

필수 전략 해법에서

제공하는

세계적인 관리 해법

및

사업 개발 훈련

필수 전략 해법에서는 20 여 년에 걸친 기업 컨설턴트 경험과 가장
엄격한 대학 연구 및 실적을 토대로 귀하의 사업 문제와
모든 직원의 훈련에 대한 해답을 제공해 드립니다.

훈련 면에서 저희는 실용주의자이므로 훈련은 현장에서 해야
이해하기 쉽고 배우기 좋다는 신념을 고수하는 회사입니다. 따라서
저희 모든 과정은 할 수 있는 한 실제적인 형태로 진행됩니다. 저희
과정의 폭은 넓지만 여기 몇 가지만 소개 해 드립니다.

과정: 세계 전략 개발

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 다음 사항 이해

- “ 세계화” (going global)가 사업 마케팅 전략의 필수적인 요소가 된 이유
- 세계화와 관련된 주요 전략 설명
- 일취월장하는 수출계획 작성
- 국제무역의 주요 장벽과 이것이 세계경제에 미치는 영향
- 21 세계 해외무역에 지대한 영향을 미칠 무역협정들
- 소규모 기업이 시장에서 경쟁적인 우위를 차지할 수 있는 마케팅 전략 설명
- 월드 와이드 웹(World Wide Web)의 마케팅 기회와 기업의 이러한 기회 활용방법 논의
- 마케팅의 요소인 “ 4 P” , 곧 제품(product), 장소(place), 가격(price) 및 프로모션(promotion)과 이들이 성공적인 마케팅 전략 구축에 미치는 영향 논의
- SWOT (strength, weakness, opportunities and threats: 장단점, 기회와 위기) 및 STEP (social, technical, economic and political stability: 정치, 경제, 사회 및 기술 안정)의 필요성
- 세계 전략 개발 및 제시방법

과정 결과: 세계 전략 개발에 따르는 이론적인 함의 사항을 폭 넓게 이해함으로써 보다 효과적인 세일즈 및 마케팅 담당 매니저 배출.

과정: 국제 시장 조사

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 회사에서 신규 해외 시장을 검토할 경우 내려야 할 사업 결정이 많습니다. 이러한 결정이 처음부터 아주 선명하게 정의되지 않을 경우 불필요하게 값비싼 연구조사를 위촉하거나 실시하게 되고 차후 효과적인 결정과정에 필수적인 정보수집 기회를 놓치기 쉽습니다. 내려야 할 결정이 파악되면 여러 가지 질문이 꼭 따라야 합니다. 이 특정 국가를 상대로 진행해야 하는가? 이 나라에서 판촉할 제품 종류는 무엇인가? 역점적으로 다뤄야 할 산업 분야는 어디인가? 이 시장에 어느 정도 투자해야 적절한가? 어느 정도 기다려야 수익을 올리게 되는가? 시장으로 통하는 가장 적절한 루트는 무엇인가? 우리 제품과 서비스 홍보는 어떻게 할 것인가? 사업은 어떻게 할 것인가? 무엇보다도 마케팅 전략의 각 요소와 사업 방법을 또 검토해야 합니다. 본 과정에서는 이러한 질문에 대해서 다룹니다.

과정 결과: 이 과정을 마치면 매니저들이 시장 조사의 필요성을 이해할 뿐 아니라 시장 진출을 정당화하며 시장 진출 순간부터 이익을 극대화 하는 쪽으로 이 조사 내용을 활용하게 됩니다.

과정: 재무회계 및 재무제표 분석

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 매니저가 다음 사항을 이해할 수 있도록 도움

- 회계에 적용된 개념 - 회계 방정식과 복식 부기 회계
- 세가지 기본 재무제표 및 여기에 반영된 한 기업의 활동과 재무상태
- 주요 재무비율에 의한 계산으로 한 기업의 재무 강도 분석
- 기업 회계사들이 당면하는 몇 가지 구체적인 문제
- 실적 평가와 예측

과정 결과: 매니저들은 회사 재무제표를 읽고 검토하며 수치를 이해하고 회사 회계 분석 능력을 갖추게 됩니다. 이렇게 되면 매니저들은 보다 더 유능해질 뿐 아니라 고객 및 공급사 정보를 분석할 줄 알게 되므로 자신들이 하는 업무와 관련해서 회사를 더 잘 이해하게 됩니다.

과정: 전략 사업 개발

과정 기간: 개인에게 필요한 지식의 심도에 따라 2 일에서 1 주.

훈련 목표: 이 과정을 통해서 매니저는 기본 원리 면에서 사업을 이해하게 됩니다. 상상력, 혁신, 제품개발, 판촉 및 시장조사와 재무 등을 검토하면서 사업계획 작성 및 사업개발전략을 다루게 됩니다. 처음 시간에는 회원들 간에 상상력을 발휘해서 신제품을 혁신적으로 설계하게 하는 실습을 통해 상상력과 팀 조성을 익히게 합니다. 이 때 참여자들은 이 제품을 실제로 어떻게 판촉 할 것인가를 검토한 다음 연구조사와 예산편성에 대한 강의를 듣거나 과정 기간에 따라 실제적인 시장조사 프로그램을 실시하며 예측과 현금 흐름 예산을 짜 봅니다.

과정 결과: 사업 통제와 전략에 따르는 기본 원칙에 대한 충분한 이해.

과정: 제품 문의한을 위한 제품 이해

과정 기간: 2일

훈련 목표: 매니저에게 회사에서 시장에 내놓고자 하는 것은 어떤 제품의 물리적 속성이 아니라 소비자들의 필요 충족이라는 점을 이해시킵니다. 제품 과정을 이해 시키는데 있어서 기본 원리에서부터 시작해서 소비자의 소요로 전개하며, 거기서 한 걸음 더 나가 가격설정, 제품 위치 지정 및 수명과 관련된 변수를 이해 시킵니다.

과정 결과: 실제 제품과 관련된 이론적인 함의사항을 폭 넓게 이해함으로써 보다 더 능률적인 매니저 배출.

과정: 마케팅 문의한을 위한 마케팅

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 매니저들에게 다음 사항을 이해 시킴

- 외적인 판촉 환경
- 시장 구획과 이것의 타겟 마케팅 활용 방법
- 소비자 구매과정에 영향을 끼치는 주요 요인
- 기관 시장의 범주 및 기관 구매행태와 소비자 구매행태의 차이 설명
- 브랜딩과 패키징의 중요성
- 제품, 장소, 가격 및 프로모션
- 광고 및 기타 프로모션 도구, 이들의 활용법.

과정 결과: 마케팅과 관련된 이론적인 함의사항을 폭 넓게 이해함으로써 보다 더 능률적인 매니저 배출.

과정: 인사부에 문의한들을 위한 인사 이해

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 일터의 심리적 계약에 보면 직원들이 한 조직에 기여하는 내용(기여)과 그 대가로 조직에서 직원들에게 제공하는 것(유인)에 대한 일련의 기대가 깔려 있습니다. 심리적 계약은 지난 10 년 사이에 크게 바뀌었습니다. 고용주 편에서는 직장의 안전을 덜 제공하는 대신 급부는 더 늘리며 직원들의 충성도는 줄어 들지만 더 장시간 일하고 더 큰 책임을 떠 맡을 각오가 되어 있는 경우가 많습니다. 인간 관계가 훌륭해야 - 고용주와 직원 사이의 상호작용이 긍정적이어야 - 업무 만족도와 사기가 올라 갑니다. 그러므로 이 과정의 의도는 참여자들로 하여금 사람들, 그들의 바램과 필요성을 이해하고, 좋은 인간관계 개발로 직원들로 하여금 보다 더 생산적이고 보다 더 충성을 발휘하고 대신 불평거리, 무단 결근, 이직률을 낮추는데 있습니다. 이 과정에서 매니저들이 이해하는 사항은 다음과 같습니다.

- 일터에서의 심리적 계약의 성격과 중요성
- 업무 만족도와 직원의 사기(士氣), 이러한 내용들이 일터의 인간관계에서 발휘하는 역할
- 직원 동기부여 이론
- 조직에서 업무 만족도와 직원 동기부여를 위해 적용하는 전략
- ‘ The Peter Principle.’
- ‘ Jumping for the Jelly Beans.’
- ‘ Up the organisation.’

과정 결과: 인적 자원 관리와 관련된 이론적인 합의사항을 폭 넓게 이해함으로써 보다 더 능률적인 매니저 배출.

과정: 비재무인의 재무 이해

과정 기간: 2일

훈련 목표: 회계사들은 재무 정보의 수집, 분석 및 전달을 통해 회사 매니저들과 투자가들에게 회사의 재정상의 건전한 상태를 정확하게 그려 보여 줍니다. 기업인들과 매니저들은 이 정보를 활용하여 자신들의 사업이 가능한 한 효율적으로 돌아 가고 자신들의 사업을 통해 이윤은 극대화 하고 노력은 최소한으로 줄이도록, 곧 전형적으로 완전 효율적인 사업 단위를 확보합니다. 이 과정에서는 참여자들에게 재무정보 활용과 회계사들의 재무회계, 재무제표 및 예산 작성과 제출을 보다 더 잘 이해시켜 과거와 미래 차원에서 회사를 분석하게 합니다.

과정 결과: 매니저들이 적절한 회계정보를 갖추고 있어야 기업 내에서의 자신들의 기능을 이해하고서 보다 더 능률적이 되는 데 도움이 됩니다.

과정: 관리 회계, 예산편성 및 예측

과정 기간: 2 일

훈련 목표: 다음 사항 이해

- 총괄 예산의 주요 기능과 장점
- 총괄 예산 작성의 주요 단계 추적
- 운영 예산과 지원 스케줄 작성
- 스프레드시트를 활용한 재무 예산, 자본 예산 및 현금 흐름 예산 작성 및 발행
- 세일즈 예측의 난제 이해
- 예산에 따른 인간 관계 발생 가능성.

과정 결과: 이 과정의 의도는 기업주와 매니저로 하여금 예산과 예측을 준비해 보고 이러한 내용들이 어떻게 자신들에게 도움이 되는 지 그리고 관리 회계사로 하여금 회사 내의 개인들과 부서의 실적을 측정하게 하는 데 있습니다.

그 외의 과정

시간 관리 직원들로 하여금 회사 내에서 주어진 과제 시간에 대한 활용과 낭용이 무엇인지를 이해 시키는 문제.

지도력 및 관리 자아와 타인 이해, 효율적인 팀 개발과 팀 관리.

유럽 연합 유럽 연합의 실태, 여러 기관과 결정, 개혁, 확대 및 정책.

관리상의 결정 효율적인 결정을 통한 효율적인 사업.