

# 2026 IGM 공개교육 통합 안내자료



# ‘교육’은 비용이 아니라 ‘생존과 성장’을 위한 전략적 투자입니다

시장의 불확실성이 커지는 지금,  
기업의 생존을 결정하는 것은 내부 인재의 역량입니다.

빠르게 변화하는 환경에서 즉각적인 대응력과 실행력을 갖춘 인재만이  
위기를 기회로 바꿀 수 있습니다.

**교육은 기업 경쟁력을 강화할 수 있는 가장 강력한 무기입니다.**

대한민국 기업교육기관 IGM과 함께  
지금, 조직의 생존과 성장을 준비하세요.

# IGM 공개교육은 이렇게 활용됩니다

IGM 공개교육은 단발성 외부 교육이 아니라, 사내 연수원을 확장하는 방식으로 활용됩니다. 교육 운영의 부담을 줄이면서 필요한 교육을 지속할 수 있게 합니다.

## 우리 회사 연수원, 외부 인재개발팀 처럼 활용

내부 교육 인프라가 부족해도,  
필요한 인원을 필요한 시점에 보낼 수 있는 방식입니다

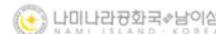
"몇 명의 신임임원만을 위해  
수준 있는 전문 교육을 매번 운영하기 어렵다."

라고 하신 H홀딩스,  
신임임원의 필수 교육을 매년 IGM 8NEEDs로 지정했습니다.  
(5년연속)



"필요한 때에 필요한 사람만 교육시키고 싶은데…  
이 때문에 연수원을 자을 순 없고…"

고민하던 D그룹사,  
IGM 직급과정에 교육을 통째로 맡겼습니다.  
(3년연속)



# IGM 공개교육은 이렇게 활용됩니다

IGM 공개교육은 단발성 외부 교육이 아니라, 사내 연수원을 확장하는 방식으로 활용됩니다. 교육 운영의 부담을 줄이면서 필요한 교육을 지속할 수 있게 합니다.

## 지식멤버십으로 누적 활용

단발성 신청이 아니라,  
교육을 연간 계획에 묶어 더 쉽게 운영할 수 있습니다.

## 멤버십 서비스 혜택표

### + 추가 서비스 혜택

	결제금액	교육정가 (단위:만원)		경영자 조찬포럼	온라인 캠퍼스	리더십 스타일진단	IGM 시설대관	
M1	900	1,000	10%	온라인 2	ID 1개	1명	50%	
M2	1,700	2,000	15%	오프라인 1	ID 3개	2명	1회 무료	
M3	2,400	3,000	18%		ID 5개			
M4	3,200	4,000	20%		ID 8개	4명		
M5	3,750	5,000	25%		ID 10개			

※ 멤버십은 가입 후 2년간 멤버십 과정, 공개교육, 기업 내 특강 (최대 4시간) 등 자유롭게 활용하실 수 있습니다.

※ 멤버십은 [고객맞춤형 기업 교육 프로젝트]를 제외한 모든 교육 과정에서 활용하실 수 있습니다.

# IGM 공개교육 체계도

어떤 교육이 우리 임직원에게 적합할까? 고민을 해결해 드립니다.

주요 공개교육 프로그램, 이렇게 선택해 보세요!

구분	임원 및 경영자	팀장급 리더		차부장	과장	대리	사원
		고위 임원	신임 임원				
승진자 교육	8NEEDs Plus	임원다움의 기본! 임원 승진 예정자부터 1~3년차 및 중소·중견기업 경영진/임원		Best Choice			
	STORM	신임 팀장으로 첫 걸음을 딛는 관리자부터 팀장 역할을 하고 있는 중간 관리자			Best Choice		
핵심인재	9-Week MBA	조직의 차세대 리더 및 핵심인재, 경영 전반을 통합적으로 이해할 필요가 있 는 리더		Best Choice			
협상스쿨	협상최고위	임원 및 조직 책임자로서 주요 의사결정자 이자 조직 내외부 협상 핵심 인재	Best Choice				
	협상의 10계명	협상을 처음 배우는 실무자부터 경험 많은 리더까지				Best Choice	
계층별 교육과정	7Wings for executives	고위 임원 및 경영진으로서 경영 전반을 입 체적으로 정리하고 다음 단계의 시야 확장 이 필요한 분	Best Choice				
	CURV:E	차·부장급 관리자로서 실무와 관리 사이에 서 조직 운영의 중심 역할을 수행 중인 분				Best Choice	
	파워싱크	팀장의 넥스트를 바라보는 3년차 이상의 경력 팀장		Best Choice			
	하이퍼포머	과장급 중간관리자로 개인 성과와 조직 성 과의 연결 역할이 요구되는 분				Best Choice	
	슈퍼주니어	신입사원 ~ 3년차까지의 초기 경력자로 주 니어 필수 역량 학습이 필요한 분					Best Choice



# 고위임원 7Wings for executive



기억나시나요? 인생에서 꼽히는 기뻤던 날 중 하나, 임원 승진.

어느덧 임원 N년차, 조직도 성과도 안정적으로 이끌어가고 인정도 받고 있지만 정말 그것만으로 충분하신가요?

세상의 변화 안에서 기회를 찾는 자!  
C-Level이라면 조직에서 성과로 연결하는  
임원으로서 날개를 달아야 한다.

2026 임원은 달라야 한다.  
세상의 빠른 변화를 타고  
미래 경영자로서의 날개를 달아야 합니다.

## Futurist



■ 교육대상:  
내일을 보는 넓은 눈이  
필요한 임원

■ 교육기간:  
4주/주 1 회 (총 32H)  
08:30 ~ 17:30

■ 교육비:  
320만원 (VAT포함)

■ 개강월:  
3,6,10월

■ 졸업생 코멘트:  
“7Wings라는 콘텐츠가  
좋았습니다. 각 과정마다  
작성과 토론이 병행되어  
효과적인 교육 효과를 달성할  
수 있었습니다.”

“실무와 관련된 강의로  
구성되었고 지극히 현실적인  
문제와 해결책을 제시해  
주셔서 좋았습니다.”

## FUTURIST

Wing 1  
미래 창조

미래에 대한 상상력과 통찰력을 기반으로  
과감한 시도와 장기적 관점의 혁신을 통해 상상을 현실로 만드는 리더

## STRATEGIST

Wing 2  
판단&추진력

불확실한 경영 환경 변화를 빠르게 감지하고, 위기는 슬기롭게 극복하며  
기회는 성공으로 연계시키는 빠른 판단 능력과 추진력을 겸비한 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

## DIGITALIST

Wing 4  
디지털 혁신

혁신적인 디지털 기술에 대한 폭넓은 이해를 바탕으로,  
새로운 디지털 비즈니스 모델과 가치를 창조하고, 성과까지 만드는 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 끌어낼 수 있는 전략적 탁월한  
소통을 하는 리더

## HUMANITARIAN

Wing 7  
존경받는 조직

기업의 사회적 책임과 가치를 명확히 이해하고, 인재 육성과 경쟁력 있는  
문화를 조성하여 모두가 일하고 싶은 조직을 만드는 리더

# 신임임원 8NEEDs Plus

8 New Executive Excellence  
Developments Plus

3,400 여명(25년 12월 기준)의 신임 임원이 겸종한 성공 방정식 8NEEDs Plus.  
많은 기업에서 신임 임원 필수 과정으로 선택한 이유는 무엇일까요?



리더십 스타일진단으로 시작하는 **자기인식**부터  
시야도, 역량도 임원답게 만드는  
**Business & People Leadership**까지!

## Insight

CEO의 눈으로 경영의 숲을 볼 수 있는 통찰력

## Leadership

신임 임원의 빠른 조직 장악과 성과 실현을 가능하게 하는 핵심 역량

## Relevance

이론을 넘어 현업에서 바로 써 먹을 수 있는 실행력

### Self Innovation

역할 전환 & 자기 인식과  
세상의 흐름 읽기

### Business Innovation

비즈니스 역할 확장을 위한  
3가지

### Culture Innovation

변화에 능동적이고 건강하게 일하는  
조직문화

### Leadership Innovation

꼰덕이게 만드는 의사결정 &  
전략적 커뮤니케이션

- **교육대상:**  
임원승진자 및 임원후보자,  
현직 임원
- **교육기간:**  
4주/주 1회 또는 2주/주 2회  
(총 32시간) 08:30~17:30
- **교육비:**  
280만원 (VAT포함)
- **개강월:**  
1~12월 (매월 진행)
- **졸업생 코멘트:**  
“임원의 위치에서 스스로를  
돌아볼 수 있었으며 조직과  
나의 발전을 위해 어떤 시각이  
필요한지 깨달았습니다.”  
  
“체계적인 강의 내용으로  
현업에 바로 적용할 수 있고  
새로운 아이디어나 복잡한  
부분을 정리할 수 있어서  
Good.”

구분	역량	상세내용
Self	역할인식	초기에 승리하는 Leadership Big shift : 新 임원의 탄생
	자기인식	My Leadership Journey(리더십 스타일 진단 디브리핑) : 나라는 리더를 알고, 나만의 리더십 모델 만들기
	세상읽기	임원이라면 알아야 할 세상의 흐름 : AI 에이전트의 시대, 경제의 주인이 바뀐다
	전략이해	미래를 만드는 임원의 전략 : 미래 지향적 기업 전략에 대한 기본적 이해와 전략의 성공/실패 사례
Business	고객이해	차별화된 고객 가치를 만들어 내는 임원 : 고객 집착을 통해 고객 중심의 비즈니스를 성장시키는 법
	숫자이해	숫자로 말하는 임원 : 리더들의 비즈니스 필수 언어, 기업의 재무 데이터를 읽는 법
Leadership	의사결정	결정의 순간, 임원의 의사결정 : 결정 지능을 높여라! 합리적이고 과학적인 의사결정법
	전략적 커뮤니케이션	상대의 마음을 움직이는 임원 : 협상의 원리로 무장한 임원의 전략적 커뮤니케이션
Culture	변화관리	대변혁의 시대, 변화를 지휘하는 임원 : 변화관리의 기술과 변화관리 역량
	조직문화	건강한 조직 문화를 만드는 임원 : 두려움 없는 최강 조직, 협업하는 조직 만들기

# 협상 최고위

Negotiation for C-level Program



NCP

CEO와 임원, 그리고 핵심 협상 리더만을 위한 국내 유일의 협상최고위 과정!

나의 협상스타일 파악과 Win-win 협상을 위한 전략적 협상팀 구성법, 까다로운 협상 상대와의 협상을 위한 창의/감정 협상법까지!

국내 유일 최고위 협상과정에서 협상력을 완성하세요.

리더의 진정한 협상력, 원리와 원칙 그리고  
경험이 합쳐져야 120% 발휘됩니다.  
**당신의 협상력은 지금 몇 %입니까?**

## Origin!

국내 최초 · 최대 협상 전문 교육기관 IGM 협상스쿨

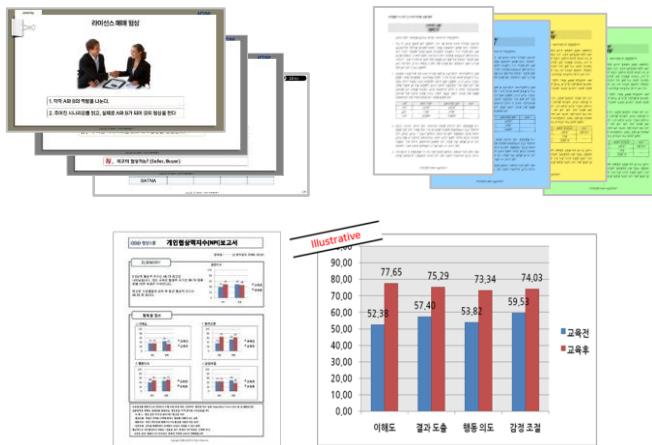
## Actual Practice!

실감나는 모의 협상과 실전 활용 Tool인 협상준비서 제공,  
전문 교수진의 피드백 클리닉

## Objective Evaluation!

교육 전 - 후 '협상력 지수 설문' 진행으로  
객관적인 협상력 상승의 객관적 분석 및 평가

## [학습 내용의 체화를 드는 실전형 Activity와 협상력 지수 보고서]



## ■ 교육대상:

CEO 및 임원  
핵심 협상 리더

## ■ 교육기간:

4주, 4회(16시간)  
09:00~18:00

## ■ 교육비:

280만원 (VAT포함)

## ■ 개강월 :

4, 9월

## ■ 졸업생 코멘트:

"협상에 대한 살아있는  
경험과 교육"

"협상이 Yes or No가  
아니라 Together의  
과정임을 알게 된 계기"

## [과정 구성]

### Step 1. 협상의 기본

협상의 본질에 대한 이해와  
기본 원칙 1~10계명 학습

### Step 2. 협상의 실전

Activity를 통한 체화 및  
협상 준비서(NPT) 작성 훈련

### Step 3. 협상의 심화 1

협상의 본질에 대한 이해와  
기본 원칙 1~10계명 학습

### Step 4. 협상의 심화 2

꽉 막힌 협상 상황을 타개하는  
창의/감정 협상법 실전 노하우

## [모의협상 프로세스]

### 팀 별 전략 회의

- 학습한 협상의  
이론을 바탕으로 팀  
별 협상 준비
- 상황을 분석하고  
협상준비서  
(NPT\*)에 근거하여  
협상 전략 수립

### 실전 협상

- Chief, Good Guy,  
Bad Guy 등으로  
협상팀 구성 후, 상대  
팀과 실전모의 협상
- 모의협상 진행 과정을  
영상으로 녹화하여  
개별 발언 및 상황 분석

### Video Feedback

- 녹화된 협상 장면을  
보면서 팀과 개인의  
협상 Clinic 진행
- 본인의 협상 스타일  
및 전략에 대한 성찰

\* NPT (Negotiation Preparation Table)



# 팀장급 리더 파워싱크

Power Sync

팀장을 넘어 조직 리더나 임원으로서의 성장을 위해 가장 먼저 연결되어야 할 두 관계!  
더 많은 영향력을 갖추고 더 큰 성과를 이끌어내는 방법을 만나보세요.

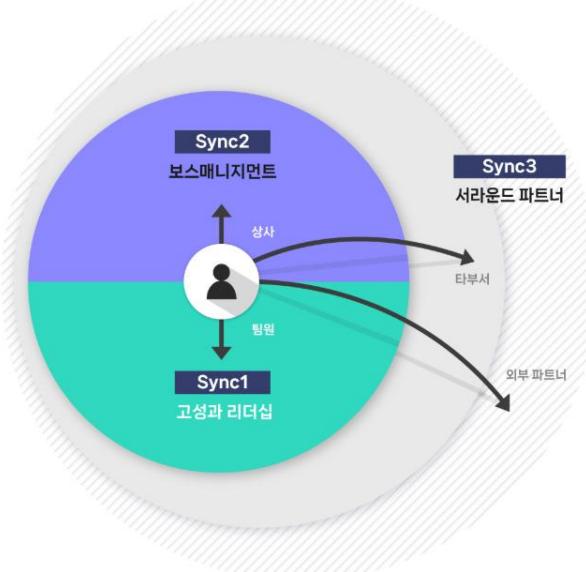


파워싱크

'넥스트'를 준비하는 프로 팀장을 위한  
상사 & 구성원 관리 심화 교육!

팀장 중의 팀장으로 자리잡는 팀장 N년차,  
실무는 베테랑이지만,  
나를 둘러싼 상하&측면 영향력은 물음표?

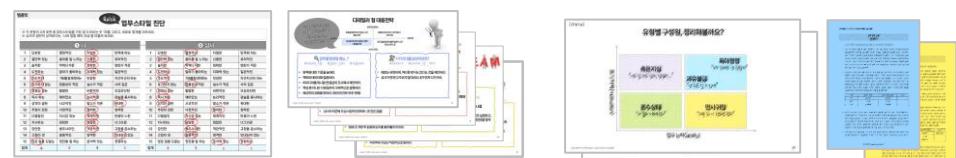
핵심 리더로의 다음 스텝을 준비하는 팀장이라면,  
위로는 상사 + 아래로는 구성원 + 타 부서&조직 밖 파트너까지로  
영향력을 확장해야 합니다.



- 교육대상:  
팀장급 관리자
- 교육기간:  
1일, 8시간  
09:00~18:00
- 교육비:  
50만원 (VAT포함)
- 개강월:  
2, 5, 7, 11월
- 졸업생 코멘트:  
“팀 리더로서 팀원 관리에만 포커싱 되어 있었는데 상향 영향력이 중요하다는 것을 배웠고, 상사가 아닌 파트너의 원-원 관계로 발전시킬 수 있을 것 같습니다”  
“저성과자에 대한 대응방법을 구체적으로 실무 경험을 바탕으로 설명해 주셔서 도움이 많이 되었습니다”

모듈	상세내용
Intro. 팀장의 영향력	<b>핵심 팀장 리더십의 본질</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· 성공한 리더들의 공통점, 사람을 움직이는 힘인 '영향력'의 크기가 다르다!</li></ul>
Part 1. 상향 영향력	<b>상사를 내 편으로, 보스 매니지먼트</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· 상사관리 ≠ 사내정치! 오해부터 바로잡자</li><li>· 상사라고 다 같은 상사가 아니다!</li><li>상사 업무 스타일 별 관리법</li><li>· 상사를 나와 우리 팀의 서포터로 만들려면?</li></ul>
Part 2. 하향 영향력	<b>다양한 구성원에 맞춘 고성과 리더십</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· 요즘 구성원들과 함께 더 높은 성과를 내려면?</li><li>· 저성과자, 이렇게 관리하면 쉽다! 유형별 관리법</li></ul>
Part 3. 측면 민첩성	<b>* 서라운드 파트너와의 싱크를 맞춰라</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· 나를 둘러싼 모든 자원을 확보하라,</li><li>서라운드 파트너십 구축</li><li>· 주변의 지지와 정보, 지원을 활용해 일이 되게 만드는 측면 민첩성</li></ul>

연 평균 300여 명의 신임 팀장이 다녀간 IGM에서 준비한 리얼 팀장 심화 과정!



나와 상사의 업무 스타일을 파악 및  
유형별 접근/관리법

구성원 유형별 접근/관리법과  
시나리오 기반 1:1 롤플레이 실습

\* 서라운드 파트너(Surround Partner)란?

직속 상사와 팀원 외, 리더 자신과 팀 성과에 직/간접적으로 긍정적인 영향을 줄 수 있는 개인이나 그룹을 말합니다.

# 차·부장 CURV:E

Change U / Role / View :  
make Effect

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



지금까지 잘 해왔다!  
더 올라갈 것인가 머무를 것인가 앞으로가 관건!  
이제는 실무형 관리자에서 전략형 리더로..!

차부장으로서, 중간관리자 리더로서 가진 수많은 고민,  
하지만 고민만 하고 준비하지 않으면  
계속 애매한 위치에 머물게 됩니다.

“내 존재감을 회사에서 어떻게 만들어야 할까?  
나의 커리어 괜찮은가.. 나는 어디쯤 와 있는 걸까?”

- CURV:E 졸업생의 실제 고민 中 -

실무와 경력의 꼭대기에서 새로운 전성기가 필요한  
**차부장의 Inflection Point.**



**직책 여부와 관계없이 차부장에도 리더십은 중요하다!**

리더십은 직책이 아니라 **역할**입니다.  
관리자도 팀장도 아닌 차부장에게 요구되는 것은  
조직 중심에서의 **역할 리더십**입니다.

■ 교육대상:  
차장 및 부장  
예비 임원승진후보자

■ 교육기간:  
2월, 16시간  
09:00~18:00

■ 교육비:  
100만원 (VAT포함)

■ 개강월:  
1, 3, 7, 9, 11월

■ 졸업생 코멘트:  
“갖고 있는 고민에 대한  
실질적인 해결방안과  
적용해볼 수 있는 실례를 갖게  
된 듯 합니다.”

“미래를 어떻게 준비해야  
하고, 나는 지금 무엇을 해야  
하는지를 알게 되었고,  
생각해보게 하는 계기가  
되었습니다.”



실무의 정점에서 한 단계 더 도약하기 위한 차부장의 준비

모듈	상세내용
셀프 리더십	Next Position 준비 베테랑을 넘어 Only 1이 되는 셀프 리더십 브랜드 정립
비즈니스 관점	전사적 시야 확장 전략적 사고 더 큰 성과를 만드는 전사적 관점과 전략적 사고 확보
건강한 영향력	조직을 넘나드는 소통 다양한 관계 속에서 구성원을 움직이고 영향력을 넓히는 법
의사결정 & 커뮤니케이션	합정을 뛰어넘는 의사결정 강화 심리적 오류를 줄이고 결정력을 높이는 통찰과 소통스킬 확보

셀프 리더십부터 조직을 이끄는 힘까지.

객관적인 자기 인식을 바탕으로 4가지 역량을 체계적으로 강화합니다.

# 하이퍼포머 김과장

Hyperformer

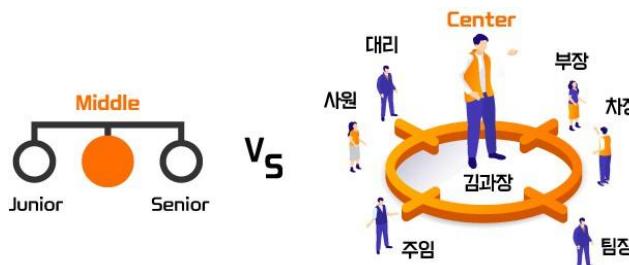
주니어로서의 시간은 끝났다! 누구도 대체할 수 없는 존재로 Step up



하이퍼포머

애매한 'Middle Power'는 NO!  
확실한 'Center Power'로 자리매김!

중간관리자인 당신,  
'중간'에 머물겠습니까? '중심'이 되겠습니까?



Q. '하이퍼포머 김과장'은 어떤 과정인가요?

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

**Innovator**

뻔한 문제도 새롭게 풀어내는 문제해결 사고력

**Accelerator**

예리하게 판단하고 확실히 일이 되게 만드는 판단력과 실행력

**Influencer**

혼자가 아닌 함께, 시너지를 이끌어내는 갈등해결 및 설득력

■ 교육대상:  
과장급 핵심인재  
과장급 매니저 중간관리자

■ 교육기간:  
2월, 16시간  
09:00~18:00

■ 교육비:  
99만원 (VAT포함)

■ 개강월:  
2, 5, 7, 10, 12월

■ 졸업생 코멘트:  
“시중에 있는 다른 교육과의 차별점은 단순한 지식전달이 아니라는 것이었습니다.”

“강의 커리티가 매우 높았던 강좌였습니다. 특히 적극적으로 교육생의 참여를 이끌어 내는 강의 구성이 좋았습니다.”

일잘스킬 up!

Center Power를 내는  
일잘러의 법칙 3S학습

문제 해결력 up!

프로직장인의 문제 해결력  
2C thinking으로 해결

시너지 up!

원활한 소통과 효과적인  
스피치로 영향력을  
발휘하다

Day	역량	상세내용
1	예리하게 판단하고 확실히 일이 되게 만드는 <b>Accelerator</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>단순히 '열심히' 보다 '어떻게'가 중요한 시기!</li><li>누구보다 확실히 성과를 내는 일잘러의 법칙 큰 그림을 보고 확실히 추진하는 일머리 무섭게 몰입해 더 많은 성과를 내는 집중력 경험을 자산으로 만드는 자기 개발</li></ul>
	뻔한 문제도 새롭게 풀어내는 <b>Innovator</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>핵심인재라면 스스로 문제 찾고, 새로운 접근으로 가치를 만들다 논리적 문제 해결 Critical thinking 창조형 문제 해결 Creative thinking</li><li>문제해결에 있어 가장 중요한 마인드셋</li></ul>
2	혼자가 아닌 함께, 시너지를 이끌어내는 <b>Influencer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>센터에서 영향력을 발휘하는 커뮤니케이션 스킬</li><li>인간관계에서 갈등은 필연적... 건설적인 관계 만들기</li><li>Idea 실현 노하우 나의 영향력을 높이려면? :나를 나답게 어필 포인트</li><li>프로페셔널 다운 효과적인 표현과 전달법은? :스피치 스킬</li></ul>
	Re-start	<ul style="list-style-type: none"><li>지속가능한 '일잘러' : 커리어 정체기(the Dip) 극복하는 방법</li><li>나의 커리어 후반전 재점검</li></ul>

# 슈퍼주니어

Super Junior

'일잘스킬'을 제대로 들여야 빠르게 성장한다!  
'눈에 확 띠는 슈퍼주니어'의 역량을 키우는 과정



슈퍼주니어

## 주니어에게 바라는 4가지 핵심 역량 마스터를 단 한번의 교육으로!

- 반드시 알아야 하지만 회사에선 배울 수 없는 비즈니스 매너부터 업무역량까지 레벨업 커리큘럼
- 깐깐한 요즘 MZ세대도 만족하는 재미있는 교육으로 효과 UP
- 배운 내용을 바로 적용하기 위한 실천계획 수립

주니어가 더 빠르고 바르게 성장할 수 있도록  
주니어의 잠재력 끌어올려주세요!

### Junior Essence

#### 슈퍼주니어 2것만은!

- 직장인 필수! 비즈니스 매너
- 일을 통해 성장하라  
관계 속에서 성장하라

### 업무 성장 코드

- Co-Working
- Power Working
- Communication

### 주도적인 실행력

- 내일은 달라질 나를 위해!
- 실천다짐 워크숍

■ 교육대상:  
신입사원~대리  
(근속연수 3년 이내)

■ 교육기간:  
2월, 16시간  
09:00~18:00

■ 교육비:  
80만원 (VAT포함)

■ 개강월:  
2, 4, 6, 8, 10월

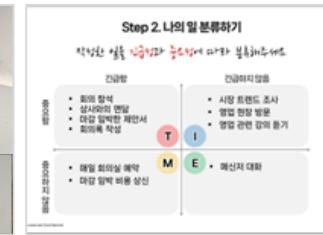
■ 졸업생 코멘트:  
"상사의 시선에서 배워야 할 점이 매우 많은 좋은 강의입니다"

"일반 대학교나 일반적인 강의에서는 알 수 없는 업무 매뉴얼이나 회사 생활 하는 데 필요한 전문적인 지식들을 알 수 있어서 좋았습니다."

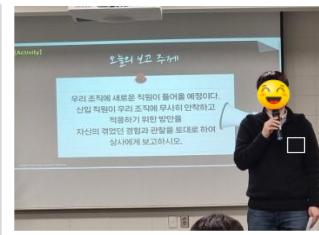
Day	주제	상세내용
1	Junior Essence	직업인으로서 주니어 Mindset : 슈퍼주니어 2것만은 <ul style="list-style-type: none"><li>직장인 필수! 기초 비즈니스 매너</li><li>일을 통해 성장하라</li><li>관계 속에서 성장하라</li></ul>
2	일잘러 주니어의 업무성장코드	<b>Code 1. Co-Working : 피플스마트</b> <ul style="list-style-type: none"><li>서로의 다른을 이해하는 행동 유형 진단</li><li>4가지 유형별 특징 파악 및 바람직한 소통 방법</li></ul> <b>Code 2. Power Working : 밀도있게 일하는 법</b> <ul style="list-style-type: none"><li>파워워킹 능력치 Max 일잘러의 일하는 방법</li><li>시간 지배 / 눈치 백단 / 완전 몰입</li></ul> <b>Code 3. Communication : 구두보고의 기술</b> <ul style="list-style-type: none"><li>P.R.E.P으로 전달력있게 보고하는 법</li><li>실전 구두보고 훈련으로 보고스킬 습득</li></ul>
	주도적 실행력	[실천다짐 워크숍] 달라질 내일의 나를 위한 실천계획 수립 <ul style="list-style-type: none"><li>복습 퀴즈 및 꾸준히 실천하기 위한 계획 수립하기</li></ul>



[부영이 그림 색칠하며 서로의 다른 이해하기]



[시간 TIME 매트릭스로 업무하는 법]



[실전 구두보고 훈련으로 보고스킬 습득]

# 9-Week MBA

전문 경영인과 핵심인재에게 꼭 맞춘 실무형 9주 완성 MBA



경영 핵심은 **Compact**하고,  
현장에서는 **Impact**있게!

## Q. 9-Week MBA는 무슨 과정인가요?

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

## Q. 왜 9-Week MBA인가요?

### 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

### 국내 MBA 과정의 1/10 비용과 기간

5천만 원, 2년 Vs. 380만 원, 9주

#### ■ 교육대상:

경영학을 전공하지 않은 경영자와 기업의 핵심인재

#### ■ 교육기간:

9주, 54시간(매주 화/목)  
15:00~18:00

#### ■ 교육비:

380만원 (VAT포함)

#### ■ 개강월:

4, 9월

#### ■ 졸업생 코멘트:

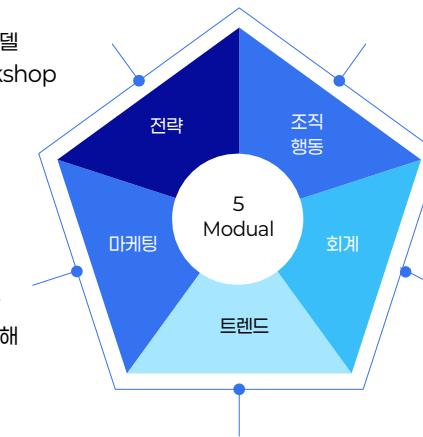
“9-Week MBA가 아니면 들을 수 없는 교육이었고, 다양한 강의를 통한 생각의 틀을 넓힐 수 있었습니다.”

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

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

### 비즈니스 인사이트

전략의 역사부터 비즈니스 모델 시프트 실제 전략 실행 workshop



### B2B, B2C 마케팅

대학 교수진의 마케팅 이론과 현장의 살아있는 마케팅을 통해 우리 회사를 점검하라

### 리더십 & HR

개인과 조직의 동반성장 핵심인재 관리와 리더십 상사 관리까지

### 숫자경영

재무회계와 관리회계를 통한 숫자를 읽고 쓰는 법

### 패러다임을 움다

협상 5 golden rules  
생산관리 및 SCM 트렌드  
인문학 트렌드 / 생성형 AI



# 숫자로 말하는 리더

리더라면 반드시 읽을 수 있어야 할, 읽을 줄 알아야 하는 숫자의 기본!



숫자로말하는리더

리더의 필수 역량, 재무적 시야와 사업적 판단능력!  
**사람과 사업을 이끄는 리더라면**  
‘숫자로 말하는 능력’이 기본이 되어야 합니다.

- ✓ 재무 시야 확장으로 의사결정 및 리더십 강화를 원한다면!
- ✓ 재무제표에서 필요한 숫자를 확인하고, 재무적 관리 역량 강화를 원한다면!
- ✓ 재무회계 부서와의 효과적인 커뮤니케이션을 원한다면!

**사람, 비즈니스, 기업을 '제대로' 들여다볼 수 있게 하는  
의사결정의 포인트로서의 재무회계/관리회계의 기본 지식  
활용법을 확인하세요!**

## Point. 1 배워서 바로 쓴다! 실전 적용력 UP

가상의 재무제표부터  
우리 회사(or 관심 기업)의  
재무제표까지 직접 분석!

## Point. 2 내 리더십에 재무역량 한 스푼 추가

재무회계/관리회계로 훨씬 더  
정확해지는 의사 결정력과  
효율적인 커뮤니케이션 능력

## Point. 3 Virtual campus 1개월 이용권 제공

리더십, 전략, 협상 등  
모든 지식을 학습할 수 있는  
온라인 학습 지원

- 교육대상 : 非재무부서 팀장 및 중간관리자
- 교육기간 : 1일, 8시간  
09:00~18:00
- 교육비 : 40만원 (VAT포함)
- 개강월 : 3, 6, 10월
- 졸업생 코멘트 :  
“9-Week MBA가 아니면 들을 수 없는 교육이었고, 다양한 강의를 통한 생각의 틀을 넓힐 수 있었습니다.”  
  
“많은 생각을 하고 있었지만 실행하는데 주춤거리는 경향이 있었는데, 강한 실행력을 위한 자신감을 갖는 시간이었습니다.”

모듈	주제	상세내용
M1	재무제표의 이해	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 재무제표란? : 기업의 건강 검진표로서의 재무제표</li><li>▪ 재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표의 이해</li></ul>
M2	재무제표의 평가	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 한 눈에 보는 네 가지 재무비율 : 안정성지표, 수익성지표, 성장성지표, 효율성지표</li><li>▪ One more thing : ROE, Dupont 항등식</li><li>▪ Real 재무제표 제대로 읽기</li></ul>
M3	관리회계의 이해	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 재무 회계와 관리 회계의 개념 이해</li></ul>
M4	의사결정자를 위한 관리회계	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 의사결정자가 주목해야 하는 관리회계의 포인트<ul style="list-style-type: none"><li>- 공현 이익률의 개념 이해와 적용</li><li>- 표준 원가 개념 이해와 적용</li><li>- 간접비 배부의 이해</li></ul></li></ul>
M5	원가절감	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 기업의 이익을 높여주는 똑똑한 절약법</li><li>▪ 전략적 비용 절감과 재고관리</li></ul>

# 즉집게 면접관 교육

들일 때부터 제대로, 면접 실전 Skill UP!



즉집게 면접관

'면접 볼 때 답은 잘 했는데, 왜 실무에선 다른 거지?'  
진짜를 가르는 질문, 하고 계신가요? **리더의 직관을  
넘어 체계적인 채용 전략이 필요한 때!**

일관성 없는 질문, 감에 의존한 판단, 준비되지 않은 면접관.  
'운 좋은 채용'에 조직의 미래를 맡기고 계신가요?

**채용은 '운'이 아니라 '전략'입니다.**

더 이상 감에 의존은 그만,  
체계적으로 조직의 인재 경쟁력을 관리하세요.

**Q. 왜 즉집게 면접관 과정인가요?**

정제된 인재선발 지식과 그룹 지니어스(실습, 360도 피드백)를 통해  
우리 회사에 맞춘 즉시 실행 면접 Tool을 확보합니다.

- 채용 기준 정비부터 모의 면접까지 One-Stop
- 역할 이해 → 질문 작성 → 모의면접 → 피드백까지 1일 완결 코스

**듣고 나면, 우리 회사 채용이 달라집니다.**

- 면접관의 역할이 불명확하고 제각각의 질문을 한다.
- 면접이 '감'에 의존된다.
- 면접관 교육을 들어도 현장에선 적용을 못한다.

- 우리 조직만의 철학과 기준이 반영된 질문을 만든다.
- 명확한 기준과 구조화된 질문으로 'Right People'을 설득력 있게 선발 한다.
- 교육 후 현업 즉시 적용 + 실습자료 + 피드백까지 패키지로 완성한다.

■ 교육대상:  
면접을 진행하지만 늘 감에  
의존하는 실무리더  
또는 채용기준을 정비하고 싶은  
인사담당자

■ 교육기간:  
1일, 7시간  
09:00~17:00

■ 교육비:  
55만원 (VAT포함)

■ 개강월:  
4, 8월

■ 졸업생 코멘트:  
"면접을 하면 지원자들이  
대부분 말도 잘하고 똑똑해서  
선별하기 어려운데 배운 내용을  
활용하여 선별 방법을 고민해  
볼 수 있었습니다."

"STAR 질문을 활용해  
시나리오를 통한 실습을 하며  
현장에 어떻게 적용할지 감을  
잡을 수 있었습니다."

## 우리 회사 맞춤형 채용 Tool Kit

우리 회사 인재상 · 직무에  
딱 맞는  
맞춤형 질문 도구 직접 설계

## '모의 면접'을 통해 현장감 극대화

전략적 원칙을 통한  
이해와  
벤치마킹 point 분석

## 실전 감각을 위한 다면 피드백

면접자 · 피면접자 ·  
관찰자 · 전문가  
4방향에서 즉각적 피드백

모듈	주제	상세내용
M1	우수인재 선발 기준 : 면접관의 사명과 역할	<b>INTRO.</b> 면접관의 역할과 채용의 중요성 인성 : 조직을 성장시키는 인재의 공통적 인성 역량 : 핵심가치에 대한 이해, 핵심가치 기반 면접 질문지 작성법
M2	채용 프로세스와 면접 핵심 스킬	<b>3S 인재 선발 프로세스 :</b> Sourcing(모집), Screening(서류전형), Selecting(면접) 결과 통보 절차 및 소프트랜딩 지원
M3	면접 질문지 작성 워크숍	[실습] 핵심가치 기반 면접 질문지 작성 워크숍 [시뮬레이션] 면접 준비 사전 미팅 (Check-list 활용)
M4	모의면접 및 피드백	[시뮬레이션] 모의면접 진행 [피드백] 모의면접 결과 상호 피드백 면접자가 피면접자, 피면접자가 면접자, 관찰자 피드백

# 성과평가의 기술

구성원에게 '가장 중요하고 예민한 성과평가!'  
이번에도 또 "수고했어요~"로 끝낼 건가요?



성과평가의 기술

이제는 '수고했어요'로 끝내는 평가가 아니라,  
**내년 성과를 키우는 대화로 바꿔야 합니다.**

Q. 평가를 잘 마무리 해야 하는 이유는?

올해 잘한 점, 부족했던 점을 파악해야 앞으로의 성과를 극대화 시킬 수 있기 때문입니다. 그렇다면, 성과평가에 만족하는 직원은 얼마나 될까요? 단 33.8%  
직원 3명 중 1명만이 성과평가에 만족하는 것으로 나타났습니다.

그 이유는 많은 리더들이 제대로 된 성과평가 피드백을 하지  
못했기 때문입니다.

잘못된 피드백은 구성원으로 하여금 자신을 과대평가하게 만들고,  
결국 현실과의 간극에서 불만을 낳습니다.

## 리더의 고민

목표를 달성하면  
S를 줘야 하나요,  
A를 줘야 하나요?

저성과자에 대한 피드백  
노하우는 없나요?

목표달성이 어려운  
상황에서 평가와 피드백은  
어떻게 하죠?

VS

## 구성원의 생각

늘 목표와 평가는  
형식적인 것 아닌가요?

어차피  
평가자 마음이잖아요.

리더가 관심 없이  
대충하는 평가..  
동기가 떨어져요.

### ■ 교육대상:

- 성과평가를 해야 하는 인사팀/평가담당 관리자
- 성과평가 면담에 어려움을 느끼는 리더
- 연말평가를 성장의 기회로 전환하고 싶은 관리자

### ■ 교육기간:

1일, 7시간  
09:00~17:00

### ■ 교육비:

55만원 (VAT포함)

### ■ 개강월:

4, 11월

### ■ 졸업생 코멘트:

"피드백 방법 및 목표수준의 적정성에 대해 해결방안을 얻을 수 있었습니다."  
"사례중심으로 설명을 해주셔서 많은 도움이 되었습니다."  
"가장 고민스러운 분야에 대해 실제 사례로 강의가 이루어져 좋았습니다."

성과평가는 단순히 결과를 매기는 절차가 아닙니다.  
팀의 성장을 이끄는 성과 평가의 기술을 지금 익히세요!

### 성과관리 사이클

목표수립부터 과정, 결과 추적까지!  
성과를 극대화하는 리더의 성과관리

### 리더의 실전 피드백 스킬

공정성과 설득력을 높이는  
평가 기준 만들기

### 납득성을 높이는 평가 면담

일상적인 평가의 오류(리더의 편향성 점검)  
평가면담 프로세스별 준비 포인트

### 성과 평가 Real Case

전문가와 함께 묻고 답하다  
구성원 별 CASE로 배우는 맞춤형 피드백

모듈	주제	상세내용
M1	성과관리 사이클 이해	<p>[성과관리 사이클의 이해]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 성과관리의 이해</li><li>- 변화하고 있는 성과관리의 트렌드</li><li>- 목표수립 → 과정관리(모니터링) → 성과평가 각 단계에 대한 이해</li></ul>
M2	평가면담 및 결과합의	<p>[리더의 실전 피드백 스킬 – 'Performance evaluation']</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 성과평가 제도를 운영하는 이유</li><li>- 일상적인 평가의 오류(리더의 편향성 점검)</li><li>- 평가기준 만들기</li><li>- 평가면담 프로세스 확인, 프로세스 진행의 중요성</li></ul> <p>[평가준비 &amp; 이슈토론]</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 납득성을 높이는 평가면담의 준비</li><li>- 면담 자료를 충분히 준비하라, 고성과자(저성과자)의 판단 기준을 만들어라</li><li>- 커뮤니케이션 Tip</li></ul> <p>[Q&amp;A] 전문가와 함께 묻고 답하다</p>

# 협상의 10계명

협상의 원리를 10가지로 정리하고, 7번의 액티비티와 실전 모의협상으로  
협상력 강화 집중 트레이닝!



협상의 10계명

어떻게 준비하느냐부터 피드백까지 알차게!

2일 만에 협상력을 끌어올려 성과를 만드는 협상가로  
거듭나는 과정

협상의 10계명은 숫자로 증명합니다.

최근 협상의 10계명 3년간

교육 전후 협상력 지수 '평균 16점' 향상

교육 전·후 협상력 진단을 통해 나의 협상 스킬의 강약점을 살펴 볼  
수 있습니다.

국내 최장 기간 운영중인 Original 교육 '20년' 지속 개강

2004년부터 다양한 기업과 함께 교육하고 있으며,  
커스터마이징으로 그 노하우를 발전시켜오고 있습니다. 20년 간의  
노하우를 확인해보세요.

'1,200개의 기업', '20,000명' 최다 원우와 함께 한  
모의협상 비디오 피드백

나의 협상 모습은 어떨까? 모의협상 비디오를 통해 실제 나의 협상  
장면을 객관적으로 확인하고, 전문가 피드백으로 더 강화할 수 있습니다.

## ■ 교육대상:

- 기업 협상 실무자 및 임원
- 대내외 커뮤니케이션 담당자

## ■ 교육기간:

2일, 16시간  
09:00~18:00

## ■ 교육비:

110만원 (VAT포함)

## ■ 개강월 :

3, 5, 7, 9, 11월

## ■ 졸업생 코멘트:

“3년만 빨리 배웠으면, 현재  
나의 가치와 위치는 달라져  
있을 것이다.”

“기업활동은 어느 부서를  
막론하고 협상과정의 연속이다.  
때문에 본 협상스킬 과정은  
회사의 특정 직위 뿐만 아니라  
전직원들에게 반드시 이수할  
필요가 있다고 본다. 매우  
감동적이다.”

## 1일차 교육

- 교육전 협상력 진단
- 협상의 본질
- 협상의 10계명
- 전략회의 및 모의협상

## 2일차 교육

- 협상의 A to Z
- NPT\*작성 훈련
- 모의협상 Feedback
- 교육 후 협상력 진단

## 교육후 F/U

- 교육결과보고
- 협상비법노트
- 교육복습레터
- 협상인사이트레터

\* NPT:Negotiation Preparation Table

## ★ 졸업 시 협상의 10계명 [협상 노트, 복습레터] 특전 제공



배운 내용을 잊지 않고 현업에 적용  
할 수 있도록 강의 주요 요약과  
더불어 다양한 협상상황 및  
NPT예시, 그리고 협상 전문가의  
협상 Tip을 담았습니다.



[모의협상 진행하며 전체 협상 모습 비디오 촬영]



[협상 타결 후 터결결과표 작성 및 사진 촬영]



[비디오로 내 협상모습 확인하고 피드백으로 보완]

# B2B세일즈 & 커뮤니케이션

누구나 하지만, 아무나 할 수 없는 B2B세일즈!



B2B세일즈

세일즈가 아닌 비즈니스를 하는 How to와  
Yes를 부르는 전략적 Communication을 통해  
Up-skilling하세요!

## 세일즈 VS 비즈니스

당신은 '세일즈 전문가'인가요? '비즈니스 전문가'인가요?

## DAY 1

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

## DAY 2

달라도 너무 다른 B2B상황

다른 경험, 스타일, 가치관, 상황 속 고객과의 커뮤니케이션은 원활한가요?

효과적인 세일즈 역량 향상을 위한 커뮤니케이션의 노하우를 아낌없이 풀어드립니다. 실전 워크숍을 통해 배운 내용을 실습해보면서, 비즈니스 현장에서 바로 활용이 가능한 인사이트를 얻어가세요!



■ 교육대상:  
글로벌 비즈니스 환경 속  
세일즈 역량 향상이 필요한  
실무자

■ 교육기간:  
2일, 15시간  
09:00~17:30

■ 교육비:  
80만원 (VAT포함)  
3인 이상 등록시 10% 할인

■ 개강월:  
1, 5, 8, 12월

### Sales 진단

세일즈 스타일 진단을 통한  
자신의 sales 성찰

### 세일즈 사이를 이해

전략적 원칙을 통한 이해와  
벤치마킹 point 분석

### 참여형 실습

실전에서 활용할 수 있는  
Tool을 얻어가는 실습

DAY	주제	상세내용
1	세일즈맨의 시각을 넓히는 프레임워크	<p>M1. 세일즈가 아니다, 비즈니스다</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 세일즈 중수와 고수의 차이</li><li>• 갈수록 복잡해지는 비즈니스 환경은 새로운 기회</li></ul> <p>M2. 전략적 세일즈의 3대 원칙</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 제품/서비스의 '가치'를 디자인하라</li><li>• 기존의 판을 읽고 '새로운 판'을 짜라</li><li>• 결국, '사람'이다</li></ul> <p>M3. 고객 신뢰를 얻는 한 끗, 선제적 세일즈</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 세일즈 5E 프로세스</li><li>• 반응적 세일즈 vs. 선제적 세일즈</li></ul>
2	세일즈맨의 설득력을 높이는 커뮤니케이션 스킬	<p>M1. 세일즈 커뮤니케이션의 3가지 핵심 스킬</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 핵심을 짜르는 Question &amp; 속뜻을 간파하는 Listening</li><li>• 말에 힘을 싣는 세일즈 스토리텔링</li><li>• 고객 커뮤니케이션 유형별 맞춤 접근</li></ul> <p>M2. Key Account Management 전략</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Key Account(KA)란?</li><li>• KA 관리 핵심포인트 3가지</li></ul> <p>M3. 세일즈맨의 한 수</p>

# Virtual Campus

[campus.igm.or.kr](http://campus.igm.or.kr)

매일 매일 해결해야 할 경영이슈로 고민이 많은 직장인을 위한 처방!

IGM의 검증된 컨텐츠의 핵심을 단 1분만에 확인하여 해결 아이디어를 찾는 것부터 특정 주제를 깊게 학습해 인사이트를 얻는 것 까지.

Virtual Campus는 PC와 모바일만 있다면 어디서든 만날 수 있습니다!

## Virtual로 언제 어디서나 리더의 판단의 인사이트 제공

**'이번엔 어디에 둘어보지..? 지금 당장 해결하고 싶은데!!'**

전문경영교육기관 IGM의 지식을 집대성한 Virtual Campus에서  
PC/모바일을 통한 다양한 인사이트를 얻을 수 있습니다.



## 1,500여 편의 현업 문제해결형 솔루션 영상

**'각 기업마다, 부서마다, 처한 상황마다 해결해야 할 이슈가 너무도 많다!'**

디지털, 인사, 재무, 마케팅, 혁신 등 다양한 콘텐츠를 통해 상황에 맞는 솔루션을 확인해 보세요.

## 조직 내 아이디어 촉발제

**'업무 협조를 얻어야 하는데 효과적인 방법 없을까?'**

다양한 상황에 맞는 콘텐츠를 시청하며 아이디어를 얻어, 효율성을 높일 수 있습니다.

업무협조를 얻는 스피치 ▼



[예시 : 커뮤니케이션 – 설득 / 스피치]

[활용방법]

01. 업무 주제에 맞는 영상을 검색 합니다.
02. 영상을 시청하고 해결 방법을 확인 합니다.
03. Virtual Campus에 나온 지식/인사이트를 활용하여 업무를 진행합니다.



짧지만 강력한 지식으로 충전된 나의 업무 스킬!  
Virtual Campus를 통해 성과를 높일 수 있습니다.

지난번엔 괜찮다고 잘 해주더니,  
이번엔 부탁하기 무섭게  
정색하는 동료..  
아.. 업무 진행은 해야 하는데  
어떻게 업무 협조를 받을 수 있을까요?



1분 미니 영상

5분 Micro 영상

30분이상의 교수 강의 영상

MBA 강의 구성까지 OK



## Contact us

02-2036-8300 / 8503

value@igm.or.kr

서울특별시 종로구 장충단로 8길 11-16 (04614)

www.igm.or.kr

## 찾아오시는 길

### 【 자가용 이용 시 】

#### 강남에서 오실 경우

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

#### 강북에서 오실 경우

동대문 운동장에서 신라호텔 방향으로 직진 → 광희동 사거리 지나 수정약국 맞은편 골목(Summit 호텔과 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 출구 도보로 5분

