서 전달력 높이기
	주도적 실행력	<실천다짐 워크숍> 일잘러 주니어로! 주도적인 실행력 · 복습 퀴즈 및 꾸준히 실천하기 위한 계획 수립하기



협상의 10계명

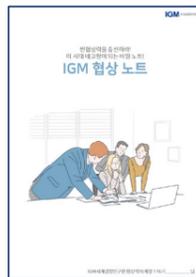
사람의 마음을 움직이는 '네고왕' 10가지 과학적 원리로 완성한다!

협상 테이블 한 마디의 파위가 급상승한 요즘, 탄탄한 이론과 리얼 롤플레이를 통해 '네고왕'의 자질을 갖추는 과정

- 대상: 기업의 협상 실무자 및 임원
- 교육기간: 2일, 16시간
- 교육시간: 09:00 ~ 18:00(8H)
- 교육비: 110만원
- 개강월: 2, 4, 6, 9, 11월
- 졸업생 코멘트: "기업활동은 어느 부서를 막론하고 협상과정의 연속이다. 때문에 본 협상스쿨 과정은 회사의 특정 직위 뿐만 아니라 전 직원들에게 반드시 이수할 필요가 있다고 본다. 매우 감동적이다"

숫자로 미리 만나는 협상의10계명 이야기!

- 최근 협상의10계명 3년간 교육 전후 협상력 지수 평균 '18점' 향상
교육 전후 협상력 진단을 진행해 내 강점도 약점도 파악할 수 있는 협상력 보고서를 챙겨주세요! 협상력 지수 UP은 함께 따라옵니다.
- 국내 최장 기간 Best Class로 운영 중인 교육 '19년' 지속 개강
하루에도 수없이 하게 되는 협상은 꼭 10계명으로 정리해야 하기 때문이죠. 졸업 기업은 협상 준비서(NPT)를 통해 실제 현장에서 필수 자료로 활용합니다.
- '20,000명' 최다 원우와 함께 한 모의협상 비디오 피드백
협상스쿨의 꽃, 모의협상 비디오 피드백을 통해 실제 나의 협상 장면을 봅시다. 수많은 협상을 해왔지만 본 적 없던 내 협상 모습을 확인하고, 피드백 받아 보완합니다.



※ 졸업 시 협상의10계명 [협상 노트] 특전 제공
 배운 내용이 휘발되지 않도록 협상의10계명 요약은 물론, Case별 시나리오 및 협상 준비서 예시, 협상 직전 팁을 담은 협상 노트 한 권이 가진 힘을 경험하세요,



9-Week MBA

전문 경영인과 핵심인재에게 꼭 맞춘 실무형 MBA

경영 핵심은 Compact하고, 현장에서는 Impact있게!
 경쟁력의 한 곳! 기본부터 최신 트렌드까지, MBA에서 한번에 캐치하세요

- 대상: 경영학을 전공하지 않은 경영자와 기업의 핵심인재
- 교육기간: 9주, 54시간
- 교육시간: 매주 화요일, 목요일 15:00~18:20 (snack time 20분 포함)
- 교육비: 380만원
- 개강월: 4, 9월
- 졸업생 코멘트: "9-Week MBA가 아니면 들을 수 없는 교육이었던 것 같고, 강의 구성이나 내용들이 모두 하나하나 유익하고 좋은 시간들이었습니다. 다양한 강의를 통한 생각의 틀을 넓힐 수 있었습니다..."

"많은 생각을 하고 있었지만 실행하는데 주춤거리는 경향이 있었는데, 강한 실행력을 위한 자신감을 갖는 시간이었습니다."

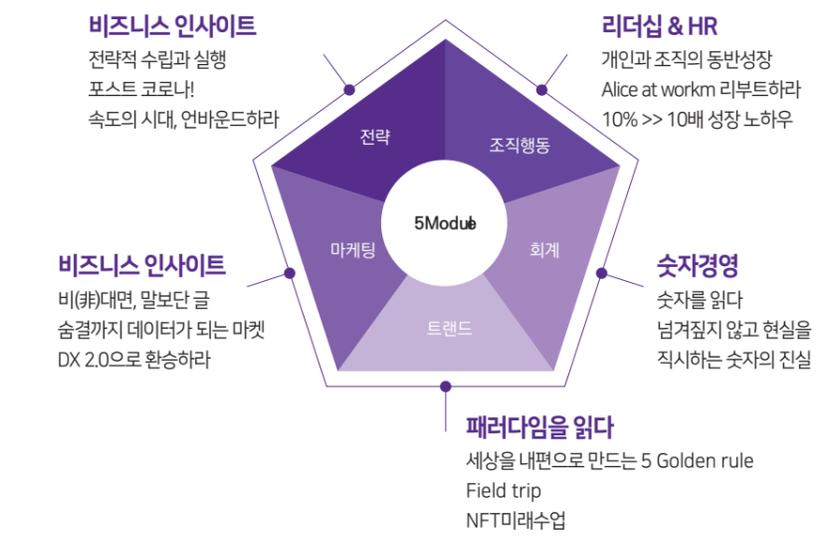
Q. 왜 9-Week MBA인가요?

단 9주 만에 경영을 보는 당신의 시야가 확 바뀝니다.
현업에서 필요한 경영전반의 이론을 정리하고, **최신 비즈니스 트렌드**까지!
 : 단기간에 핵심만을 배우면서 배움과 현장이 따로 놀지 않는 과정입니다

경영역량을 벌크업 할 수 있는 Fit한 MBA를 찾았다면? 9-Week MBA

- 현업 적용에 특화: 국내 유일 경영학 실전 마스터
- 프리미엄 교육: 최고 대학 MBA 교수진의 이론+ 교육기관 IGM의 실전형 교육
- 하이브리드 러닝 (OXO : Offline X Online 동시진행)
: 갑작스런 출장으로 오프라인 참석이 어렵다면 온라인 수강, 보강도 가능!
- 기수별 모임: 각 분야의 능력자들과 Peer Group이 되어 네트워크 진행
- 국내MBA 과정의 1/10비용과 기간: 5천만 원, 2년 Vs. 380만 원, 9주

최단시간에 경영학의 핵심을 공부하는 실무형 MBA! 경영의 5개 모듈을 챙겨보세요!



실전형 B2B세일즈 KAM

하루만에 실질적인 고성과로 연결되는 Key Account Management의 A to Z!

- 대상: B2B 마케팅/세일즈 리더 및 실무자 (B2B 세일즈 3년 이상의 유경험자)
- 교육기간: 1일, 6시간
- 교육시간: 09:00 ~ 17:00(7H)
- 교육비: 40만원
- 개강월: 8월

B2B 세일즈의 KEY

그게 뭔데... 어떻게 하는 건데..

KAM

앞으로 10년, 100배 성장하는 B2B세일즈 'KAM'에 주목하세요!

Key Account Management

글로벌 컨설팅에서 25년 동안 고객사의 KAM 체계를 구축해온 실전 노하우를 프로세스와 Toolkit를 통해 풀어드립니다.

- B2B 세일즈의 핵심인 Key Account Management(KAM)는 대체 무엇인가!
- KAM 프레임워크와 프로세스를 통한 체계적인 핵심 고객 관리의 방법
- 고객 Social Style 분석을 통해 고객을 이해하고 그에 따른 대응과 관계 구축
- 고객 미팅 준비, 실행, 디브리핑의 방법론까지! KAM의 실전 스킬의 모든 것!

구분	주제	상세내용
1	Why KAM	<ul style="list-style-type: none"> • B2B 세일즈에서 성공하는 사람은? • B2B 세일즈의 특징 • B2B 세일즈 성공의 핵심, 탁월한 고객 서비스 • 10년, 100배 성장의 비밀, Key Account Management [Activity] 나의 고객관계 수준 진단
2	What KAM	<ul style="list-style-type: none"> • KAM이란 • KAM 프레임워크 • KAM 5대 프로세스 [Activity] KAM 수준 진단 및 개선 아이디어 도출
3	How to. KAM Core Skill	고객의 다름에 대한 이해 <ul style="list-style-type: none"> • 고객 관계 효과성 높이기 : Do something for others • 효과적 고객 미팅을 위한 고객 파악과 대응 • 고객 미팅 프로세스와 실전 스킬 : 준비, 실행, 디브리핑 [Activity] 고객 미팅 준비 Sheet 작성
4	Success of KAM	전략적 기회 관리 <ul style="list-style-type: none"> • 강점 활용과 약점 보완하기 • 고객의 현재 수준 파악하기 • 파이프라인 관리하기 [Activity] 전략적 기회 관리 Sheet 작성 <p style="font-size: small;">* Wrap-up Activity : 나의 고객관계 개선계획(M1의 수준 진단 결과 활용)</p>

B2B세일즈 비즈니스하라

누구나 하지만, 아무나 할 수 없다!

세일즈 vs 비즈니스당신은 '세일즈맨'인가?
'비즈니스 전문가'인가?...?

- 대상: B2B 마케팅/세일즈 리더 및 실무자 (B2B 세일즈 3년 이상의 유경험자)
- 교육기간: 1일, 6시간
- 교육시간: 09:00~18:00(8H)
- 교육비: 40만원

점점 더 치열해지는 글로벌 비즈니스 환경 속 기회를 발견하고 가치를 만드는 문제해결형 세일즈 과정을 통해 Up-skilling하세요.

- 나의 세일즈 스타일을 진단하고
- 전략적 원칙을 통해 세일즈 사이클을 이해하고
- 실전에서 활용할 수 있는 B2B세일즈 tool을 얻어주세요.

Sales 역량진단

약식 자가 진단을 통한 자신의 Sales 성찰



내부 사례 벤치마킹

성공 사례 공유를 통한 벤치마킹 Point 분석



참여형 실습

학습 내용 실습을 통한 현장 적용 속도 단축



구분	주제	상세내용
1	M1. 세일즈가 아니다, 비즈니스다	Sales vs Business [Activity-진단] 나의 세일즈 스타일은?
2	M2. 전략적 세일즈의 3대 원칙	전략적 세일즈의 3대원칙 1. '기회'를 만들어라 2. '판'을 짜라 3. 결국 '사람'이다
3	How to. M3. 실전! 5E 프로세스와 핵심 질문 워크숍	5E 프로세스 1. Encounter : 고객의 상황에 집중하라 2. Examine : 고객의 interest, pain point를 진단하라 3. Explore : 솔루션을 탐색하라 4. Encourage : 주저하는 고객에게 도움이 되라 5. Evaluate : 지속할 수 있는 셀프피드백 하라 [Activity] 5E 프로세스별 핵심질문
4	M4. 실전! KA관리 전략	KA란(Key Account)? [Activity] KA관리전략 세우기



IGM의 다른 지식 정보도 한 눈에 볼 수 있는 '지니어스ON'

무엇이든 물어보세요

IGM 교육문의 : 02)2036-8305 / value@igm.or.kr

IGM과 다양하게 소통하고 싶다면?

-  www.igm.or.kr
-  blog.naver.com/igmvalue
-  www.facebook.com/igmvalue
-  brunch.co.kr/@igmigm
-  IGM세계경영연구원
-  content.v.daum.net/10001



Google에서 다운로드



App Store에서 다운로드

[자가용 이용 시]

강남에서 오실 경우

동호대교를 건너 직진 → 신라호텔 사거리에서 동대문 운동장 방향으로
우회전 약 200m 직진 → 우측에 GG빌딩 끼고 우회전 →
좌측 첫번째 하나원 골목으로 들어오면 우측에 IGM이 있습니다.

강북에서 오실 경우

동대문 운동장에서 신라호텔 방향으로 직진 → 광희동 사거리 지나
수정약국 맞은편 골목(우리은행과 GG빌딩 사이)으로 좌회전 →
좌측 첫 번째 하나원 골목으로 들어오면 우측에 IGM이 있습니다.

* 소피텔 엠버서더 호텔에서 오시는 경우, 사거리를 지나 유턴 후 우회전하시기 바랍니다.

[지하철 이용 시]

동대문 역사문화공원(2,4,5호선) 4번 출구 우측의 횡단보도를 건너 도보로 5분
동대입구(3호선) 3번 출구에서 도보로 5분

