



승진과 승격의 기쁨을  
조직의 성과로!  
조성하십시오!



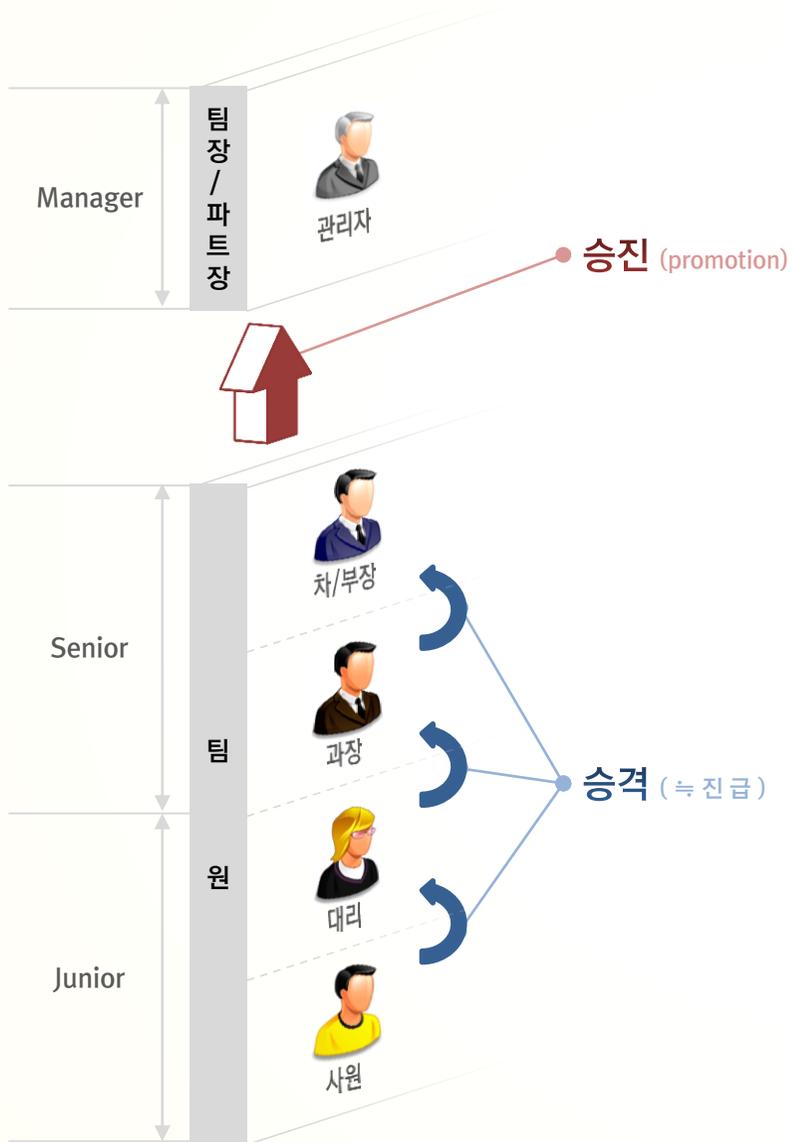
# AtoZ Consulting 승진/승격자 교육 소개서

# Contents

1. 승진/승격의 개념
2. 승진/승격자 교육의 필요성과 교육 내용
3. 승진/승격자 교육의 구성 사례
4. AtoZ 승진/승격자 교육 프로그램
5. 모듈별 세부 내용

Appendix. (주)에이투제트컨설팅 소개

# 1. 승진/승격의 개념



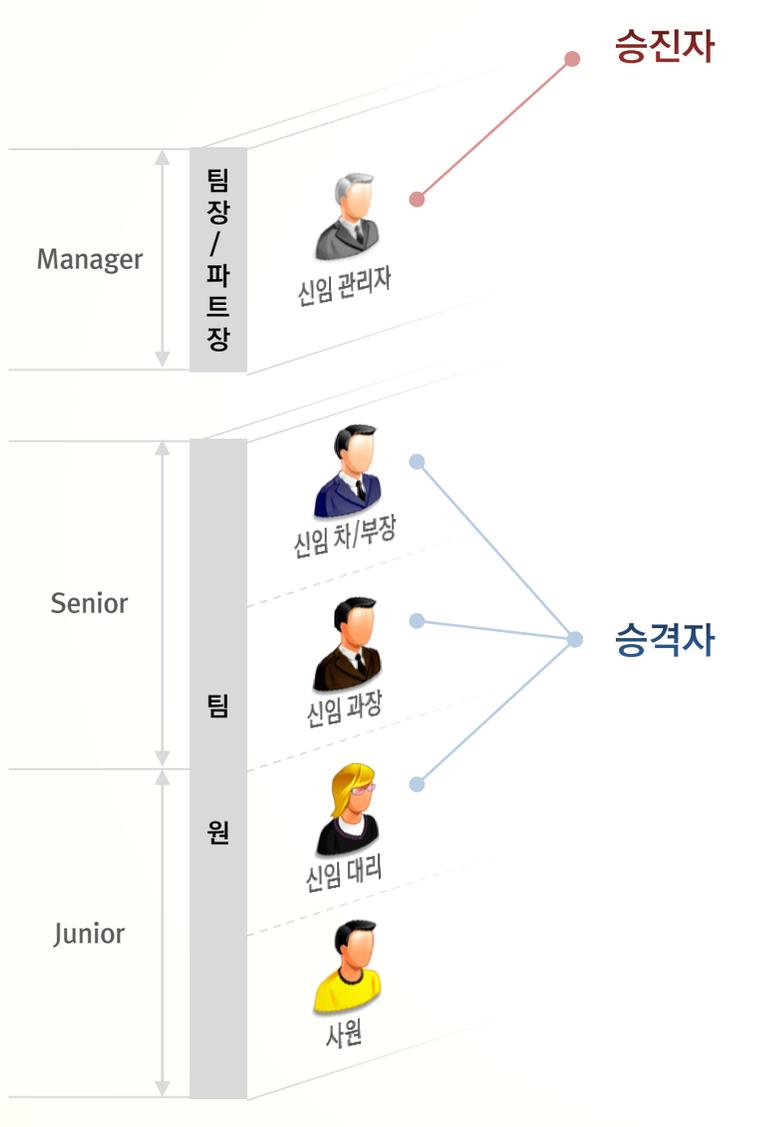
관리자(Manager)로의  
역할과 책임이 변화되는 것을 의미

Ex) 팀원에서 팀장으로 진급한 경우 Manager로서의  
역할과 책임이 발생하였으므로 '승진' 이라고 표현

역할과 책임상의 큰 변화는 없으며,  
팀 내에서 단지 직급이나 호봉이 올라가는 것을 의미  
호칭은 변할 수도 있으나 Manager로의 역할 변경이  
없다는 점에서 이전 직위와 큰 차이가 없음

Ex) 4년차 대리에서 신입과장으로 진급하였으나,  
팀원이라는 점에서는 그 역할과 책임이  
이전과 다를 바 없으므로 '승격' 이라고 표현

## 2. 승진/승격자 교육의 필요성과 교육내용



### ■ 교육의 필요성

- 역할과 책임이 명확히 변화했으므로, 교육을 통해 새로운 역할을 수행하는데 필요한 지식과 스킬을 학습하게 하고, 관리자로서의 마인드를 확립시킬 필요가 있음

### ■ 주요 구성내용

- 공통적으로 적용이 가능한 정해진 교육내용이나 형태는 없음
- 조직별로 승진자에 대해 요구하는 퍼포먼스나 역량의 내용에 따라 차별적으로 교육과정이 구성
- 일반적으로는 리더십, 조직관리, 성과관리 등 'Management 역량' 과 관련된 교육이 많이 적용되고 있는 추세임

### ■ 교육의 필요성

- 그 역할과 책임에 있어 '명목상' 으로는 변화는 없으나, 조직경험이 많은 'Senior' 로 인정되고 그에 걸맞은 역량을 보유하여야 한다는 점에서 교육이 요구됨

### ■ 주요 구성내용

- 공통적으로 적용이 가능한 정해진 교육내용이나 형태는 없음
- 조직별로 승격자에 대해 요구하는 퍼포먼스나 역량의 내용에 따라 차별적으로 교육과정이 구성
- 일반적으로는 해당 직위나 직급에 맞는 '업무수행역량' 교육이 적용
- 그러나 과장~부장에 해당하는 직급에 대해서는 중간관리자로서의 역할이 요구되는 경우가 많아, 업무수행역량 뿐만 아니라 Management 역량에 대한 기초내용이 적용되는 경우도 많음

### 3. 승진/승격자 교육의 구성 사례

▪ A사 사례 : 승격자 교육 사례 (필요역량 - 교육모듈 매트릭스)

Sample

대상		필요역량	과정명	프로그램 모듈구성
차세대 리더	신임부장	팀 비전제시 의사결정 목표수립 팀워크 조성	신임부장과정	<ul style="list-style-type: none"> <li>기업가적 관리자 육성</li> <li>존재감 회복</li> <li>팀 활성화</li> </ul>
	신임차장	성과관리 변화대응 동기부여 의사소통	신임차장과정	<ul style="list-style-type: none"> <li>리더십의 이해</li> <li>변화/혁신의 셀프리더십</li> <li>신뢰형성</li> <li>커뮤니케이션</li> </ul>
시니어	신임과장	문제해결 훈련, 지도 기획력 계획 실행 갈등관리	신임과장과정	<ul style="list-style-type: none"> <li>관리자의 존재 이유</li> <li>역동적 플레잉 매니저</li> <li>기획력-문제해결력</li> <li>과정관리와 조정능력의 개발</li> </ul>
	신임대리	업무처리 후배지도 인간관계 형성 설득능력	신임대리과정	<ul style="list-style-type: none"> <li>신임대리의 역할 이해</li> <li>업무실행의 리뷰</li> <li>대화의 커뮤니케이션 스킬</li> <li>후배지도와 코칭스킬</li> <li>Followership의 발휘</li> </ul>
주니어	신임주임	주도성 확립 프로정신 자기개발 업무협조 의사소통	신임주임과정	<ul style="list-style-type: none"> <li>주도적인 삶을 위하여</li> <li>효율적인 관계를 위한 커뮤니케이션</li> <li>프로그 말한다</li> <li>새로운 시대의 행동전략</li> </ul>

# 3. 승진/승격자 교육의 구성 사례

## ▪ H사 사례 : 팀장 승진자 교육 사례

시간	1일차	2일차	3일차	4일차
09:00 - 10:00	과정안내	(조직관리) 인력운영과 PMR	분석적 사고와 전략적 기획	특강
10:00 - 11:00				
11:00 - 12:00				
12:00 - 13:00	중식			중식
13:00 - 14:00	팀 리더의 역할과 과제	중식	중식	과정리뷰 및 종료
14:00 - 15:00	(커뮤니케이션) 원활한 소통과 정보공유	(팀원육성) 성과리뷰 스킬	ONE Team Event	
15:00 - 16:00				
16:00 - 17:00				
17:00 - 18:00				
18:00 - 19:00	석식	석식	석식	
19:00 - 20:00	(커뮤니케이션) 커뮤니케이션 게임	자기경영	ONE Team Event	
20:00 - 21:00				

Sample

# 4. AtoZ 승진/승격자 교육 프로그램

## AtoZ Module Bank

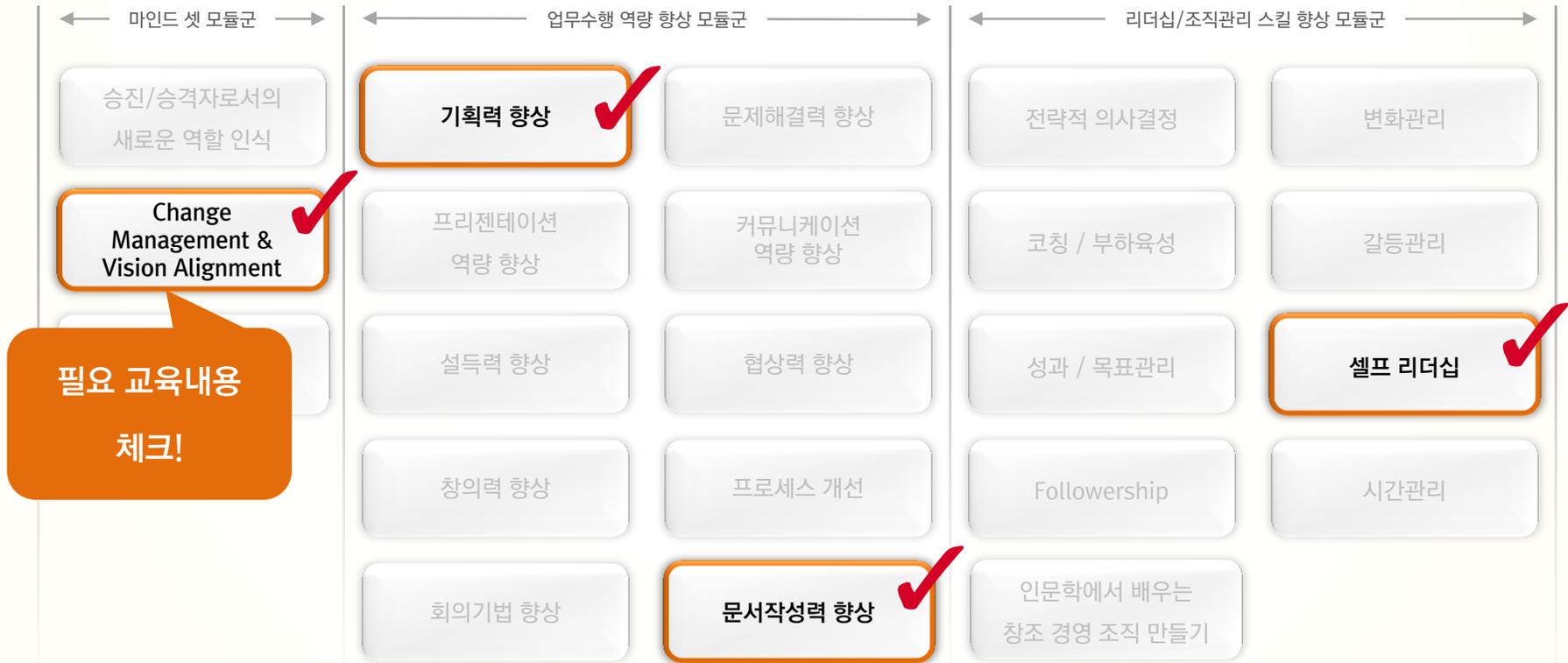


조직의 니즈에 따라 필요모듈을 조합해 과정을 편성하는 **카페테리아 방식**으로 프로그램 구성

# 4. AtoZ 승진/승격자 교육 프로그램

## ▪ AtoZ Module Bank를 통한 프로그램 구성 사례

<b>개요</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>교육명칭 : ○○社 신입대리과정</li> <li>교육대상 : 전부서 신입대리 24명</li> <li>교육시간 : 22시간</li> <li>교육니즈 : 조직과의 비전 일치 / 기획문서작성 / 셀프 리더십</li> </ul>
-----------	--



필요 교육내용  
체크!

# 5. 모듈별 세부내용 – 마인드 셋 모듈군

▪ 모듈명 : 승진자/승격자로서의 새로운 역할 인식

교육주제	세부내용	방법
승진/승격자의 역할	승진/승격의 의미 회사에서 요구하는 승진/승격자의 역할 - 전략기획가의 역할 - 커뮤니케이터의 역할 - 후배육성자의 역할	토의 발표 강의
승진/승격자의 역할 하나, 전략기획가로의 역할	기획자의 역할 실행자의 역할 리뷰자의 역할	토의 발표 사례연구 강의
승진/승격자의 역할 둘, 커뮤니케이터의 역할	정보수집가의 역할 정보가공자의 역할 정보전파자의 역할	토의 발표 사례연구 강의
승진/승격자의 역할 셋, 후배육성자의 역할	후배육성의 중요성 후배육성 전략수립 후배육성 스킬	토의 발표 사례연구 강의

# 5. 모듈별 세부내용 – 마인드 셋 모듈군

## ▪ 모듈명 : Change Management & Vision Alignment

교육주제	세부내용	방법
변화인가? 안주인가?	<p>최근의 변화(경영 및 경쟁환경의 변화/ 고객들의 변화/ 조직내부의 변화)                      “내가 만약 왕이라면 바꾸고 싶은 것들은 ……………..이다”                      나의 가치 진단</p> <p>Great Company Bench Marking                      변화의 함정 – 변화의 5w1h                      우리 조직의 Vision – 조직의 문화/가치</p>	<p>토의 발표                      강의                      진단</p>
Vision Alignment	<p>Mission과 Vision                      우리 조직의 비전                      우리 조직의 비전달성을 위한 전략 공유</p> <p>나의 비전                      나의 비전을 달성하기 위한 Steering Wheel</p> <p>조직의 비전과 개인의 비전에 대한 Alignment</p>	<p>강의                      토의 발표</p> <p>개인별 계획</p> <p>팀 활동</p>

# 5. 모듈별 세부내용 – 마인드 셋 모듈군

## ▪ 모듈명 : 컨디션 트레이닝

교육주제	세부내용	방법
컨디션트레이닝	승진&승격 후 달라지는 것들 조직생활 룰런의 비결 건강에 대한 제언 : 건강한 삶을 위한 방안 컨디션 트레이닝 • 복식호흡 : 근심, 걱정, 불안 등 마음 다스리기 • 식사 습관 : 스트레스 해소, 비만예방 • 물 음용법 : 다이어트효과, 기분전환 • 운동공학 : 추진력, 자신감, 열정 • 깊은 잠 : 잠재능력, 만성피로	강의 동영상 실습 피드백



양팔을 벌려 주먹을 쥐고 원을 그리듯이 돌려준다.  
(앞으로 뒤로 10회씩)



왼손으로 오른쪽 어깨를 잡고 오른쪽 어깨를 돌려준다.  
(좌우 10회씩)



어깨를 고정시키고 고개를 오른쪽 왼쪽으로  
노드려심 (좌우 2회씩)

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 기획력 향상

교육주제	세부내용	방법
기획달인 훑쳐보기	오프닝 게임 - 전략체험 팀 대항 윗놀이 게임 우리는 모두 기획자다! - 기획에 대한 새로운 정의와 인식 기획 달인이 세상을 보는 법 - 아웃풋 지향적 사고 / 제로베이스 사고 / 팩트 베이스 사고 기획과 계획의 차이점 기획의 프로세스	강의, 사례연구 토의, 동영상
기획의 Start Point	기획의 출발점 - 우리 회사의 청사진 : 비전과 전략목표 기획의 목표점 - 전략의 달성 과제와의 숨바꼭질 - 핵심과제 발굴을 위한 기법	강의, 사례연구 토의, 실습
핵심에 집중하라	핵심을 보게 하는 논리의 안경 쓰기 - 논리적 사고와 로직 트리 문제의 본질, 숫자로 말합시다 - 측정 시스템 / 핵심원인의 영향도 평가 기법	강의, 토의, 실습, 피드백
최선안을 선택하라	최선안 선택을 위한 의사결정 기법 - 우선순위법 / 쌍대비교법 / 매트릭스법 / 통계적 의사결정 등 게임으로 체험해 보는 의사결정 - 컬럼버스 어드벤처, 25일 간의 항해!	강의, 실습 피드백
자원을 활용하고 만일의 사태에 대비하라	활용 가능한 자원의 효율적, 효과적 사용을 위한 실무양식 제시 및 사용법 학습 유비무환! Risk 관리하기 - 리스크 예측 및 도출 기법 / 예방 대책 수립 기법	강의, 실습
문서로 표현하고 상사를 설득하라	Full Page 기획서에 포함될 필수 요소와 목차 Full Page 기획서 작성 프로세스와 Best Practice 1 Page 기획서 작성의 이유와 필요성 1 Page 기획서에 포함될 필수 요소와 목차 1 Page 기획서 작성 실습 및 피드백	강의, 실습 피드백

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 문제해결력 향상

교육주제	세부내용	방법
문제 인식 및 문제해결 Process Overview	문제란 무엇인가? 문제해결을 위한 기본적 사고와 행동 문제해결 Process별 장,단점 비교 – Mckinsey vs 6 Sigma vs TRIZ 문제해결 Process Overview	강의
과제 분석 기법	경영환경 분석을 통한 과제의 위치 파악 과제 명확화를 위한 기법 - MECE 와 Logic Tree 기법 - Cause & Effect Diagram - 모순법(TRIZ) - 전략 Canvas - FMEA / QFD(연구개발 직종 대상)	강의 실습, 피드백
창의적 해결안 도출 기법	Brain Storming / SCAMPER / 40가지 발명원리 및 모순테이블 활용(TRIZ) Mandal-art / 벤치마킹	강의 실습, 피드백
전략적 의사결정 기법	Matrix 기법 / Paired Comparison Analysis 기법 / AHP 기법 / 통계적 의사결정 기법	강의 실습, 피드백
자원배분 기법	효과적인 자원 분배 - WBS / OBS / TBS / CBS 등의 실무활용 시트 제공	강의 실습, 피드백
Risk 관리 기법	Risk 도출 및 우선순위 결정 방법 예방 대책 vs 발생시 대책 Contingency Plan 수립 기법	강의
종합실습	실습도구를 활용한 문제해결 체험, 내재화	실습

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 프리젠테이션 역량 향상

교육주제	세부내용		방법
분석	Warming Up	• 자기소개를 통한 발표력 실습 / 프리젠테이션 역량 진단 테스트	실습, 피드백, 진단
	PPT 분석기법	• PPT (Purpose, People, Tools)의 분석 • Purpose 분석을 통한 전달내용 구조화 • People 분석을 통한 특성파악과 Key man 분석 • Tools 분석을 통한 전달기법 선정	강의 피드백
	실습	• PPT 실습	실습
원고작성	원고설계	• 심리적 설득의 적용 • 설득력을 높이는 3가지 기법	강의, 토의, 사례연구
	실습	• 원고작성 실습	실습
Visual 작성	Visual 작성	• Visual 작성의 기본원칙 • Color의 활용과 Lay out의 원리 • Chart 작성과 Graph의 활용	강의 토의
	실습	• Visual작성 실습	실습
전달기법	언어적 전달기법	• 조음과 발음 • 음성전달의 고저, 장단, 음조를 통한 강조기법	실습, 피드백
	비언어적 전달기법	• 발표자 기본자세와 제스처의 활용 • Eye contact 의 활용	실습, 피드백
종합실습	질문처리	• 질문에 대한 기본 대응기법 • 질문의 유형 파악 - 질문인가 공격인가 • 질문 유형별 대처 기법	강의, 실습, 피드백
	반론극복	• 반론에 대한 기본 대응기법 • 반론의 유형 파악 - 오해인가 우려인가 • 반론 유형별 극복 기법	강의, 실습, 피드백
	종합실습	• 종합실습	실습

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 커뮤니케이션 역량 향상

교육주제	세부내용		방법
정의	평소 커뮤니케이션 습관 진단	• M-W 게임	실습, 피드백
	정의와 구조	• 커뮤니케이션의 정의 • 커뮤니케이션의 구조	강의
Win - Win	패러다임	• 패러다임의 이해 • 가치관 경매게임	강의, 실습 피드백
	성격유형에 맞는 커뮤니케이션	• 행동유형 진단 - 베풀자, 챙기자, 챙기자, 즐기자의 4가지 유형 진단 - 행동유형별 특징, 장, 단점, 행동전략	실습, 피드백 토의
	신뢰	• 신뢰의 정의 • 신뢰진단(신뢰계좌)	실습, 피드백
Verbal vs Non-verbal	I - Message	• I - Message의 정의 • I - Message vs You - Message	강의, 실습 피드백
		• 스파이 게임	실습, 피드백
	경청	• 경청스킬 진단 • 듣기 게임 • 주도적 경청	실습, 강의 피드백
	Non-verbal	• 비언어적 커뮤니케이션(몸짓, 동작, 맞장구)	강의
Conflict	갈등의 정의와 기능	• 갈등의 정의 • 갈등의 순기능과 역기능	강의
	세대차이	• 연령별 세대차이의 이해	강의
	갈등해소 skill	• 갈등처리 스타일 진단 • 갈등방지 화법 • 갈등해소의 원칙	강의, 실습 피드백

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 설득력 향상

교육주제	세부내용	방법
설득체험	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 독도는 우리 땅 – 설득해 봅시다</li> <li>• 본인의 설득 수준에 대한 인식</li> </ul>	실습 피드백
설득의 정의와 설득의 원리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설득의 개념과 기본 구조</li> <li>• 설득이 필요한 상황과 시기</li> <li>• 설득 성공에 영향을 미치는 요소 – 지식, 감성, 공감, 행동</li> <li>• 주장에 대한 판단의 기준과 관점에 따른 차이 인식</li> </ul>	강의
설득과 심리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설득하는 자의 심리 vs 설득 당하는 자의 심리</li> <li>• 설득내용 인식의 3가지 차원 : 파충류의 뇌, 영장류의 뇌, 인간의 뇌</li> <li>• 뱀의 뇌에게 말을 걸지 말라!</li> </ul>	강의 사례
설득의 기술	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설득을 성공으로 이끄는 5가지 행동양식</li> <li>• 주장과 근거 : 주장과 근거의 차이 인식 및 구분</li> <li>• 준비된 근거 없이 설득하는 것의 위험</li> <li>• 설득력을 날카롭게 만드는 3가지 무기 : Ethos, Pathos, Logos</li> <li>• 설득 Pyramid를 활용한 설득 Map 그리기와 전략수립</li> <li>• 3가지 무기를 다양하게 활용하여 전방위적으로 설득하라</li> </ul>	강의 실습 피드백
설득 Battle과 개인별 클리닉	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대립주제 선정 설득 Battle                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 설득 피라미드 설계 및 설득 실습 / 피드백</li> </ul> </li> <li>• 개인별 장/단점 피드백</li> </ul>	Debate / 피드백
Wrap up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 설득기법의 핵심 정리</li> </ul>	강의

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 협상력 향상

교육주제	세부내용		방법
협상의 개념	협상에 대한 정의 및 협상의 유형	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상의 개념과 특징, 종류, 필요성</li> <li>• 협상의 구조와 중요개념의 이해</li> <li>• 협상의 주요 요소                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 협상목표, 협상력, 상대방과의 관계, BATNA</li> </ul> </li> <li>• 협상전략 6가지</li> <li>• 상담에서 협상으로 전환하는 시점</li> </ul>	진단 토의 강의
협상의 준비	상황 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고객에 대한 분석</li> <li>• 경쟁자에 대한 분석</li> <li>• 우리 자신에 대한 분석</li> </ul>	강의/실습
	협상 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상 대안 5가지 개발 및 평가</li> </ul>	강의, 실습 토의, 발표
협상의 실행	협상 실행	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상 시작(오프닝 - 아젠다 공유)</li> <li>• 상호 니즈 확인</li> <li>• 협상 테크닉                             <ul style="list-style-type: none"> <li>제안 스킬/ 조정 및 양보 스킬</li> </ul> </li> <li>• 개인 사례 발표 및 분석</li> </ul>	강의 토의 발표 실습
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 클로징 단계에서의 협상전략</li> <li>• 계약 성립 - 거래조건 확인</li> <li>• 교착상태에서의 협상</li> <li>• 협상성과 분석</li> <li>• 개인 사례 발표 및 분석</li> </ul>	실습
종합실습	종합실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 협상 사례분석 및 롤플레이</li> </ul>	실습

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 창의력 향상

교육주제	세부내용		방법
Why Am I Here	Why 창의력	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 우리에게 창의력이 필요한 이유는</li> <li>• 컨버전스 시대의 Consumer vs Prosumer vs Cresumer</li> </ul>	강의 토의
창의 한마당 - 롤러코스터 제작 -	Operation I	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Roller Coaster Inc. 개요 : 롤러코스터 제작을 통한 창의 체험</li> <li>• Product concept &amp; Story Line 브레인 스토밍</li> <li>• Idea Battle / Idea 보완</li> </ul>	실습
	Operation II	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manufacturing 1</li> <li>• 문제와 창의적 해결책 공유</li> <li>• Manufacturing 2</li> </ul>	실습 토의
	Wrap-up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 작품 Contest</li> <li>• 실습 Feedback과 Wrap up</li> </ul>	강의 피드백
창의적 문제인식	문제인식론	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 모순</li> <li>• 기능분석</li> <li>• 이상해결책</li> </ul>	강의 실습
창의적 문제해결	확산사고와 수렴사고를 이용한 문제해결기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 확산사고를 이용한 문제해결                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brain storming, Brain Writing, Lotus 기법</li> </ul> </li> <li>• 수렴사고를 이용한 문제해결                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- KJ법, PCA, Dotting</li> </ul> </li> </ul>	강의 실습
	트리즈의 문제해결기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 39가지 개선속성</li> <li>• 40가지 발명원리</li> <li>• 모순테이블활용</li> </ul>	강의 실습
Wrap up	Wrap up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 창의적 문제해결의 핵심 정리</li> <li>• 참고도서, Site 추천, supportive materials 제공</li> </ul>	강의

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 프로세스 개선

교육주제	세부내용		방법
프로세스의 이해	프로세스에 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로세스의 정의</li> <li>• 프로세스 혁신의 개념</li> <li>• 프로세스 이해를 위해 필요한 논리적 사고</li> </ul>	강의 실습 피드백
프로세스 Mapping	프로세스 Level 및 체계	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로세스 Leveling Skill</li> </ul>	강의
	프로세스 Mapping	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Process Mapping Skill</li> <li>• Process Map의 종류</li> <li>• 나의 업무 Process는?</li> <li>• Process Mapping 실습</li> <li>• Pert</li> </ul>	강의
프로세스 개선	프로세스 개선 방향	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로세스의 개선 방향</li> <li>• 프로세스 개선방향 도출의 5가지 원칙</li> </ul>	강의 실습, 피드백
	개선점 도출 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 프로세스 개선점 도출 실습</li> </ul>	실습, 피드백
개선우선순위 결정	개선 우선순위 결정	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paired Comparison Analysis</li> <li>• Matrix 법</li> </ul>	강의 실습, 피드백
자원 배분 기법	자원배분	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 효과적인 자원 분배를 위한 시트 공유</li> <li>- WBS / OBS / TBS / CBS</li> </ul>	강의, 실습
Wrap up	학습내용 핵심 정리 및 참고자료 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 학습내용 핵심 정리</li> <li>• 참고도서, Site 추천, supportive materials 제공</li> </ul>	강의

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 회의기법 향상

교육주제	세부내용	방법
회의 이해하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회의란 무엇인가? (종류, 목적)</li> <li>• 실패하는 회의, 바람직하지 않은 회의</li> <li>• 4무 회의의 결과, 회의의 낭비요소</li> <li>• 불필요한 회의 줄이는 법</li> <li>• 효과적 회의를 위한 1T 3P</li> </ul>	강의 실습
회의 준비하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회의전 계획의 중요성</li> <li>• 아젠다의 필요성, 아젠다 실습</li> <li>• 회의계획 점검 체크리스트</li> </ul>	강의 실습 피드백
회의 진행하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회의 시작과 실행</li> <li>• 문제상황 대응</li> <li>• 아이디어 발상을 위하여.</li> <li>• Ground rule, Expectation</li> </ul>	강의 실습 피드백
회의 종료하기	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 회의 종료방법</li> <li>• 회의 요약정리</li> <li>• 업무분장 Skill</li> <li>• 회의 평가</li> <li>• 회의 실습</li> </ul>	강의 실습 피드백
Wrap up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 학습내용 핵심 정리</li> <li>• 참고도서, Site 추천, supportive materials 제공</li> </ul>	강의

# 5. 모듈별 세부내용 – 업무수행 역량 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 문서작성력 향상

교육주제	세부내용		방법
나를 돌아보다	문서작성 실습/진단	• 자유주제 선정 → 간략 보고서 작성	실습/피드백
문서작성의 시작과 끝	문서작성의 이해	• 문서의 유형 - 정보전달형, 제안설득형 • 문서 유형별 작성기법	실습 피드백
	문서작성 프로세스	• 문서작성 프로세스 • Plan ; 수명과 자료수집 분석 • Do ; 초안작성, 수정보완, 최종교정 • Review ; 보고와 후속조치	강 의 실 습 피드백
전체 구조 만들기	story line 구성	• Story line 이해 • MECE 기본개념과 Pyramid 구조의 작성 • 논리력 강한 STORY 구성	강의 토의 사례연구
	표제와 본문구성	• Story에서 표제 만들기 • Story에서 목차 만들기	강의 토의, 실습
	요약문 구성	• Story에서 요약문 작성법	강의 / 실습
	Blank Sheet 구성	• Story에서 Blank Sheet 구성 방법	강의 / 실습
비주얼 자료 제작 기법	도식의 활용	• 도식화의 기본원리 • 2x2 matrix / 개념도 작성 방법	강의 / 실습 피드백
	그래프의 활용	• 그래프 작성의 기본원리 • 그래프 유형별 작성기법 • 정성 차트 작성 / 정량 차트 작성	
텍스트 자료 작성 기법	핵심용어 활용	• 복잡한 문장을 한 문장으로 명쾌하게 줄이는 방법 • 단문 만들기	강의 / 실습 피드백
	명확한 표현	• 표현 다듬기	
종합실습	종합실습	• story line 구성 / 요약문 작성 / 목차구성/ 본문작성	실습/피드백

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 전략적 의사결정

교육주제	세부내용		방법
Opening	전략적 의사결정 Simulation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략적 의사결정 Simulation Game</li> <li>• 의사결정의 핵심 요소 Review</li> </ul>	강의, 토의, Simulation
의사결정의 이해	의사결정이란?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전략적 의사결정 과정 Overview</li> <li>• 의사결정이 어려운 이유 - 복잡성/불확실성/가변적 가치관/다양한 선택기준</li> </ul>	강의, 사례연구 토의, 실습 피드백
	전략적 의사결정의 사례와 필요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 의사결정 사례연구                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 초성장 주식 선별능력</li> <li>- 승률 반반 게임에서의 필승전략</li> <li>- 생산성 게임</li> <li>- 식당을 어디에 지을까?</li> </ul> </li> <li>• 의사결정 실습 / Review</li> </ul>	
분석적 의사결정	의사결정 문제의 구조화	• 논리적 사고와 Logic Tree / Cause & Effect Diagram / Mind Map	강의, 사례연구 토의, 실습, 피드백
	숫자로 말하는 본질 파악	• 측정 시스템 구축 / 영향도 평가 및 핵심요소 도출	
의사결정 문제의 유형과 평가기준	의사결정 문제의 유형	• 개인의사결정 vs 집단의사결정 / 불확실과 의사결정	강의, 사례연구 토의, 실습, 피드백
	의사결정 기준	• 불확실성하의 의사결정 / 위험상황에서의 의사결정	
Decision Trees	의사결정 나무	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 구성요소 / Decision Tree 모형구축 방법</li> <li>• 불완전한 정보의 처리 / 결정기준이 다수인 경우</li> </ul>	강의, 사례연구 토의, 실습
	의사결정나무 기법 응용사례	• 의사결정나무를 이용한 의사결정 / 의사결정나무 기법 응용사례	
통계적 의사결정	통계적 의사결정의 이해	• 의사결정 모형화 / Data 수집 및 분석 방법 / 회귀분석, 상관분석	강의, 토의, 실습, 피드백
	통계적 의사결정 사례	• 통계적 의사결정 사례연구	

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 변화관리

교육주제	세부내용	방법
변화감수성과 변화관리의 필요성	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 변화를 감지하라</li> <li>▪ 조직 외부 환경변화를 인식하기 위한 민감성 키우기</li> <li>▪ 변화에는 변화로 대응하라</li> <li>▪ 변화를 효과적으로 이끌어내기 위한 관리스킬 : 변화관리 4 Steps</li> </ul>	강의 토의
공감대를 형성하라	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 변화관리 Step 1 : 변화 공감대 형성                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 변화의 필요성과 당위성 설명하기 – Why를 설명하라!</li> <li>• 위기 기회 매트릭스(TO matrix) 사용하기                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리가 처한 상황의 위기요소와 기회요소를 인식시켜 변화의 필요성 깨우치게 하기</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	강의 토의
비전을 제시하라	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 변화관리 Step 2 : 변화의 미래상 제시                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 변화의 미래상 제시를 위한 More of와 Less of의 기법                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 변화될 때 얻을 수 있는 이점과, 없어지는 안 좋은 것들에 대한 제시</li> </ul> </li> <li>• Stop, Start, Continue 찾기</li> </ul> </li> </ul>	강의 토의
적극적 참여를 유도하라	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 변화관리 Step 3 : 참여 유도                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 변화의 핵심 이해관계자 파악</li> <li>• 변화에 따른 감정주기 그래프와 감정관리를 통한 참여유지</li> </ul> </li> </ul>	강의 토의
소통을 통해 변화를 주도하라	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 변화관리 Step 4 : 지속적 소통                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 효과적 소통을 위한 일관된 메시지 개발</li> <li>• Communication Planner</li> <li>• 효과적 말하기 Elevator speech 기법</li> </ul> </li> </ul>	강의 토의

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 코칭/부하육성

교육주제	세부내용		방법
코칭의 이해	코칭의 필요성 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 변화하는 우리 조직과 조직에서 요구하는 리더의 모습</li> <li>• 조직의 차세대 리더로서의 필요 역할 - 후배육성가</li> <li>• 코칭의 중요성과 효과</li> </ul>	강의
	성향별 코칭 포인트 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 성격 유형 진단</li> <li>• 성향별 코칭 포인트</li> </ul>	강의, 진단, 피드백
효과적 코칭을 위한 커뮤니케이션 스킬	주도적 경청 및 효과적인 Feed Back	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주도적 경청 스킬</li> <li>• 주도적 경청 사례 학습</li> <li>• 효과적인 Feed back 스킬</li> <li>• Feed back 화법</li> <li>• I Message &amp; 효과적인 거절방법</li> </ul>	강의 실습 피드백
	갈등관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 갈등 관리의 이해</li> <li>• 갈등관리 유형 진단</li> <li>• 성향 대응 갈등 처리 기법</li> </ul>	강의, 진단, 피드백
코칭의 실제	코칭의 핵심 요소	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 탁월한 코치의 특징</li> <li>• 코칭을 방해하는 장애 요소</li> </ul>	강의, 토의 피드백
	코칭 상황 및 피 코치자 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 코칭이 필요한 상황</li> <li>• 팀원의 유형과 유형별 코칭의 스타일</li> </ul>	강의, 토의 피드백
	코칭 실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 효과적 코칭을 위한 질문 스킬</li> <li>• 사례별 질문 실습 (3인학습)</li> </ul>	강의, 실습 피드백
Action Plan 수립	Action Plan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 피코치자 역량에 따른 코칭계획 수립</li> <li>• 코칭스킬 진일보를 위한 Action Plan 수립</li> </ul>	Planning

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 갈등관리

교육주제	세부내용	방법
갈등관리자로서 역할 인식	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 리더와 관리자의 차이 알기</li> <li>• 리더에게 요구되는 갈등관리자로서의 역할</li> <li>• 나의 리더십 진단</li> <li>• 갈등해결 역량 인식</li> </ul>	강의 진단 피드백
갈등의 정의와 갈등의 기능	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 무엇을 갈등이라 부르는가 - 갈등의 정의</li> <li>• 찾아봅시다 - 주변에서 발생했던 갈등들에 대한 토의</li> <li>• 갈등의 주요 원인</li> <li>• 갈등의 순기능과 역기능</li> </ul>	강의 토의
갈등과 신뢰	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 갈등과 신뢰의 관계</li> <li>• 신뢰 체험 PQ게임</li> <li>• 나의 신뢰계좌는?</li> <li>• 신뢰 쌓기를 위한 노력</li> </ul>	강의 실습
갈등예방과 해소를 위한 커뮤니케이션 스킬	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주도적 경청 스킬</li> <li>• 주도적 경청 사례 학습</li> <li>• 효과적인 Feed back 스킬 과 Feed back시의 화법</li> <li>• I Message &amp; 거절 시 갈등을 예방하기 위한 효과적인 거절화법</li> </ul>	강의 실습 피드백
갈등해소 skill	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 나의 갈등처리 스타일 진단</li> <li>• 갈등해결을 방해하는 요소</li> <li>• 갈등해결을 위한 원칙과 핵심 스킬 및 행동</li> <li>• 갈등을 예방하기 위한 화법</li> </ul>	강의, 실습 피드백

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 성과/목표관리

교육주제	세부내용	방법
성과관리 책임자로서의 역할 인식	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 역할 인식과 직급별 핵심 요구역량</li> <li>• 성과관리의 유효성</li> </ul>	강의
경영 목표의 이해와 전략 맵 확인	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BSC의 개요 및 4대 관점과 주요 구성 요소</li> <li>• 회사의 주요 경영 이슈</li> <li>• 회사의 BSC 운영 현황과 향후 구축 방향</li> <li>• 경영 목표의 이해와 전략 맵 확인</li> <li>• 전략과제, 고유과제, 공헌과제 및 KPI 정의서 점검</li> </ul>	강의 토의 피드백
성과관리 프로세스 별 운용 문제점 분석	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 미션과 비전, 전략의 정의 및 구성요건</li> <li>• 단계별 문제 도출 과제 도출 단계 : CSF 정의 및 공유 과정 지표 선정 단계 : KPI 선정 과정 및 부합도 목표 수립 단계 : 달성 수준에 대한 현실성 지표 관리 단계 : 측정 시점과 방법에 대한 적합도</li> <li>• 문제점 심층 분석</li> </ul>	강의 진단 서베이 팀토의
개선 방안 수립	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 개선 과제 정의</li> <li>• 한 장짜리 개선 Action Plan 작성</li> <li>• 조별 발표 및 우수조 선정</li> <li>• 향후 수행 과제</li> </ul>	팀작성 발표 토론 피드백

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 셀프 리더십

교육주제	세부내용		방법
Life Curve와 마이더스의 손	My Curve그리기	• Life / Value / Energy / Financial Curve	강의
	마이더스의 손	• 엄지(주도성), 검지(비전), 중지(강점), 약지(약점), 소지(약속과 실천)	
엄지의 법칙	주도성의 힘 깨닫기	• 상황의 힘 • 복불복 주사위 인생게임 : 삶, 어떻게 살 것인가 • 자기 주도성 진단 실습	강의 게임 진단 피드백 토의
	방법과 원칙	• 원칙중심의 셀프리더십 / 주도적인 사람의 5가지 원칙	
검지의 법칙	미션 설정	• 미션과 비전의 힘 깨닫기 • 인생의 3대 질문(Be, Do, Have), 나의 Want & Have Matrix • Mission Statement 작성	강의 발표
	비전 설정	• 헬리콥터 뷰로 미래를 설계하라 • Life Pyramid로 구체화 하라 • 인생의 수레바퀴, Steering Wheel로 밸런스를 잡아라.	
중지와 약지의 법칙	강점의 개발	• Self SWOT / 강점(Strength) 혁명 / Strength Finder	강의 피드백 발표
	약점의 극복	• 10년 전, 그리고 10년 후 / 약점 극복을 위한 과제선정	
소지의 법칙	약속과 실천	• 아이젠하워 매트릭스 • 소중한 것을 먼저 하는 Weekly Plan, Daily Plan	강의 실습
	Trigger	• Trigger 를 찾아라 / Planner 21 작성	

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : Followership

교육주제	세부내용	방법
팔로워십의 이해 및 나의 유형 진단	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 로버트 켈리의 연구결과로 본 팔로워십</li> <li>• 사례연구 : 김팀장과 팀원들</li> <li>• 팔로워들의 역할 인식을 위한 (O,X) 퀴즈</li> <li>• 이순신을 만든 사람들은 누구인가?</li> <li>• 팔로워의 5가지 유형 진단</li> </ul>	강의 진단 실습
멀리볼 줄 아는 팔로워	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공동의 목표와 핵심가치, 비전 이해하기</li> <li>• 리더와 서포터의 비전지향에 대한 제언</li> <li>• 조직의 핵심가치 체계</li> <li>• 팔로워 스스로의 내적 동기 부여방법</li> </ul>	강의 실습 발표 피드백
뜨겁게 서포트하는 팔로워	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 즐거운 직장생활을 하기 위한 방법</li> <li>• 스타 팔로워가 되는 원칙 3가지               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 리더에게 다가가기</li> <li>- 리더를 보호 방어하기</li> <li>- 리더와 직면하기</li> </ul> </li> </ul>	강의 실습 토의 발표
똑똑하게 일하는 팔로워	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 창조적 업무수행 방법</li> <li>• 논리적인 커뮤니케이션으로 상대방을 설득하기</li> <li>• 리더의 피드포워드 되기</li> </ul>	강의 토의 실습

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 시간관리

교육주제	세부내용		방법
시간과 시간경영	내가 걸어온 길 내가 걸어갈 길	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 내가 살아온 삶에 대한 리뷰 : 그래프 그리기</li> <li>• 지나온 길을 리뷰하고 걸어갈 길 그려보기</li> </ul>	강의 실습 피드백
	나는 어떻게 살 것인가?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 복불복 주사위 인생게임: 삶, 어떻게 살 것인가</li> <li>• 스스로의 인생을 관리하지 않은 채 운대만으로 살 것인가?</li> </ul>	
	시간을 바라보는 두 가지 관점	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 크로노스 &amp; 카이로스</li> <li>• 카이로스는 기회를 불러온다</li> </ul>	
거시적 시간경영	미션탐색과 비전 수립의 시간	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 내 인생의 3대 질문 : Be, Do, Have</li> <li>• 나의 Want &amp; Have Matrix 그려보기</li> <li>• Mission Statement 작성</li> </ul>	강의 실습 피드백
	비전달성을 위한 단기목표 수립 의 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 헬리콥터 뷰로 미래를 설계하라</li> <li>• Life Pyramid로 구체화 하라</li> <li>• Life Steering Wheel로 밸런스를 잡아라</li> </ul>	
미시적 시간경영	효과성과 시간관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시간을 관리하는 2가지 기준 : 효율성과 효과성</li> <li>• 시간관리 매트릭스 만들고 활용하기</li> </ul>	강의 실습
	실습	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 주간계획 및 일일 계획 작성 실습</li> </ul>	
효율적 시간경영	시간도둑을 찾아라!	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 이상적인 시간 낭비요소 리뷰 및 개선방안 수립</li> </ul>	강의 실습 피드백
	시간창조의 기법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 우선순위에 따른 시간관리법(위임, 거절) 강의</li> </ul>	

# 5. 모듈별 세부내용 – 리더십/조직관리 스킬 향상 모듈군

## ▪ 모듈명 : 인문학에서 배우는 창조 경영 조직 만들기

교육주제	세부내용	방법
인문학은 경쟁력이다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 21세기의 창의성 경쟁의 원천 – 다양성과 유연성</li> <li>• 한편의 영화에서 배우는 다양성과 유연성</li> <li>• 초우량 기업은 인문학을 어떻게 활용하는가 ?</li> </ul>	영화 및 동영상 분석 강의 · 토론
인문학에서 배우는 열정 리더십	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 철학, 영화에서 배우는 삶의 소중함               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 행복의 의미와 조건 / 철학 속에 나타난 인간 존재의 이유와 반성</li> <li>- 명화에서 만나는 열정의 조건</li> </ul> </li> <li>• 실존주의 소설, 미술에서 배우는 도전과 열정의 인간상               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 헤밍웨이의 “노인과 바다” 가 말하는 “패배는 없다”</li> <li>- 빛, 시간 그리고 인상에 도전하는 인상파의 열정</li> </ul> </li> </ul>	동영상분석 명화감상 강의 · 토론
인문학에서 배우는 소통리더십	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소통은 분위기 조성부터 시작이다.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 징비록에서 배우는 현장과의 소통불량의 대가.</li> <li>- 언어의 한계를 말하는 현대철학</li> </ul> </li> <li>• 고정관념 넘어가기.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 작품감상의 유연성을 통해 배우는 고정관념 넘어가기</li> <li>- 고정관념을 넘어서 나타난 경영의 지혜들.</li> </ul> </li> <li>• 심미안으로 내면 들여다 보기               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 세상이 말하는 상징을 이해하고 본질을 이해한다.</li> <li>- 직원의 속내를 이해하는 감성적 소통방법</li> </ul> </li> </ul>	사례분석 미학실습 강의 · 토론
인문학에서 배우는 책임리더십	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 리더는 성패에 대해 책임져라.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 왜 장승업은 피카소가 되지 못했는가 ?</li> <li>- 일리아드와 오디세이가 들려주는 리더십 교훈</li> <li>- ‘칼의 노래’ 에 나타난 이순신의 책임의식</li> </ul> </li> </ul>	사례분석 영화감상 강의 · 토론

# Appendix.

## (주)에이투제트컨설팅 소개

# CEO's Message

저희 AtoZ컨설팅은 고객사 경영성과에 기여하는 경쟁력 있는 HRD파트너가 되고자 고객사에서 필요로 하는 인재육성 솔루션 제공에 최선을 다하고 있습니다.

이를 위해 외부적으로는 글로벌 HRD컨설팅 회사들과 연계하여 글로벌 스탠다드에 맞는 콘텐츠를 제공하고 있으며, 내부적으로는 분야별 경쟁력과 창의성을 갖춘 인력을 보유하여 최상의 서비스를 제공하고 있습니다. 그리고 급격히 변화하는 시대의 흐름에 맞추고자 기존의 콘텐츠를 끊임없이 개선하고 재구성하는 노력 또한 게을리하지 않고 있습니다.

우리의 사명과 존재이유는 바로 '고객의 성공'입니다.  
고객의 성공을 돕기 위해 HR의 A부터 Z까지 책임지겠습니다.

감사합니다.

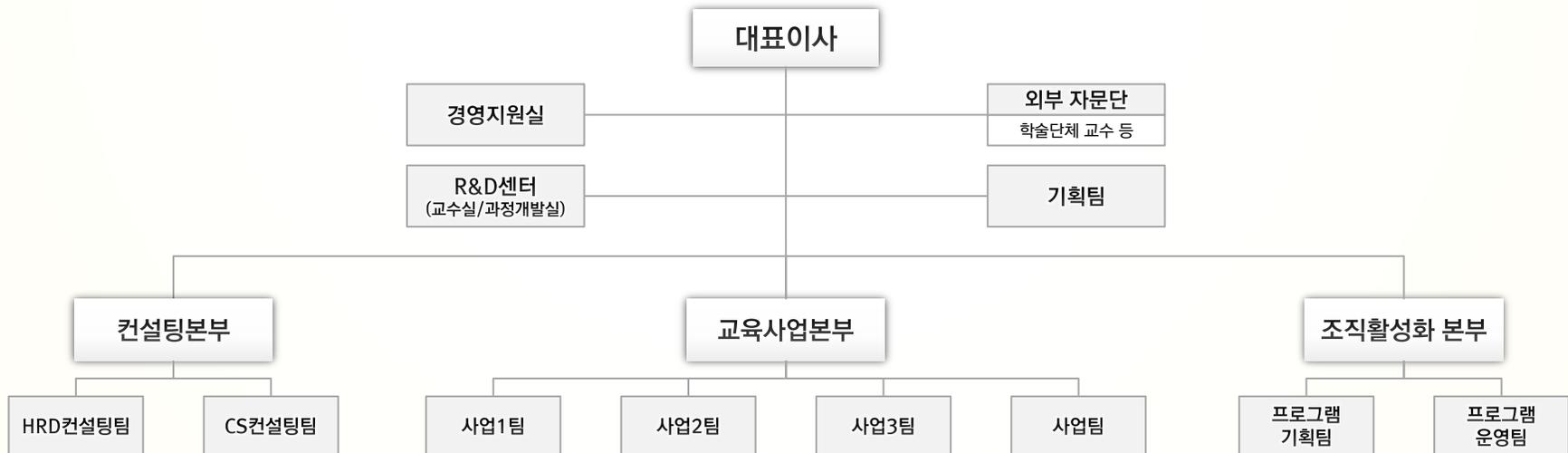


(주)에이투제트컨설팅 대표이사 조한용

# 1. 일반현황

(주)에이투제트컨설팅은 지난 2008년 설립 이후 HRD서비스 부문에서 차별화된 역량을 인정받아 왔으며, 그 결과로 지속적인 성장을 거듭하고 있습니다.

회사명	(주)에이투제트컨설팅	대표자명	조 한 용
설립년월	2008.02 설립		
주요 사업내용	기업 · 공공기관 · 학교 등 교육사업 / HRM · HRD컨설팅 / 출판 등		
소재지	경기도 성남시 분당구 야탑동 342-2 야탑리더스빌딩 410		
연락처	031-702-2869	팩스	031-703-2869
홈페이지	http://www.atozcon.com		
비전	고객에게 필요한 최적의 솔루션을 가장 경쟁력 있게 제공하는 HRD파트너		
핵심가치	Customer Focus   Global Standard   Quality   Teamwork   Professional		



## 2. 주요연혁

(주)에이투제트컨설팅은 지난 2009년 9월 법인 전환 후 안정적 조직기반을 마련하기 시작하였으며, 차별화된 솔루션 개발에 매진한 결과 2010년 이후 고속성장을 거듭하고 있습니다.

08~'09

미래를 꿈꾸다

- > 2008년 2월 설립
- > 2009년 9월 법인전환
- > 신규직원 및 전임교수 채용
- > R&D센터 / 교수실 신설
- > 홉플러스 팀장역량향상 3개 교육과정 개발 및 운영
- > 법무연수원 핵심가치 교육 (Pride way) 과정개발 및 운영

2010

인재를 모으다

- > 신개념 조직활성화 프로그램 F1 스피드웨이 개발
- > 온라인 교육 전문기관 크레듀와 파트너십 체결
- > 중앙공무원교육원 창조역량과정 개발 및 운영
- > 중앙공무원교육원 창조적문제해결과정 개발 및 운영
- > 쌍용자동차 서비스마인드 혁신과정 개발 및 운영
- > BMW CS & Sales 모니터링 & 교육과정 운영
- > 홉플러스 Lean 6 Sigma 도입 컨설팅 및 교육운영

2011

실력을 인정받다

- > 컨설팅 본부 신설
- > 창의 기반 조직활성화 프로그램 3D 도미노 개발
- > AI(Appreciative Inquiry) 기반 교육과정 개발
- > BMW CS & Sales 모니터링 & 교육 2년 연속 운영
- > 아워홈 외식사업부 HR컨설팅 프로젝트 수행
- > 가톨릭중앙의료원(CMC) 핵심가치 및 이념교육 과정개발 및 사내강사양성 프로젝트 수행

2012

가치를 창조하다

- > 켈블렌차트社 Situational Leadership II 판매 파트너십 체결
- > 감정노동자 치유를 위한 마이치유 프로그램 개발
- > 평생교육시설 인 지정
- > 조직문화 진단 툴 ACC, 리더십 진단 툴 EoL 개발
- > 온라인 역량진단 웹사이트 개발 & 서비스 시작
- > 고객만족을 위한 AtoZ컨설팅 CS현장 제정

2013

안정화를 이룩하다

- > 성과요소진단 툴 6-FAIR 개발
- > 시나리오 플래닝 워크샵 과정 개발
- > 인문학에서 배우는 리더십 과정 개발
- > Delivery the Difference 과정 개발
- > 힐링 스테이션 과정 개발
- > 인적자원개발 컨퍼런스 참여
- > Dream Writer 서적 출판 & 공개 세미나 개최

# 3. 사업영역

(주)에이투제트컨설팅은 다음과 같은 2개 부문, 6개 영역에 걸쳐 사업을 전개하고 있으며, 각 고객에게 가장 최적화된 서비스를 커스터마이징하여 제공하고 있습니다.

## 컨설팅 부문

### 1 HR Consulting

- HR시스템 개발
- 역량모델링
- HRD전략수립
- 교육체계수립
- 교육계획수립

### 2 Diagnosis

- 조직문제 진단
- 개인역량 진단
- 인성·적성 평가
- 고객사 맞춤형 진단툴 개발 및 공급

### 3 Service Consulting

- 서비스 모니터링
- 서비스 체계수립
- 서비스 매뉴얼 개발

## 컨텐츠 제공 및 강사파견 부문

### 4 맞춤형 교육프로그램 개발 및 공급

- 고객사 니즈반영 맞춤형 교육과정 설계 및 개발

### 6 해외연수

- 주제별 해외연수 프로그램 제공

### 5 표준 교육프로그램 개발 및 공급

- 리더십 교육
- 비즈니스 스킬 교육
- 조직활성화 교육
- 경영 시뮬레이션 교육
- 기타 세일즈, 판매, CS, 유통, 생산품질 등 직무교육

# 4. 경영가치

(주)에이투제트컨설팅은 고객사의 성과향상에 기여하는 것을 그 존재목적으로 하고 있으며, 이를 위해 비전과 목표를 체계화하고 있습니다. 또한 비전달성을 위한 행동지침인 핵심가치를 아래와 같이 5가지로 구분·정리하고 있으며, 모든 직원들은 이를 성공의 기준으로 삼고 업무를 수행하고 있습니다.

## 에이투제트컨설팅의 정체성과 DNA



**M** 우리의 존재이유  
Mission

고객사 조직의 인적자원 개발을 통해  
경영성과 향상에 기여한다.

**V** 우리의 목표  
Vision

고객에게 필요한 최적의 솔루션을  
가장 경쟁력 있게 제공하는 HRD 파트너

**V** 지향하는 가치  
Values

Customer Focus	항상 고객의 입장에서 생각하고 행동한다.
Global Standard	글로벌 스탠다드를 지향한다.
Quality	고객에게 최고 품질의 솔루션을 제공한다.
Teamwork	개인보다 팀으로 일한다.
Professional	항상 노력하는 프로가 된다.

# 5. AtoZ만의 차별화된 역량

(주)에이투제트컨설팅은 내적 역량에 있어 다음과 같은 차별점을 가지고 있습니다.



인적자원

## 실력을 검증 받은 강사와 컨설턴트 Professional

- 최고의 강의와 컨설팅을 수행한 경험이 있는 조직구성원



품질

## 끊임 없는 과정 개선과 개발 Innovation

- 정기적으로 강의 분야별 전임/겸임 교수가 모여 R&D센터장 주관 과정 개선 및 신규개발 워크샵 실시

## 철저한 커스터마이징 Customizing

- 교육 전 고객사의 니즈 분석부터 과정 재설계까지, 강의를 담당하는 강사가 직접 참여

## 품질에 대한 신념과 의지 Quality Oriented

- 품질에 대한 보증만이 고객의 만족을 이끌어낸다는 확고한 신념을 전 임직원이 가지고 사업을 전개



비용

## 합리적 비용 Reasonable Costs

- 강사료, 기본 운영비 등을 제외한 모든 부분의 비용을 절감, 높은 품질의 교육서비스를 적정 비용으로 공급

# 6. 글로벌 파트너십

(주)에이투제트컨설팅은 다음과 같은 글로벌 파트너십을 통하여 교육서비스의 글로벌 스탠다드를 지향하고, 세계적으로 검증받은 교육프로그램과 서비스를 한국화(재개발)하여 제공하고 있습니다.

## Leadership

<http://www.kenblanchard.com/>



- 파트너십 체결시기 : 2013년 10월
- 파트너십 주요내용
  - Situational Leadership II 프로그램을 필두로 하여 **켄블랜차드의 모든 리더십 교육 프로그램에 대한 한국 내 공식판매 및 트레이닝 파트너십 체결**

## Assessment

<http://www.linkagekorea.com/>



- 파트너십 체결시기 : 2012년 3월
- 파트너십 주요내용
  - Linkage社의 검증된 글로벌 진단도구인 LAI, C-SAIL, AIM, HiPLAY 등에 대한 한국 내 판매 파트너십 체결



- 파트너십 체결시기 : 2009년 7월
- 파트너십 주요내용
  - **MTI 프로그램의 국내 판매 및 Training 담당**
  - ※MTI는 전 세계 70여개국 이상의 고객들에게 업무역량개발, 조직개발(OD), 변화관리 등과 관련한 차별화된 프로그램을 제공하는 글로벌 컨설팅사임



- 파트너십 체결시기 : 2009년 9월
- 파트너십 주요내용
  - **IOEWU 세일즈 교육프로그램의 국내 판매 및 Training 담당**
  - ※IOEWU는 Smarter Selling의 저자 Keith Dugdale과 David Lambert가 공동개발하여 ASTD에 소개한, 검증된 세일즈 교육 프로그램을 제공하는 세일즈 전문 컨설팅사임

## Performance

<http://http://www.mticonsultancy.com/>

## Sales

<http://www.ioweu.com/>

우리는 고객의 성공을 돕습니다.