

2012년 중소기업컨설팅지원사업
마케팅전문컨설턴트 교육안내

2012. 5

1 배경 및 필요성

- ① 마케팅 컨설팅 전문가 및 기업 현장에서 적용 가능한 실무형 교육 니즈 확대
- ② 기존 마케팅 컨설팅 방법과 차별화 방안 도입을 통한 컨설팅 효과 창출 필요성 대두
- ③ 기업 현장에서의 마케팅 전략의 필요성 확대에 따른 전문컨설턴트 육성 필요성

2 교육 목적

- ① 마케팅 컨설팅 시장 지속 성장에 따른 마케팅 전문컨설턴트 시장 공급의 필요성 확대
- ② 이론적 학습을 지양하고 기업 현장에 적용 가능한 마케팅 전문가 과정 운영을 통한 교육 효과 증진

3 기본 방향

- ① 현장 실무형 마케팅 전문가 과정 운영
- ② 사례 분석을 통한 다양한 컨설팅 기법 제공

4 교육특징

- ① 이론을 바탕으로 기업 현장에서 적용 가능한 실무형 학습법 적용
- ② 중소기업형 마케팅 전략모듈 활용
- ③ 중소기업 마케팅 컨설팅 사례 분석

5 교육개요

① 교육대상

- 경영지도사, 기술지도사 중 관련분야 전문가가 되고자 하는 분
- 마케팅 담당 실무자 및 관심 있으신 분

② 교육일자

- 2012. 6월 28일(목)~ 6월 30일(토) 09:00~18:00

③ 교육방식 : 오프라인 집합교육

④ 교육장소 : 지도사회 교육장 (*붙임 참조)

⑤ 교육인원 : 30명(선착순_신청 및 입금완료 기준)

⑥ 교육시간 : 총 24시간

⑦ 접수기간 및 접수방법

- 접수기간 : 2012. 6. 4(월) ~ 2012. 6.22(금) 18:00
- 인터넷 지도사회 홈페이지(www.kgcca.or.kr) 교육연수 → 교육 일정표 → 교육과정 선택 → 교육신청(회원가입 및 로그인) → 접수 → 카드결제 또는 무통장입금 선택 후 송금

※ 교육신청자 확인을 위해 교육비 납부는 접수 후 3일 이내에 해주시고, 납부마감일은 6월 22일(금)까지

6 교육비 및 납부처

① 수강료 : 290,000원 (본인 부담금: 290,000원 정부 지원금: 290,000원)

| 구 분 | 본인(부담) | 정부지원 | 계 |
|-------|--------------|--------------|---------------|
| 금액(원) | 290,000(50%) | 290,000(50%) | 580,000(100%) |

② 입금은행 계좌번호 : 국민은행 070-01-0384-069 (사)한국경영기술지도사회

7 참가 신청 및 문의

(사)한국경영기술지도사회 교육연수팀 윤지혜 연구원 (Tel:02-569-2599 ,fax:02-568-0894)

8 교육 수료자 혜택

- ① 교육이수자 수료증 발급
- ② 교재 및 중식제공

붙임 : 1. 일정별 세부프로그램 1부
2. 강의장 약도 1부

(붙임 1)

마케팅전문컨설턴트 교육일정

| 교육일정 | 교육과목 | 세부 교육내용 | 비고 |
|--------------|-----------|---|---------------|
| Day 1 | | | |
| 1H | 마케팅환경의 이해 | -마케팅 환경 전반에 대한 이해와 활용도 | 특강 |
| 1H | 거시환경분석 | -PEST분석을 통한 거시환경의 이해와 마케팅 접근 | 강의 |
| 2H | 산업환경 분석실무 | -산업환경의 이해와 접근방법 -산업환경 분석틀 사용방법 -산업환경의 트렌드와 분석기법 활용 -산업환경 사례분석 실무 | 강의 및 사례연구 워크숍 |
| 2H | 경쟁환경분석 | -경쟁사분석 프로세스 -경쟁사분석을 통한 기업 적용방법 -경쟁사분석 활용 실무 | 워크숍 |
| 1H | 소비자분석 방법 | -컨설팅 시장에서 활용 가능한 소비자 분석방법 | 강의 |
| 1H | 정성적 소비자분석 | -FGI 등 정성적분석 기법활용 | 실무 |
| Day 2 | | | |
| 2H | 설문지작성실무 | -설문지 작성방법 실무 -설문지코딩 및 데이터값 방법실무 -보고서 작성실무 | 강의 및 사례연구 |
| 2H | 내부역량분석 | -내부역량분석 프로세스와 기법 -내부역량 분석틀 활용도 | 강의 및 사례연구 |
| 1H | SWOT분석 | -시장의 기회/위협 요인 -수지업체의 강점/약점 도출 실무 | 강의 |
| 1H | STP전략 | -STP란 무엇이며 활용도 | 강의 |
| 2H | STP전략실무 | -시장세분화, 타겟팅, 포지셔닝 방법실무 | 강의 및 사례연구 |
| Day 3 | | | |
| 2H | 제품화 전략 | -제품화 전략방안 -제품의 수직화/계열화 방안 | 강의 및 사례연구 |
| 2H | 가격 전략 | -가격화 전략요소 -가격화 전략방안 수립 | 강의 및 사례연구 |
| 2H | SNS 전략 | -SNS 소셜마케팅의 이해 -SNS 소셜마케팅 활용방법 | 강의 및 사례연구 |
| 2H | 프로모션 전략 | -프로모션의 운영방안 | 강의 및 사례연구 |

