

No.1 기업교육 컨설팅 기관

YM Consulting
Program GuideBook
와이엠컨설팅 프로그램 소개서

직무 교육

당신이 기대하는 것 그 이상의 혁신적인 경험을 제공합니다.

(주)와이엠컨설팅



Contents

목차

Job Training Program

직무 교육 프로그램

왜 와이엠컨설팅 인가?	3p
1. 전략적 사고와 문제해결 교육	4p
2. Win-Win 협상 스킬 교육	9p
3. 차별화된 문서 작성 스킬 교육	13p
4. 프레젠테이션 스킬 UP! 교육	16p
5. 스마트워크(시간관리) 교육	20p
6. 실전 면접 스킬 UP! 교육	23p
7. 사내강사 양성 '4D'교육	28p
8. 성과관리 스킬 UP! 교육	32p

Your Meaningful Consulting!

와이엠컨설팅의 강점인 4C 를 통해 고객에게 의미 있는 경험을 제공합니다.

1 Coaching

1대1 맞춤형 인터뷰, 코칭 전문성

조직과 개인 상황에 맞춘
피드백 및 코칭을 통해
실질적으로 문제가 개선될
수 있도록 돕습니다.

2 Consulting

고객이 만족할 성과를 창출하는 컨설팅 전문성

검증된 전문성과 여러 기업의
컨설팅 수행경험을 토대로
고객이 만족할 성과와 결과를
만들어냅니다.

3 Contents

학습자 중심의 참여형 Contents

일방향 강의가 아닌 학습자가
참여하여 자발적인 학습이
이루어지도록 몰입 시키고
지속적으로 이끌어 줍니다.

4 Customization

고객사 100% 맞춤 교육 및 컨설팅 제공

만들어 놓은 콘텐츠를 그대로
사용하지 않고 고객사 환경에
최적화된 콘텐츠와 솔루션을
개발하고 제공하여 최상의
만족을 제공합니다.

국내·외 선진기업의 경영전략과 트렌드를 현장에 적용하는 전략적 사고와 문제해결 교육

전략에 대한 이해가 필요한 직원 및 조직

경영기법이 필요한 매장 점장, 점주 및 관리자

업무 수행의 기본기, 전략적 마인드/문제해결을 내 것으로 만들기!

동종/이종업계의 전략과 비교해보며 트렌드를 익히고

전략적 문제해결 마인드 구상 방법을 실제 문제를 가지고


원인부터 솔루션까지 도출하여

단기간에 집중 트레이닝 하는 과정입니다.



1 / 전략적 사고와 문제해결 교육

진행 프로세스 및 세부 내용

경영 전략 이해	마케팅 전략 이해	 문제해결 스킬
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 기업 경영 전략 이해와 중요성 <ul style="list-style-type: none"> - 경영 전략의 의미와 필요성 - 현재 우리는 어떻게 하고 있는가? ▪ 경영전략 수립 프로세스 ▪ 국내/외 기업 성공/실패 사례 Case Study 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 마케팅 전략 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 마케팅 전략의 의미와 필요성 - SWOT과 STP 분석 Tool 이해 ▪ 국내/외 기업 성공/실패 사례 Case Study ▪ 우리 현황을 분석하고 전략 세우기! (실습) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 산업 트렌드와 우리 현황 ▪ 가설 사고 ▪ 논리 다지기 (로직트리) <ul style="list-style-type: none"> - 문제 원인과 해결방안 찾기 - 문제해결 스킬 실습
기업 경영 전략 이해	마케팅 전략 이해	문제해결 스킬 이해 및 체화



전략에 대한 이해가 필요한 직원, 매장 점장 및 관리자



주제별 3~6H

추천시간



교육특징

#케이스스터디

#집중트레이닝

#트렌디

#실제문제해결

1 / 전략적 사고와 문제해결 교육

유통사K법인 교육 사례

사전에 교육생들이 제출한 전략 보고서를 기반으로 피드백을 제공하고 해당 고객사의 환경분석을 토대로 **맞춤형 콘텐츠**를 제공해 **높은 만족도**를 얻었으며 매장관리자를 대상으로 진행했던 교육이 **영업지원자 대상 교육**으로까지 확대되었습니다.



프로그램	매장 컨설팅을 위한 마케팅 전략 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none">1. 전략의 중요성2. SWOT 분석의 이해3. 논리 다지기4. SWOT 분석 작성 및 실습5. STP 전략 이해 및 실습



유통사 K법인 교육 사례

우수/부진 매장 FC 대상 인터뷰를 통해 현황을 파악한 후, 매출 확대를 위해 전략기법을 잘 활용하도록 교육을 진행했습니다.



[(수도권)서부지사] 인삼공사	집주 인터뷰 내용
얼마나 자주 매장에 방문하나? - 일 주일 1번 평소 매장 방문하면 FC가 무5 - 정보전달 많이 합니다. 여러 매장 환경까지 전반적인 조 분석자료 데이터(회원수 등 어떻게 해야 한다. - 미흡한 부분은 보완해야 한 - 제품들도 좀 더 공부해서 다가 무엇을 올리시하면 중 우리, 얼마들은 학생을 사내 전달까지 이야기 할드거나 자료나 데이터로 어떻게 전달 - 분기별로 자료는 (종목으로) - 어쨌든 매출 잘 내야 하니 다리책(?)이 꼭 있다. 객단 이 일구에 들어왔을 때 FC가 가장 도움이 되었 -매마다 수능 100 남 는 편이다. 고객관리는 어떻게 하시	[(수도권)남부지사] 집주 인터뷰 내용 얼마나 자주 매장에 방문하나? - 일 주일 1번 ~ 한 달 3,4번 평소 매장관리를 FC가 어떻게 하는 편인가요? - 전달사항(재고관리, 매장관리) FC가 가장 도움이 되었다고 느낄 때는 언제였습니까? - 재고 같은 것을 얻을 때, 잘 구해 주신다. FC가 도움이 부족했거나 아쉬웠음을 느낄 때는 언제였습니까? - 잘 생각 안 해봐서 모르겠다. 잘 해주신다고 생각하고 불편할 듯 느낀다. 없다.

교육생 대상 사전 인터뷰(매장 현황 파악)

프로그램	매장 컨설팅을 위한 전략적 사고와 문제해결 기법 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 사전 매장진단 결과 분석 2. 가설적 사고 3. 논리 다지기(로직트리) 4. 매장분석보고서 개선

그러나 현장에

“매출이 부진함”

“인근에 경쟁사”

“팔아도 남는 거

우리 매장

가설 세우기

제품을 출시했음에도 매출이 늘어나지 않는다면?

“소비자들이 전보단 물건을 사지 않는 것 같아요.”

“대신 편의점에서 매출이 늘고 있어요.”

“유통단계에서 가격 경쟁은 치열해져 가는데 제품에 자신이 있어서 가격을 낮추진 않죠”

타사 경쟁 제품 출시로 인한 매출부진이 아니다.

전체 매출은 감소하나, 편의점만 증가하고 있다.

도·소매점 가격 경쟁이 치열하여 싸게 파는 매장일 수록 상품이 잘 팔리고 있다.

인터뷰 내용을 바탕으로 어떤 가설을 세워볼 수 있을까?

예시, 사례 등 맞춤형 콘텐츠 제작

1 / 전략적 사고와 문제해결 교육

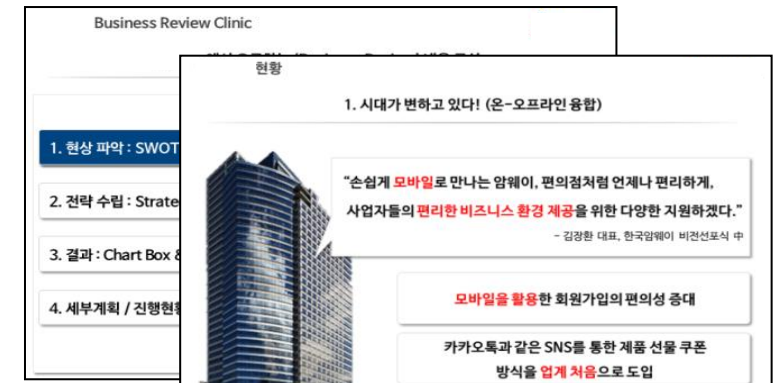
유통업 A社 교육 사례

AM(Account Manager)의 전략 수립 및 컨설팅 역량 강화가 목적이라는 고객사의 니즈에 맞춰 사전 제출한 전략보고서를 기반으로 우수/보완 사례를 분석하며 교육을 진행 했습니다.



전략 기법 실습

프로그램	컨설팅 및 분석 기법 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 전략의 이해 2. 가설사고 3. Logical Thinking 4. SWOT 분석 및 전략 5. Business Review Clinic



예시, 사례 등 맞춤형 콘텐츠 제작

협상에서의 우위를 점하고 비즈니스 관계를 개선시키는 Win-Win 협상 스킬 교육

조직 내에서 영업 및 협력업체를 담당하는 직원

전략적 협상 스킬이 필요한 담당자

난감했던 상황들을 Win-Win하는 관계로 만드는 협상스킬!
현장에서 발생할 수 있는 갈등 또는 협상 상황에서 필요한 실질적인 전략과 프로세스를 이해하고 다양한 협상 사례의 성공/실패 요인을 체득하여, 궁극적으로 비즈니스 관계 개선까지 가능하도록 돕습니다.



진행 프로세스 및 세부 내용

Win-Win 협상 전략 및 프로세스 이해	Win-Win 협상 기법 및 사례 연구	실제 상황별 협상 전략 수립 실습
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 협상에서 갖추어야 할 전략 및 기법 <ul style="list-style-type: none"> - 협상이란? - 언제 협상을 시작하는가? (기본 요소 및 전략) ▪ 성공적인 협상을 위한 전략 수립 방법 <ul style="list-style-type: none"> - 담당자가 갖추어야 할 협상 스킬 - 최적의 협상 솔루션 - BATNA 이해 및 적용 방안 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 협상 스킬을 적용한 성공/실패 사례 <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 실제 협상 사례 분석 및 토론 (성공 및 실패 사례) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 실제 협상에 적용하기 <ul style="list-style-type: none"> - 상황별 협상 전략 작성 실습 - 협상 실습 피드백 및 토론 ▪ 협상 스킬 활용 롤플레이잉 <ul style="list-style-type: none"> - Role-playing을 통한 상황별 협상 실습 - 코칭 및 피드백 제공
협상 전략 및 프로세스 이해	사례를 통한 협상 성공/실패 요인 파악	실습을 통한 협상스킬 체득



영업사원 및 협상력이
필요한 담당자



총 4~6H



교육특징

#케이스스터디

#시뮬레이션

#사례연구

#실제문제해결

의류업 C社 교육 사례

영업담당자 상황에 맞춘 협상스킬 콘텐츠를 개발 및 교육하여, 높은 만족도를 얻었습니다.



프로그램

Win-Win 협상스킬

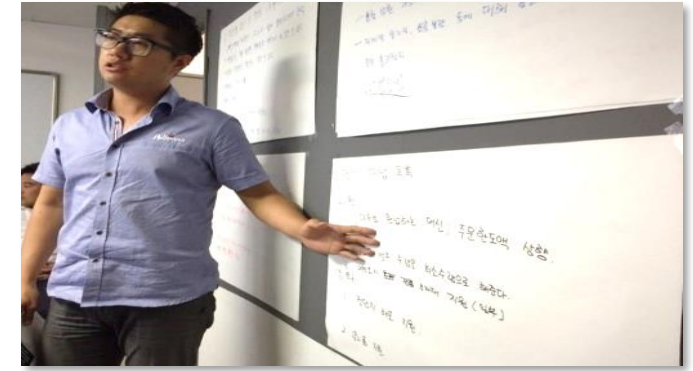
교육내용

1. Win-Win 협상 전략 및 프로세스 이해
2. Win-Win 협상 기법 및 사례연구 (협상 10계명)
3. 실제 상황별 협상 Role-Playing



외식업 P社 교육 사례

SV대상 협상 교육을 실시하고, 직접 합의를 이끌어 내는 롤플레이를 통해 실전 협상 역량을 강화하였습니다.



프로그램	문제해결을 위한 협상전략 과정
교육내용	<ol style="list-style-type: none">1. 협상의 기본개념 이해2. 협상의 프로세스는?3. 현업에서 발생할 수 있는 협상 Moment!4. 합의를 이끌어내는 협상 롤플레이(Role-Playing)



반드시 통과하는 최고의 문서작성을 위한 기획문서 작성 스킬 교육

문서 작성 능력 향상이 필요한 신입사원

문서 작성이 생존과 직결되는 개인 및 조직

반드시 통과하는 문서는 따로 있다!

현업에서 활용되는 문서 사례를 바탕으로 성공요소를 이해하고,
클리닉과 피드백을 통해 스킬 체득 뿐 아니라 현장에서 개선여부
확인까지도 가능합니다.



3 / 차별화된 문서 작성 스킬 교육

진행 프로세스 및 세부 내용

차별화된 문서작성 노하우	차별화된 문서작성 실습	문서작성 Clinic
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 차별화된 문서 작성 10계명 - 디테일한 문서 작성 방법 - 문서 작성 Key Point ▪ 유형별 문서 작성법 및 주의사항 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 차별화된 문서 작성 실습 - 유형별 문서 작성 실습 - 문서작성 우수/보완 사례 공유 - 차별화된 문서 작성 실습 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 문서 작성 기획 의도 및 내용 소개 - 문서 작성 발표 ▪ 핵심 질문을 통한 문서 작성 의도 파악 - 문서 작성 코칭 ▪ 문서 작성 피드백 제공 - 문서 작성 클리닉 후 개선 여부 확인
문서 작성에 필요한 핵심 내용이해	실습을 통한 문서작성 스킬 적용	클리닉을 통한 최종 점검 및 개선



문서 작성 역량이 필요한
개인 및 조직
교육대상



총 4~8H
추천시간



#작성실습 #과제수행
#사례연구 #클리닉/피드백

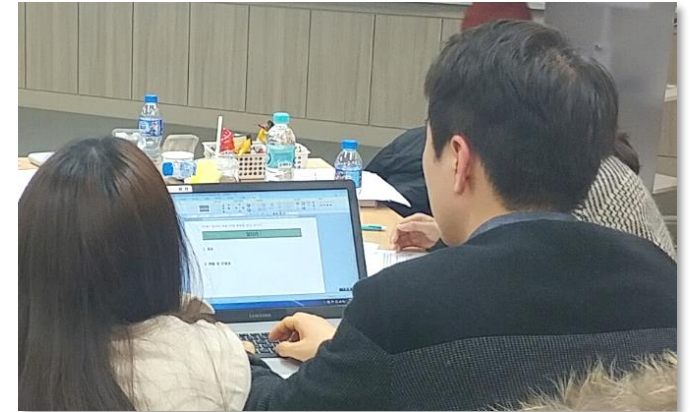
3 / 차별화된 문서 작성 스킬 교육

공기업 S社 교육 사례

신입사원 대상 문서작성 교육을 진행하였으며, 실습을 통해 실전 문서작성 역량을 향상할 수 있도록 하였습니다.



프로그램	Win-Win 협상스킬
교육내용	<ol style="list-style-type: none">1. 보고서 작성 핵심 이해<ul style="list-style-type: none">- 왜 1Page 보고서를 작성하는가?- 보고서 작성 4대 원칙- 보고서 작성 기본 프로세스2. 실전 보고서 작성 실습



3 / 차별화된 문서 작성 스킬 교육

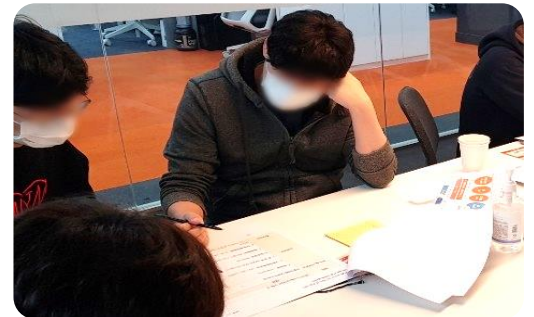
IT 기업 S社 교육 사례

전 직원 대상 조직 내에서 발생하는 상황/문서 Case Study를 통해 피드백을 주고 받으며 일하는 법을 합의해 나가는 과정으로 진행되므로 실무에 바로 적용할 수 있도록 진행했습니다.

[교육 만족도 결과]

교육 전반 만족도 4.7점 ★★★★★

교육 구성 및 운영 만족도 4.7점 ★★★★★



직원들의 참여도를 높일 수 있는
강사님의 진행이 좋았고
비즈니스 매너 및 문서 교육을 통해
기존에 잘못된 습관을 고치게 되는
계기가 되었습니다.

품의서/보고서 작성방식 내용은
실무에서 꼭 필요한 내용으로,
PPT 교육자료만 보고 지나치는 것이
아닌 팀별로 적극적 사고를 할 수
있는 방식이 유익했음

참여형의 교육과 타 부서 분들과
자리 배치가 좋았고 워크샵보다
타 부서 직원과 더 가까워 지던 시간!
품의서 및 기획서 작성법 호칭 정리,
현재 사내에서 개선되어야 할 부분에
대한 교육이어서 좋았음

고객의 마음을 사로잡는 프레젠테이션 스킬 UP! 교육

프레젠테이션 능력의 향상이 필요한 개인 및 부서

중요한 발표를 앞두고 급하게 1:1 코칭을 받고 싶은 분

고객의 마음을 울리는 프레젠테이션, 누구나 할 수 있다!
단계별 실습과 1:1 맞춤형 피드백을 통해 고객을 설득할 수 있는
프레젠테이션 스킬이 가능하며, 설득력 있는 프레젠테이션으로
고객의 신뢰를 형성하고 수주까지 성사시킬 수 있도록 돕습니다.



진행 프로세스 및 세부 내용

프레젠테이션 기획의 이해	파워포인트 활용 및 사례연구	효과적인 내용 전달 방법	프레젠테이션 실습 및 클리닉
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 효과적인 프레젠테이션의 중요성 <ul style="list-style-type: none"> - 고객이 원하는 프레젠테이션 - 프레젠테이션에서 어려운 점 ▪ PT전략 수립 <ul style="list-style-type: none"> - 평가자 정보 바탕으로 전략 수립 - 목적, 기대성과 정의 작성 실습 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 파워포인트의 이해와 활용법 <ul style="list-style-type: none"> - 파워포인트의 주요 기능 - 슬라이드 및 레이아웃 구성 원칙 - 눈길을 사로잡는 팁 - 파워포인트에서 활용 가능한 Tool ▪ 파워포인트 활용 문서 작성 사례 <ul style="list-style-type: none"> - Best/Worst 사례 연구 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 마음을 사로잡는 PT 스킬 <ul style="list-style-type: none"> - 시선, 동작, 화법, 무대매너 - 가치를 극대화하는 설명 기법 - 고객 가치 중심의 설명 스킬 ▪ 신뢰감을 주는 질의 응답 노하우 <ul style="list-style-type: none"> - 질문에 대답하는 요령 - 반론 대응 스킬 습득 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 실전 프레젠테이션 시뮬레이션 <ul style="list-style-type: none"> - 직접 작성한 프레젠테이션 시뮬레이션 진행 - 1:1 코칭 및 피드백 제공
프레젠테이션 중요성 이해	파워포인트 활용법 체득	효과적인 PT 스킬 체득	실습을 통한 PT 역량 제고



프레젠테이션 능력 향상이 필
요한 개인 및 조직



총 4~20H



#발표실습

#클리닉

#사례연구

#시연

IT 서비스기업 N사 교육 사례

신입사원의 프레젠테이션 역량을 기르기 위해 다음과 같이 맞춤형 단계별 교육을 진행하였습니다.



프레젠테이션 내용을 구성을 위한 팀 활동
프레젠테이션의 목적 및 전략을 수립



내용 구성에 대한 피드백
효과적인 프레젠테이션 스킬 강의



직접 작성한 프레젠테이션 발표(실습)
1:1 코칭 및 피드백

IT 서비스기업 N社 교육 사례

신입사원 과제인 '신사업 기획' 프레젠테이션을 위해 탄탄하게 논리를 갖춰나가는 법, PT를 매력적으로 보이게 하는 **세부 핵심 스킬을 중심으로** 콘텐츠를 구성하였습니다.

프레젠테이션의 이해

그렇다면, 여러분의 **PT역량**은 어느 정도라고 생각하십니까?

기획력 발표력

목적별 PT 유형

정보 전달 PT	설득을 위한 PT
영감을 주는 PT	관계 형성 PT

내용 구성하기

결론에 들어가야 할 내용

PT 내용 요약 핵심 내용 강조 향후계획 및 검토사항

협력요청 질의응답

실습1. PT 내용 구성(45분)

2. 피라미드 구조화하기 (20분)

* 작성 예시

WHY PT의 목적 (결론)

WHAT 결론을 뒷받침하는 주요내용

HOW 주요 내용을 추진하기 위한 계획 (실행 방안)

프로젝트 추진배경

3C 분석 (차사, 경쟁사, 고객(시장))

기대효과

구체적 실행 방안 기본 전략

예산 장애요인 극복 방안

예산비용 지원사항

역할분담

실습2. PT 보완 및 스토리 구성

3. 헤드라인 작성 - 15분 / 제목작성 - 10분

* 작성 예시

헤드라인 헤드라인 헤드라인

헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인 헤드라인

헤드라인 헤드라인



시간 관리를 통해 효율적인 업무 수행을 도와주는 스마트 워크 교육

변화하는 업무 환경에 빠르게 적응하고 싶은 조직

동일한 시간 내 최대의 생산성을 내고 싶은 조직

업무에도 스마트한 관리가 필요하다!

주 52시간 근무제와 같은 사회적 요구, 업무 효율성을 원하는
조직의 요구 등 다양한 환경의 변화 속에서 효율적인 업무 처리와
스케줄 관리를 할 수 있도록 도와줍니다



진행 프로세스 및 세부 내용

우리가 직면한 상황, 시간 관리 필요성	낭비하고 있는 시간을 없애는 시간 도둑 잡기	최적의 스케줄을 만드는 시간관리 노하우 4단계
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 시간 관리 트렌드 읽기 - 업무 효율성 요구 증대 (사회적 요구, 조직적 요구, 이해관계자 요구) - 협업 Tool 활용 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 시간 도둑 잡기 (생각과 노하우 공유) - 현재 수행하고 있는 업무 나열하기 - 업무 Review하기 (우선순위 부여) - 효율적 업무 수행을 방해하는 시간도둑 찾기 - 시간도둑 분석하기 [내부적, 외부적 요인] - 시간도둑을 잡기 위한 시간관리 로드맵 수립 - 발표 및 강사/동료 피드백 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 하이라이트 (Highlight) - 내 삶의 우선순위 수립 ▪ 선택과 집중 (Focus) - 습관을 만드는 방법 4가지 ▪ 에너지 관리 (Energize) - 번아웃 증후군 자가진단 ▪ 돌아보기 (Reflect)
업무 효율 트렌드 이해	시간 관리 현황분석 및 해결방안 도출	실전에 적용 가능한 노하우 습득



업무 효율성을 높이고
싶은 조직, 담당자



총 3~6H

추천시간



교육특징

#토론중심

#퍼실리테이션

#사례연구

#힐링/번아웃해소

성공적인 인재확보를 위한 역량면접 역량을 향상시키는 실전 면접 스킬 UP! 교육

조직 내 채용 담당자 및 인사담당자

실제 면접을 담당하는 면접관

핵심인재를 확보하는 역량 면접 노하우!

회사의 인재상과 직무에 맞는 맞춤형 실습과 시뮬레이션을 진행하고
역량면접 운영 및 평가 방법을 익혀 실무에서 체계적인 면접수행을
가능하게 합니다.



진행 프로세스 및 세부 내용

성공적인 채용을 위한 역량면접 (Why & What)	효율적인 운영을 위한 역량면접 (How)	실전 역량면접 실습
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 왜(Why) 면접에 신경을 써야 하는가? - 면접관 역할, 자세의 중요성 이해 ▪ 무엇(What)을 평가할 것인가? - 역량기반 면접과 구조화 면접 이해 ▪ 역량 분석 및 도출 - 인재상, 공통/직무/리더십 역량 분석 및 도출 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 역량면접 운영 Know-How - 역량면접 프로세스 및 면접스킬 이해 - STAR기법, 심층면접 질문 기법 ▪ 역량면접 평가 Know-How - 면접 평가방법, 평가유의사항 ▪ 직무별 면접질문 도출 실습 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 실전형 역량면접 실습 - 면접 시트 중심 롤플레잉 - 개별 코칭 및 피드백
면접 중요성 및 면접관 연할 인식	면접 기법 이해	실습을 통한 면접 스킬 체득



업무 효율성을 높이고
싶은 조직, 담당자



총 3~6H



#토론중심

#퍼실리테이션

#사례연구

#힐링/번아웃해소

유통업 B社 교육 사례

연예 기획 S社 임원 포함 실장급 이상 대상으로 면접관 교육을 진행하였으며, **만족도가 높아 2차 교육**까지 이어졌습니다.



프로그램	최적의 인재 채용을 위한 실전 면접 스킬 Up! 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 채용 트렌드 및 이슈 2. 역량면접에 대한 이해 3. A6 면접 프로세스 4. 이력서 및 자기소개서 리뷰 방법 5. 역량 도출 및 질문 작성 실습 6. 면접 롤플레이팅(Role - Playing)



면접 시뮬레이션(롤플레이팅)

유통업 B社 교육 사례

공기업 H社 내부면접관 대상 1차 역량면접 교육에 대한 만족도가 높아, 2차 역량면접 및 PT면접 교육이 추가적으로 진행되었습니다.



프로그램	최적의 인재 채용을 위한 실전 면접 스킬 Up! 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 역량면접 <ul style="list-style-type: none"> - 채용 트렌드 - 역량면접 방법 및 질문 도출 실습 - 면접 롤플레이팅 2. PT면접 <ul style="list-style-type: none"> - PT면접 방법 및 질문 도출 실습



면접 시뮬레이션(롤플레이팅)

사내강사의 역할을 인식하고 강사로서 필요한 역량을 기르는 사내강사 양성 '4D' 교육

조직 내 사내강사 육성 담당 직원

강의 스킬이 필요한 교육 담당자 및 예비 강사

강의 기획부터 전달까지 체득하여 명강사로 거듭나는 교육!
Discover-Design-Deliver-Develop의 4단계를 통해
강의 준비부터 강의 전달 스킬까지 사내강사로서 필요한
강의 역량을 향상시킬 수 있습니다.



7 / 사내강사 양성 '4D' 교육

진행 프로세스 및 세부 내용

Discover	Design	Delivery	Develop
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 사내교육 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 사내강사 R&R과 핵심역량 이해 - 사내교육 특징 및 성인학습 이해 ▪ 現 수준 진단 <ul style="list-style-type: none"> - 강의 스피치 자가진단 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 체계적 강의 기획 <ul style="list-style-type: none"> - 강의 계획안 요소의 이해 - 강의 계획서 작성법 - 강의 주제에 따른 교안 및 시나리오 작성 ▪ 강의안 개발 노하우 <ul style="list-style-type: none"> - 강의안 작성 방법 및 사례 연구 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 효과적인 교육 내용 전달 방법 <ul style="list-style-type: none"> - 교육 효과를 높이는 교수법 ▪ 교수기법 및 매체활용 <ul style="list-style-type: none"> - 교수기법 실습 및 피드백 ▪ 프레젠테이션 스킬 <ul style="list-style-type: none"> - PPT를 활용한 교안 작성 및 수정 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 모의 강의 준비 및 진행 <ul style="list-style-type: none"> - 강의 최종 교안 완성 및 수정 (개별/소그룹별) - 모의 강의 진행 ▪ 동료 및 강사 피드백 <ul style="list-style-type: none"> - 피드백 및 개선점 도출
사내강사 역할 및 역량 이해	강의 기획 및 개발 방법 습득	효과적 전달방법 및 스킬 이해	실습을 통한 강의스킬 체득



사내강사 육성 대상 직원,
교육담당자, 예비강사



총 4 ~ 16H



- #강의실습
- #클리닉
- #사례연구
- #시연

NGO S기관 교육 사례

NGO S기관 아동권리교육 강사 대상으로 핵심 강의 스킬을 전달하여 교육담당자 및 교육생들의 높은 만족도를 얻었습니다.



프로그램	효과적인 아동권리교육을 위한 강의력 Skill Up! 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. Discover : 강사의 역할 및 핵심 역량 이해 2. Design : 강의 기획 및 설계 3. Delivery : 효과적 강의 전달 방법 및 핵심 스킬 4. Demonstrate : 강의실습

“효과중심 교육으로 높은 만족도”

“단시간에 강의 스킬을
 끌어올릴 수 있는 교육이었습니다.
 눈높이에 맞춰 진행해 주셔서 감사합니다.
 교육생들도 만족해 하였습니다.”

- 교육담당자

H협회 교육 사례

경력이 많은 사내강사를 대상으로 핵심 강의 스킬을 전달하고 모의 강의를 통해 실전 강의력을 향상시켰습니다.



프로그램	강의력 Skill Up! 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 핵심 강의 스킬 노하우 <ul style="list-style-type: none"> - 좋은 강의를 위한 고려사항 - 효과적인 강의 전개 방법 - 강의 효과와 만족도를 높이는 교수법 2. 강의 Clinic

“경력자도 자가진단해 볼 수 있는 강의”

“처음 시도해보는 교육이었는데
도움이 많이 되었습니다.”
 “기존에 강의를 어떻게 하고 있었는지
스스로를 되돌아 볼 수 있었습니다.”
 - 협회 부회장

공정한 성과관리 문화 구축을 위한 성과관리 스킬 UP! 교육

성과관리 역량이 필요한 개인 및 조직

조직 내 성과관리 및 인사평가 담당자

조직 발전을 위해 꼭 필요한 전략적 성과관리!

성과관리의 목적과 프로세스를 이해하고 실전에 활용 가능한

성과관리 노하우를 익힘으로써

성과관리 스킬 및 역량을 기르게 됩니다.



진행 프로세스 및 세부 내용

성공적인 성과관리 (Why & What)	성과관리 노하우 (How)	상황별 성과관리 R/P 실습
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 성과관리는 왜(Why) 필요한가? <ul style="list-style-type: none"> - 성과관리 목적, 구성요소, 트렌드 이해 ▪ 무엇(What)을 평가할 것인가? <ul style="list-style-type: none"> - 성과관리 프로세스 이해 ▪ 역량 분석 및 도출 <ul style="list-style-type: none"> - 공통/직무/리더십 역량 분석 및 도출 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 실전 성과관리 Know-How <ul style="list-style-type: none"> - 목표 수립 방법 및 주의사항 - 성과 평가 방법 및 주의사항 - 성과 평가 피드백(면담) 및 주의사항 - 자주 범하는 평가오류 및 유의사항 ▪ 상황별 성과관리 면담 실습 <ul style="list-style-type: none"> - 담당 직무별 성과관리 면담 시트 작성 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 실전형 역량 성과관리 실습 <ul style="list-style-type: none"> - 성과관리 시트 중심 롤플레잉 - 개별 코칭 및 피드백
성과관리 목적 및 프로세스 이해	성과관리 면담 시트 작성 능력 제고	실습을 통한 성과관리 역량 제고



조직 내 성과관리 및
인사평가 담당자
교육대상



총 4~8H
추천시간



#사례연구 #구성원인식조사
#토론중심 #시뮬레이션

통신유통 S社 교육 사례

신임리더로서 필요한 성과관리 방법 교육과 유형별 롤플레이를 진행하여 교육생들로부터 높은 만족도를 얻었습니다.



프로그램	예비 팀장 대상 성과관리 교육
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 우리 조직, 나의 직급에서 성과관리의 필요성 2. 나와 조직의 성공을 이끄는 코칭 노하우(A6 Coaching) 3. 팀원 유형별 성과관리 노하우 4. 업무 현장에서 발생 가능한 상황별 성과관리 Role-Playing



성과관리 리더들간 노하우 공유

유통 M社 교육 사례

새롭게 평가제도를 개선함에 따라 3일에 걸쳐 **평가자와 피평가자** 각각 **성과관리 교육**을 진행하며 제도를 보다 잘 안착시킬 수 있도록 진행하였고 높은 교육 만족도로 **추가 리더십 교육까지 연계하여 진행**하게 되었습니다.



코칭을 진행하면 만나게 될 유형

소심형 유형

투덜이 유형

따로따로 유형

적극적으로 코칭에 응하지 않는 것 같다.
자신이 작성해온 목표와 실행계획 수립도 소극적으로 세웠다.

평가면담 실제 사례 Case Study

코칭카드(피드백)에 어울리는 글쓰기

1 결론부터 작성 (두괄식)

2 근거 2~3가지 작성 (50자 이내 문장)

3 접속 표현 사용 자제 (~하고, ~해서, ~지만 등)

4 형용사/부사 등 사용 자제 (선택적, 효율적, ~을위해 등)

프로그램	리더 대상 성과관리 Skill Up!
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 셀프 리더십, 조직에서 나의 모습 살피기 2. 성과개발 카드 살펴보기 3. 코칭 기본질문 도출하기 <ul style="list-style-type: none"> - 성과개발을 위해 부서원에게 꼭 물어보아야 할 사항이 있다면? 4. 성과개발 코칭 카드 작성법 및 실습 5. 실전! 성과관리 코칭 시뮬레이션 / 피드백

개인 성과개발 카드 (부서원 작성)

<p>이름: _____</p> <p>직책: _____</p> <p>부서: _____</p> <p>코칭자: _____</p>	<p>코칭 목적: _____</p> <p>코칭 내용: _____</p> <p>코칭 결과: _____</p>
--	---

코칭 목적: 성과개발을 위한 코칭 목적을 설정하는 것

코칭 내용: 코칭 목적에 맞는 코칭 내용을 작성하는 것

코칭 결과: 코칭 내용을 바탕으로 성과개발을 위한 코칭 결과를 작성하는 것

코칭자: 코칭을 진행하는 코칭자

코칭 대상: 코칭을 받는 코칭 대상

코칭 일자: 코칭을 진행한 일자

코칭 시간: 코칭을 진행한 시간

코칭 장소: 코칭을 진행한 장소

코칭 방법: 코칭을 진행한 방법

코칭 도구: 코칭을 진행한 도구

코칭 자료: 코칭을 진행한 자료

코칭 결과: 코칭을 진행한 결과

코칭 평가: 코칭을 진행한 평가

코칭 만족도: 코칭을 진행한 만족도

코칭 만족도 평가: 코칭을 진행한 만족도 평가

코칭 만족도 평가 방법: 코칭을 진행한 만족도 평가 방법

코칭 만족도 평가 기준: 코칭을 진행한 만족도 평가 기준

코칭 만족도 평가 결과: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과

코칭 만족도 평가 결과 분석: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석

코칭 만족도 평가 결과 분석 방법: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 방법

코칭 만족도 평가 결과 분석 기준: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 기준

코칭 만족도 평가 결과 분석 결과: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 결과

코칭 만족도 평가 결과 분석 결과 분석: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 결과 분석

코칭 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 방법: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 방법

코칭 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 기준: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 기준

코칭 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 결과: 코칭을 진행한 만족도 평가 결과 분석 결과 분석 결과

조직에서 활용하는 관리시트 적용

공기업 S社 교육 사례

평가 및 승진심사제도 개선 컨설팅 진행 후, **결과물을 공유**하고 평가자의 역량을 향상시킬 수 있는 **후속 교육**을 진행했습니다.



프로그램	평가자 교육 (2차수)
교육내용	<ol style="list-style-type: none"> 1. 現 우리원의 평가 및 승진심사제도 설명 2. 성과평가 및 평가자의 자세 이해 3. 성공적인 성과관리를 위한 A6 코칭 노하우 4. 상황별 례플레이(Role-Playing)

“실전중심의 유익한 내용”

“효과적인 성과관리를 진행하는 데에 있어 많은 도움을 받았습니다. 유익하여 매우 만족한 강의였습니다!”

- 본부장 (교육생)



앞으로도 와이엠컨설팅만의 강점인 4C

(Coaching, Consulting, Contents with Customization)와 신뢰를 통해
고객사의 지속성장을 함께 하는 비즈니스 파트너가 되겠습니다.

“We Provide Meaningful Experience to our clients.”

우리는 고객에게 의미 있는 경험을 제공할 것입니다.

(주)와이엠컨설팅



YM Consulting

Innovative Experience >>>

(주) 와이엠컨설팅 www.ymconsulting.co.kr
서울 서초구 양재동 11-2 8F | TEL 02-6264-3887
ymconsulting@naver.com