

김철수 소장의 대표 강의 안내

김철수 생각경영연구소장

010-3016-0479

vitaminq42@gmail.com



김철수 강사 세부 프로필



성명	김 철 수	생년	1974년
연락처	010-3016-0479	이메일	vitaminq42@gmail.com
직업	생각경영연구소장 겸 비타민큐 대표	학력	한양대 국문학 학사

주요경력	<ul style="list-style-type: none"> ■ 프리첼 아이템사업부장(음악, 스킨, 아바타, 운세 등 유료 서비스 총괄 및 신규 유료 서비스 개발 담당) ■ 코오롱그룹 팀장 이상 3,000명 대상으로 발간한 'Industry 4.0 동향보고서(AI, IoT, Cloud, Bigdata, Mobile)' 편집장 ■ 코오롱베니트(주) 신사업TF 신사업 담당 차장(그룹 모바일, 스마트홈, 그린IT TFT 소속) 및 전략사업본부 기획/마케팅유닛장 ■ 알리 인공지능 대화 서비스 기획팀장 ■ (재)기후변화센터 기후에너지신사업지원단장 ■ (사)한국환경기술인협회 기술부회장 ■ 기후에너지스타트업포럼, 스타트업조직문화포럼, 비영리틀포럼 운영 ■ 엑스퍼트컨설팅, PSI컨설팅 파트너 강사 	
강의주제	<ul style="list-style-type: none"> ■ [생각력] 생각경영법, 리더의 생각법, 4차산업혁명시대의 4차원 생각법, 창의적 전략을 만드는 생각의 기술 등 ■ [기획력] 신상품 기획 해커톤, 신사업 기획, 신제품 개발, 논리 사이클 활용 제안서 작성 기술, 팀장을 위한 보고서 검토 기술 등 ■ [미래혁신] 서울혁신투어, 4차산업혁명과 우리의 길, HRD의 미래, 빅데이터에 의미 찾기, 인공지능 활용, 6 Spaces Innovation, 통일과 4차산업혁명, 기후변화와 미세먼지로 바뀌는 산업지형, Industry 4.0 전문가 과정, TechKnowledge 4.0, 전략 4.0 등 	
저서	<ul style="list-style-type: none"> ■ 생각경영법 - 개인과 조직의 진짜 생각법, 플랜비디자인, 2018.4.1 ■ 강의 액티비티 개발 사례 20, 김철수생각경영연구소, 2018.3.1 ■ 보고서 검토 기술, 비타민큐, 2017.1 ■ 싸이월드는 과연 다음을 넘어섰을까?, 길벗, 2004.8 	
강의실적	<p>LG유플러스, 위메프, 대전테크노파크, 하나금융투자, GS칼텍스, 포스코, 한국수자원공사, 현대오트모터, 코오롱, 다우기술, 위메프, 베스트텍, 코오롱패션산업연구원, 비즈델리, 한국정보화진흥원, 한국에너지공단, 한국환경산업기술원, 한국자동차제조협회, 한국석유화학협회 등</p>	

대표 강의 목록

특강 - 생각력, 조직문화, 4차산업혁명, 스타트업

1. 리더십 - 리더의 생각법(24H)
2. 문서력 - 팀장을 위한 보고서 검토 기술(8H)
3. 기획력 - 신상품 기획 해커톤, 신기해!(16H)
4. 창의력 - 창의적 전략을 만드는 생각의 기술(8H)
5. 제안력 - 대기업/공공 대상 전략적 제안서 작성(16H)
6. 혁신 - 서울 혁신투어(1박2일)
7. HRD - 강의 액티비티 개발 워크숍(16H)

특강 목록

분야	특강명	주요 내용	시간	대상
생각력	리더의 생각은 달라야 한다, 리더의 생각법	생각의 원리와 생각의 종류, 리더에게 필요한 12가지 생각법과 생각의 공식	2h	과장급 이상
	신입사원의 위대한 생각법	생각의 원리와 생각의 종류, 신입사원에게 필요한 4가지 생각법과 생각의 공식	2h	신입사원
	생각하는 자녀를 만드는 부모의 생각법	생각의 원리와 생각의 종류, 자녀의 생각법과 부모의 생각법 차이, 자녀의 생각력을 키우는 법	2h	학부모 직원
조직문화	내가 만드는 조직문화	조직문화의 생산자는 팀장, 구글이 찾은 팀 성과의 비밀, 팀 문화 만들기	2h	부서장
	창의적 조직문화	신사업/신제품/개선제안이 활발한 조직의 비밀, 조직의 창의력을 활성화하는 법	2h	전 임직원
	대기업의 스타트업 조직문화 활용	대기업이 모르는 스타트업의 조직문화 비밀, 스타트업 조직문화를 대기업에 심는 방법	2h	HR 담당자, 부서장
4차산업혁명	4차산업혁명과 우리 조직의 대응	4차산업혁명의 핵심 a-ICBM 이해, Industry 4.0의 진정한 의미, 기업과 조직의 대응 전략	2h	전 임직원
	6 Spaces Innovation	6가지 공간의 혁신(House, Office, Hotel, Shop, Street, Car)과 대응 전략	2h	전 임직원
	Innovation? Outnovation!	내부 혁신을 넘어 생태계를 혁신하는 Outnovation 개념, 생태계 혁신 방법	2h	전 임직원
	HRD 테크놀로지	HRD의 과거의 미래를 인문과학과 Tech/Knowledge로 분석하고 전망	2h	HR 담당자
스타트업	화성에서 온 대기업, 금성에서 온 스타트업 1	대기업에 사업제안을 하는 스타트업이 반드시 알아야 할 대기업 문화와 프로세스	2h	스타트업 임직원
	화성에서 온 대기업, 금성에서 온 스타트업 2	스타트업 비즈니스를 하려는 대기업이 반드시 알아야 할 스타트업 문화와 프로세스	2h	대기업/공공 임직원
	스타트업 사업제안서 작성	스타트업이 사업제안서 작성 시 알아야 할 제안 전략과 방법	2h	스타트업 임직원
	스타트업 HRD	스타트업 CEO와 직원이 반드시 받아야 할 교육, 학습조직 만들기, 스타트업에서 배우고 성장하는 방법	2h	스타트업 임직원

1. 리더십 - 리더의 생각법(24H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
리더의 생각법	핵심인재, 팀장, 임원, CEO	24H	생각력	강의 50%, 실습 50%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 모든 직무역량의 기본인 생각력의 원리와 생각의 4종류를 이해 비즈니스 업무에 따라 적합한 생각법을 발휘하고 업무의 속도를 향상 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 2H 특강: <생각경영법> 핵심 내용, 또는 각 모듈로 특강 가능 8H 과정: 주니어/시니어/리더 등 직급 별로 1일 강의 가능 12주/12개월 과정: 주1회, 또는 월1회 2시간씩(야간 포함) 진행 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> <생각경영법> 저자가 직접 강의 강의, 토론, 액티비티, 게임으로 활기차게 진행 			

과정 컨셉	아젠다																																											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>모듈</th> <th>주요 내용</th> <th>시간(H)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">상</td> <td>발상 - 리더가 생각을 시작하는 법</td> <td>• 생각이 일어나는 원리, 보통 직원의 감상법과 착상법, 리더의 연상법과 구상법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>상상 - 핵심을 찾는 4차원 생각법</td> <td>• 상상의 본질과 4차원 생각법, 상상이 창조를 만드는 원리</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>이상 - 이상적인 팀을 만드는 법</td> <td>• 이상적인 조직을 만드는 시도, 프레드릭 라루의 6가지 조직, 생각하고 말하는 조직</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">사</td> <td>사고 - 생각하는 직원을 만드는 법</td> <td>• 조선시대 경연의 비밀, 토론하고 논쟁하는 조직을 만드는 강론법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>사색 - 비즈니스의 이치를 아는 법</td> <td>• 사색에 검색할 색을 쓰는 이유, 사색하지 않으면 비즈니스도 없다, 비즈니스 사색법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>사유 - 가치를 찾는 사유법</td> <td>• 직급이 높을수록 사색하는 이유, 회사의 가치관을 만드는 법, 팀의 철학을 만드는 법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">념</td> <td>잡념 - 직원의 생산성을 높이는 법</td> <td>• 잡념을 4가지로 나누어 단념하고 방념하고 집념하고 전념하게 하는 법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>개념 - 신사업을 시작하는 법</td> <td>• 모든 비즈니스의 시작, 개념을 잡는 방법, 개념 없는 직원에게 개념 심는 법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>관념 - 고정관념을 활용하는 법</td> <td>• 비즈니스의 목적은 고정관념을 만드는 것, 조직과 비즈니스에 고정관념을 활용하는 법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">려</td> <td>우려 - 조직을 활성화하는 법</td> <td>• 우가 수와 환이 되기 전에 우려하라, 근심과 걱정을 줄이는 법, 걱정을 활용하는 법</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>배려 - 업을 재정의하는 법</td> <td>• 배려의 진짜 의미, 홀라크라시와 코엑스 별마당 도서관의 공통점, 업의 재정의</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>무려 - 미래 비즈니스를 만드는 법</td> <td>• 인공지능이 인간을 뛰어넘는 방법, 골리앗 경쟁사와 싸워 이기는 방법</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	모듈	주요 내용	시간(H)	상	발상 - 리더가 생각을 시작하는 법	• 생각이 일어나는 원리, 보통 직원의 감상법과 착상법, 리더의 연상법과 구상법	2	상상 - 핵심을 찾는 4차원 생각법	• 상상의 본질과 4차원 생각법, 상상이 창조를 만드는 원리	2	이상 - 이상적인 팀을 만드는 법	• 이상적인 조직을 만드는 시도, 프레드릭 라루의 6가지 조직, 생각하고 말하는 조직	2	사	사고 - 생각하는 직원을 만드는 법	• 조선시대 경연의 비밀, 토론하고 논쟁하는 조직을 만드는 강론법	2	사색 - 비즈니스의 이치를 아는 법	• 사색에 검색할 색을 쓰는 이유, 사색하지 않으면 비즈니스도 없다, 비즈니스 사색법	2	사유 - 가치를 찾는 사유법	• 직급이 높을수록 사색하는 이유, 회사의 가치관을 만드는 법, 팀의 철학을 만드는 법	2	념	잡념 - 직원의 생산성을 높이는 법	• 잡념을 4가지로 나누어 단념하고 방념하고 집념하고 전념하게 하는 법	2	개념 - 신사업을 시작하는 법	• 모든 비즈니스의 시작, 개념을 잡는 방법, 개념 없는 직원에게 개념 심는 법	2	관념 - 고정관념을 활용하는 법	• 비즈니스의 목적은 고정관념을 만드는 것, 조직과 비즈니스에 고정관념을 활용하는 법	2	려	우려 - 조직을 활성화하는 법	• 우가 수와 환이 되기 전에 우려하라, 근심과 걱정을 줄이는 법, 걱정을 활용하는 법	2	배려 - 업을 재정의하는 법	• 배려의 진짜 의미, 홀라크라시와 코엑스 별마당 도서관의 공통점, 업의 재정의	2	무려 - 미래 비즈니스를 만드는 법	• 인공지능이 인간을 뛰어넘는 방법, 골리앗 경쟁사와 싸워 이기는 방법	2
모듈	주요 내용	시간(H)																																										
상	발상 - 리더가 생각을 시작하는 법	• 생각이 일어나는 원리, 보통 직원의 감상법과 착상법, 리더의 연상법과 구상법	2																																									
	상상 - 핵심을 찾는 4차원 생각법	• 상상의 본질과 4차원 생각법, 상상이 창조를 만드는 원리	2																																									
	이상 - 이상적인 팀을 만드는 법	• 이상적인 조직을 만드는 시도, 프레드릭 라루의 6가지 조직, 생각하고 말하는 조직	2																																									
사	사고 - 생각하는 직원을 만드는 법	• 조선시대 경연의 비밀, 토론하고 논쟁하는 조직을 만드는 강론법	2																																									
	사색 - 비즈니스의 이치를 아는 법	• 사색에 검색할 색을 쓰는 이유, 사색하지 않으면 비즈니스도 없다, 비즈니스 사색법	2																																									
	사유 - 가치를 찾는 사유법	• 직급이 높을수록 사색하는 이유, 회사의 가치관을 만드는 법, 팀의 철학을 만드는 법	2																																									
념	잡념 - 직원의 생산성을 높이는 법	• 잡념을 4가지로 나누어 단념하고 방념하고 집념하고 전념하게 하는 법	2																																									
	개념 - 신사업을 시작하는 법	• 모든 비즈니스의 시작, 개념을 잡는 방법, 개념 없는 직원에게 개념 심는 법	2																																									
	관념 - 고정관념을 활용하는 법	• 비즈니스의 목적은 고정관념을 만드는 것, 조직과 비즈니스에 고정관념을 활용하는 법	2																																									
려	우려 - 조직을 활성화하는 법	• 우가 수와 환이 되기 전에 우려하라, 근심과 걱정을 줄이는 법, 걱정을 활용하는 법	2																																									
	배려 - 업을 재정의하는 법	• 배려의 진짜 의미, 홀라크라시와 코엑스 별마당 도서관의 공통점, 업의 재정의	2																																									
	무려 - 미래 비즈니스를 만드는 법	• 인공지능이 인간을 뛰어넘는 방법, 골리앗 경쟁사와 싸워 이기는 방법	2																																									

2. 문서력 – 팀장을 위한 보고서 검토 기술(8H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
팀장을 위한 보고서 검토 기술	대기업 보직자	8H	보고서 검토력, 의사결정력	강의 50%, 실습 50%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 대기업 보직자에게 필요한 보고서 검토 능력을 배양 대기업 보직자가 부서원의 보고력을 향상할 방법을 터득 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 팀장 리더십 과정에 모듈로 삽입 가능(2~8시간) 시니어(과장~부장) 대상 비즈니스 문서 작성 고급 버전으로 진행 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> <보고서 검토 기술> 저자가 직접 강의 현업에서 실제 적용하고 반영할 수 있는 보고서 검토 노하우 중심 			

과정 컨셉	아젠다		
<p>팀장의 보고서 검토 기술</p> <p>①팀원의 논리를 검증한다</p> <p>②상사의 입장을 반영한다.</p> <p>③상사에게 자주 보고한다.</p> <p>④팀원의 보고력을 키운다</p>	모듈	주요 내용	시간(H)
	보고서 검토 기술 1 팀원의 논리 검증	<ul style="list-style-type: none"> 보고서의 논리 구조와 4가지 요소 자료 – 자료가 정확하고 적절한지 검증하라 사실 – 사실이 진짜 사실인지 검증하라 판단 – 판단 기준을 상사가 인정할지 검증하라 주장 – 상사가 수용 가능한 주장인지 검증하라 	2
	보고서 검토 기술 2 상사의 입장 반영	<ul style="list-style-type: none"> 상사가 말 못하는 9가지 입장 개인적 상황 – 상사가 일하고 싶을 때 보고한다 조직적 상황 – 상사가 새로운 것을 원할 때 보고한다 관계적 상황 – 상사가 힘이 있을 때 보고한다 	2
	보고서 검토 기술 3 상사에게 자주 보고	<ul style="list-style-type: none"> 우리가 잘못 배운 3가지 원칙 보고서의 종류와 내용에 따라 분량을 정한다 상사의 지식을 따져 순서를 정한다 자주 보고하여 완성도를 높인다 	2
보고서 검토 기술 4 팀원의 보고력 향상	<ul style="list-style-type: none"> 팀원의 보고력을 높이는 6가지 능력 문해력 – 지시를 정확히 해석하는 능력 조사력 – 가설을 세워서 적절한 자료를 찾는 능력 분석력 – 자료에서 사실을 도출하는 능력 기획력 – 사실을 판단하고 주장을 만드는 능력 표현력 – 내용에 적합한 형식으로 보고서를 쓰는 능력 전달력 – 상사가 이해하고 의사결정할 수 있게 설명하는 능력 	2	

3. 기획력 - 신상품 기획 해커톤, 신기해(16H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
신상품 기획 해커톤, 신기해!	전 임직원	16H	신상품 기획력	강의 10%, 실습 90%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 신상품 기획의 '죽음의 계곡'을 살아서 넘는 방법을 체득 현업에서 신상품을 기획하는 현실적인 프로세스와 요령을 터득 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 24~40H 과정으로 확대 가능: 신상품 기획론(4H), 스타트업 방법론(4H), 사내 신상품 기획 문화 조성(4H), 신상품 기획력 향상(8H), 기획서 작성 및 검토(8H) 등 모듈 추가 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> 실습 90%로 구성하여 학습자가 신상품 기획 실전 경험을 획득 고전 기획론과 스타트업 방법론을 접목하여 대기업에 적합한 모델 제시 			

과정 컨셉	아젠다															
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>모듈</th> <th>주요 내용</th> <th>시간(H)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hack the Idea</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 아이디어 발굴 - 머릿속에서 신상품 아이디어 꺼내기 : [즉석 피칭]으로 누구나 갖고 있는 신상품 아이디어 말하기 : 아이디어를 [롤링스피치]로 구체화하고, [종이접기]로 객관화하기 컨셉 개발 - 신상품 아이디어 구체화 및 팀 구성 : 아이디어 컨셉을 정하고 아이디어 명세서 작성하기 : [페일랩]으로 아이디어 설명 및 신상품기획팀 구성 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Hack the Company</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 타당성 검토 - 사내에서 신상품 기획 기회 얻기 : [신과 함께]로 회사가 신상품을 출시해야 하는 7가지 이유 찾기 Why we? Why now? Why doesn't they? If we don't? Can we? better? Who lead? : [모의 투심] 회사가 신상품을 출시해야 하는 각각의 이유에 대해 다른 팀이 모의 투자심의위원회를 열어 토론하여 평가하기 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Hack the Buyer</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 가치 제안 - 값이 수용할 수밖에 없는 가치 제안하기 : [리버스 마인드맵]으로 고객사 담당자, 의사결정자, 사내 사용자, 사외 사용자의 니즈, 입장, 상관관계 분석하여 핵심 찾아내기 : [여섯 색깔 제안]으로 상품성 높이기 Bundle, Unbundle, Make a Team Speed, Low Cost, Make your Own </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Hack the Market</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> B2B 시장 확대 - 리피터블(Repeatable) & 스케일러블(Scalable) : [MVP(Minimum Viable Process) 만들기]로 리피터블 할 수 있는 상품 딜리버리 프로세스 만들기 : [생태계 맵]으로 스케일러블 할 수 있는 생태계 구상하기 신상품 ABCD 기획서 작성/발표 : Attraction, Benefit, Customer, Delivery 작성 및 발표 </td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>	모듈	주요 내용	시간(H)	Hack the Idea	<ul style="list-style-type: none"> 아이디어 발굴 - 머릿속에서 신상품 아이디어 꺼내기 : [즉석 피칭]으로 누구나 갖고 있는 신상품 아이디어 말하기 : 아이디어를 [롤링스피치]로 구체화하고, [종이접기]로 객관화하기 컨셉 개발 - 신상품 아이디어 구체화 및 팀 구성 : 아이디어 컨셉을 정하고 아이디어 명세서 작성하기 : [페일랩]으로 아이디어 설명 및 신상품기획팀 구성 	4	Hack the Company	<ul style="list-style-type: none"> 타당성 검토 - 사내에서 신상품 기획 기회 얻기 : [신과 함께]로 회사가 신상품을 출시해야 하는 7가지 이유 찾기 Why we? Why now? Why doesn't they? If we don't? Can we? better? Who lead? : [모의 투심] 회사가 신상품을 출시해야 하는 각각의 이유에 대해 다른 팀이 모의 투자심의위원회를 열어 토론하여 평가하기 	4	Hack the Buyer	<ul style="list-style-type: none"> 가치 제안 - 값이 수용할 수밖에 없는 가치 제안하기 : [리버스 마인드맵]으로 고객사 담당자, 의사결정자, 사내 사용자, 사외 사용자의 니즈, 입장, 상관관계 분석하여 핵심 찾아내기 : [여섯 색깔 제안]으로 상품성 높이기 Bundle, Unbundle, Make a Team Speed, Low Cost, Make your Own 	4	Hack the Market	<ul style="list-style-type: none"> B2B 시장 확대 - 리피터블(Repeatable) & 스케일러블(Scalable) : [MVP(Minimum Viable Process) 만들기]로 리피터블 할 수 있는 상품 딜리버리 프로세스 만들기 : [생태계 맵]으로 스케일러블 할 수 있는 생태계 구상하기 신상품 ABCD 기획서 작성/발표 : Attraction, Benefit, Customer, Delivery 작성 및 발표 	4
모듈	주요 내용	시간(H)														
Hack the Idea	<ul style="list-style-type: none"> 아이디어 발굴 - 머릿속에서 신상품 아이디어 꺼내기 : [즉석 피칭]으로 누구나 갖고 있는 신상품 아이디어 말하기 : 아이디어를 [롤링스피치]로 구체화하고, [종이접기]로 객관화하기 컨셉 개발 - 신상품 아이디어 구체화 및 팀 구성 : 아이디어 컨셉을 정하고 아이디어 명세서 작성하기 : [페일랩]으로 아이디어 설명 및 신상품기획팀 구성 	4														
Hack the Company	<ul style="list-style-type: none"> 타당성 검토 - 사내에서 신상품 기획 기회 얻기 : [신과 함께]로 회사가 신상품을 출시해야 하는 7가지 이유 찾기 Why we? Why now? Why doesn't they? If we don't? Can we? better? Who lead? : [모의 투심] 회사가 신상품을 출시해야 하는 각각의 이유에 대해 다른 팀이 모의 투자심의위원회를 열어 토론하여 평가하기 	4														
Hack the Buyer	<ul style="list-style-type: none"> 가치 제안 - 값이 수용할 수밖에 없는 가치 제안하기 : [리버스 마인드맵]으로 고객사 담당자, 의사결정자, 사내 사용자, 사외 사용자의 니즈, 입장, 상관관계 분석하여 핵심 찾아내기 : [여섯 색깔 제안]으로 상품성 높이기 Bundle, Unbundle, Make a Team Speed, Low Cost, Make your Own 	4														
Hack the Market	<ul style="list-style-type: none"> B2B 시장 확대 - 리피터블(Repeatable) & 스케일러블(Scalable) : [MVP(Minimum Viable Process) 만들기]로 리피터블 할 수 있는 상품 딜리버리 프로세스 만들기 : [생태계 맵]으로 스케일러블 할 수 있는 생태계 구상하기 신상품 ABCD 기획서 작성/발표 : Attraction, Benefit, Customer, Delivery 작성 및 발표 	4														

4. 창의력 - 창의적 전략을 만드는 생각의 기술(8H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
창의적 전략을 만드는 생각의 기술	전 임직원	8H	창의력, 전략적 사고	강의 50%, 실습 50%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 머릿속에서 창의적 생각을 폭넓게 꺼내고 체계적으로 이론화 단순한 생각을 깊이 있는 전략으로 바꾸고 설득력을 확보 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 창의 4시간, 전략 4시간 등 4시간 과정으로 구성 가능 신입사원 ~ 임원까지 맞춤형 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> <생각경영법> 저자가 직접 강의 강의, 토론, 액티비티, 게임으로 활기차게 진행 			

과정 컨셉				아젠다		
1차원	2차원	3차원	4차원	모듈	주요 내용	시간(H)
A B	B A C D		A B C D	생각의 원리와 생각하는 법	<ul style="list-style-type: none"> 과정 및 강사 소개 / Thinking Breaking & Team Building 인공지능 시대, 생각이 생산성이다 <ul style="list-style-type: none"> - 로또출서기로 생각의 중요성 인식 - 인간과 조비의 차이, 인공지능과 사람의 차이, 창의적인 사람의 특징 생각의 4종류와 12가지 생각법 <ul style="list-style-type: none"> - 퍼뜩 떠오르는 생각, 곰곰이 따지는 생각, 맴돌아 떠도는 생각, 호랑이가 짖누르는 생각(발상, 상상, 이상, 사고, 사색, 사유, 잡념, 개념, 전념, 우려, 배려, 무려) 	2
답이 여기 있다	답이 근처에 있다	답이 속에 있다	답이 다가온다		창의적 생각을 만드는 기술	<ul style="list-style-type: none"> '생각나다'와 '생각하다'의 차이 이해 요즘 머릿속에 떠오르는 생각을 생각의 2by2 매트릭스로 작성하고 토론 상기법(감상, 착상)과 발상법(연상, 구상) 이해 감상법: 감→정→인→식의 원리를 이해하고 오감 글쓰기와 이모티콘 게임 실습 착상법: 아르키메데스 사례로 착상의 원리를 이해하고 착상을 돕는 롤링스피치 실습 연상법: 발산형 연상과 수렴형 연상을 이해하고 발상게임과 리버스 마인드맵 실습 구상법: 분류, 분석, 구상의 차이와 관계를 이해하고 IF This Then That 구상법 실습
What	How	Why	When	전략적으로 생각하는 기술		<ul style="list-style-type: none"> 인공지능이 상상하는 방법을 알파고와 리브라투스로 이해 완전정보 일대일 게임과 불완전정보 다대다 게임의 차이와 인간의 상상력 이해 구글이 만드는, 상상하고 계획하는 인공지능 이해와 개구리워킹 실습 상상의 정확한 의미를 이해하고 구상법과 추상화 그리기 실습(몽타주, 난산장고사, 달) 상상을 만드는 다차원 생각 이해와 차원 글쓰기 실습 상상을 만드는 조직의 힘과 창조를 만드는 나의 힘 이해
정확하고 간결한 표현	객관적인 기준 설정과 분석	본질 규명과 실행 가능한 주장	트렌드 파악과 현상 진단			
문제해결 능력이 부족하니 문제해결 교육을 하자	문제해결 능력이 부족한 직원을 4유형으로 나눠서 따로 교육하자	문제해결 역량이 발휘 안 되는 이유는 생각력이 부족하기 때문이니 생각력을 교육하자	4차 산업혁명 시대에 필요한 것은 문제발견 능력이니 문제발견 능력을 교육하자			

5. 제안력 – 대기업/공공 대상 전략적 제안서 작성(16H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
대기업/공공 대상 전략적 제안서 작성	제안 PM, 영업/세일즈맨, 기획자, 컨설턴트	16H	제안력	강의 50%, 실습 50%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 고객 관점의 제안서 작성을 위한 논리적, 전략적 제안서 작성법 체득 논리 사이클을 활용한 제안서 작성 기술 터득 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 현업의 최근 중요 RFP를 사례로 전체 과정을 진행하여 제안서 작성까지 완료하는 프로젝트형 교육 가능(프로젝트 규모에 따라 3~10일)
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> 고객 요구에서 제안까지 전체 과정의 일관된 논리를 교육 전략적 제안과 현업 적용이 가능하게 과정 구성 			

과정 컨셉	아젠다															
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>모듈</th> <th>주요 내용</th> <th>시간(H)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>문제 인식</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 문제 정의와 영향 추정 문제를 어떻게 인식할 것인가 문제 인식과 배경의 관계 의사결정 방법론 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>목표 설정</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 목적과 목표 목적에서 목표를 추출하는 법 목표의 타당성 검증 목표 설정 시 유의점 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>전략 기획</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 제약 정의 제약을 극복하는 방법 전략을 기획하는 방법 방안 검토와 계획 검토 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>제안서 작성</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 제안서의 맥락 간결하고 명확한 제안서 고객의 입장을 반영한 제안서 </td> <td>4</td> </tr> </tbody> </table>	모듈	주요 내용	시간(H)	문제 인식	<ul style="list-style-type: none"> 문제 정의와 영향 추정 문제를 어떻게 인식할 것인가 문제 인식과 배경의 관계 의사결정 방법론 	4	목표 설정	<ul style="list-style-type: none"> 목적과 목표 목적에서 목표를 추출하는 법 목표의 타당성 검증 목표 설정 시 유의점 	4	전략 기획	<ul style="list-style-type: none"> 제약 정의 제약을 극복하는 방법 전략을 기획하는 방법 방안 검토와 계획 검토 	4	제안서 작성	<ul style="list-style-type: none"> 제안서의 맥락 간결하고 명확한 제안서 고객의 입장을 반영한 제안서 	4
모듈	주요 내용	시간(H)														
문제 인식	<ul style="list-style-type: none"> 문제 정의와 영향 추정 문제를 어떻게 인식할 것인가 문제 인식과 배경의 관계 의사결정 방법론 	4														
목표 설정	<ul style="list-style-type: none"> 목적과 목표 목적에서 목표를 추출하는 법 목표의 타당성 검증 목표 설정 시 유의점 	4														
전략 기획	<ul style="list-style-type: none"> 제약 정의 제약을 극복하는 방법 전략을 기획하는 방법 방안 검토와 계획 검토 	4														
제안서 작성	<ul style="list-style-type: none"> 제안서의 맥락 간결하고 명확한 제안서 고객의 입장을 반영한 제안서 	4														

6. 혁신 – 서울 혁신투어(1박2일)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
서울 혁신투어	지방 기업/기관 핵심인재	1박2일	혁신력, 창의력	강의 20%, 실습 80%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> 여러 혁신 현장을 찾아가 혁신의 DNA를 몸으로 터득 혁신의 원천을 스스로 찾아내고 체득 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> 고객사 요구에 맞게 혁신 스팟을 재구성하여 교육 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> 국내 최초로 혁신 현장을 찾아가서 혁신가를 만나고 혁신력을 키우는 교육 고객사 혁신 요구에 맞게 커스터마이징 가능 			

과정 컨셉	아젠다																					
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Move 여러 혁신 현장을 직접 방문하는 '움직이는 교육'</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Meet 혁신가의 이야기를 생생하게 듣는 '만나는 교육'</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Make 혁신의 원천을 스스로 '찾는 교육'</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Building 서울 혁신파크 사회 문제를 해결하는 혁신가들이 한곳에 모이면 무슨 일이 생기는가?</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>House 제로에너지주택 에너지를 만드는 집은 우리 일상에 어떤 비즈니스 기회를 만드는가?</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Street 익선동한옥마을 몇몇 젊은 창업가가 만든 (주)익선다다는 어떻게 익선동을 변화시켰나?</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>Factory 동대문시장 위기 때마다 혁신을 거듭한 동대문시장의 생태력은 어디서 비롯하는가?</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Shop 별마당도서관 신세계는 국내 최대 지하도시에 왜 무료 도서관을 만들었는가?</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Office 위워크 공유사무실은 어떻게 혁신적인 아이디어를 만들어내는가?</p> </div> </div>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>모듈</th> <th>주요 내용</th> <th>시간</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>서울혁신파크</td> <td>• 사회 문제를 해결하는 혁신가들이 한곳에 모이면 무슨 일이 생기는가?</td> <td>10~13</td> </tr> <tr> <td>제로에너지주택</td> <td>• 에너지를 만드는 집은 우리 일상에 어떤 비즈니스 기회를 만드는가?</td> <td>14~17</td> </tr> <tr> <td>익선동한옥마을</td> <td>• 몇몇 젊은 창업가가 만든 (주)익선다다는 어떻게 익선동을 변화시켰나?</td> <td>18~21</td> </tr> <tr> <td>위워크</td> <td>• 공유사무실은 어떻게 혁신적인 아이디어를 만들어내는가?</td> <td>09~11</td> </tr> <tr> <td>별마당도서관</td> <td>• 신세계는 국내 최대 지하도시에 왜 무료 도서관을 만들었는가?</td> <td>11~14</td> </tr> <tr> <td>동대문시장</td> <td>• 위기 때마다 혁신을 거듭한 동대문시장의 생태력은 어디서 비롯하는가?</td> <td>14~17</td> </tr> </tbody> </table>	모듈	주요 내용	시간	서울혁신파크	• 사회 문제를 해결하는 혁신가들이 한곳에 모이면 무슨 일이 생기는가?	10~13	제로에너지주택	• 에너지를 만드는 집은 우리 일상에 어떤 비즈니스 기회를 만드는가?	14~17	익선동한옥마을	• 몇몇 젊은 창업가가 만든 (주)익선다다는 어떻게 익선동을 변화시켰나?	18~21	위워크	• 공유사무실은 어떻게 혁신적인 아이디어를 만들어내는가?	09~11	별마당도서관	• 신세계는 국내 최대 지하도시에 왜 무료 도서관을 만들었는가?	11~14	동대문시장	• 위기 때마다 혁신을 거듭한 동대문시장의 생태력은 어디서 비롯하는가?	14~17
모듈	주요 내용	시간																				
서울혁신파크	• 사회 문제를 해결하는 혁신가들이 한곳에 모이면 무슨 일이 생기는가?	10~13																				
제로에너지주택	• 에너지를 만드는 집은 우리 일상에 어떤 비즈니스 기회를 만드는가?	14~17																				
익선동한옥마을	• 몇몇 젊은 창업가가 만든 (주)익선다다는 어떻게 익선동을 변화시켰나?	18~21																				
위워크	• 공유사무실은 어떻게 혁신적인 아이디어를 만들어내는가?	09~11																				
별마당도서관	• 신세계는 국내 최대 지하도시에 왜 무료 도서관을 만들었는가?	11~14																				
동대문시장	• 위기 때마다 혁신을 거듭한 동대문시장의 생태력은 어디서 비롯하는가?	14~17																				

7. HRD – 강의 액티비티 개발 워크숍(16H)

과정명	대상	시간	개발역량	교육방법
강의 액티비티 개발 워크숍	사내강사, HRD담당자, HRD컨설턴트	16H	과정 개발력, 강의력	강의 20%, 실습 80%
교육 목표	<ul style="list-style-type: none"> • 학습자의 학습 참여율과 만족도를 높이는 강의 액티비티 활용을 이해 • 내 강의에 적합하고 유일한 액티비티를 직접 개발하여 활용 		과정 맞춤화	<ul style="list-style-type: none"> • 3시간 맛보기 특강 가능 • 7시간 공개과정 개설 • 사내강사 1:1 맞춤형 지도 가능 • HRD 컨설턴트 전문가 과정 가능
교육 특징	<ul style="list-style-type: none"> • <강의 액티비티 개발 사례 20> 메인 저자가 직접 강의 • 국내 최초로 개발한 '강의 액티비티 개발 방법론'으로 강의 			

과정 컨셉	아젠다																											
<p>“ 각각의 학습자가 스스로 핵심을 체득하게 도와라 ”</p> <p>제1차 강의혁명 프로세스 개발 ☞ 전달형 강의</p> <p>제2차 강의혁명 워크시트 개발 ☞ 실습형 강의</p> <p>제3차 강의혁명 포스트잇 개발 ☞ 참여형 강의</p> <p>제4차 강의혁명 액티비티 개발 ☞ 액티비티형 강의</p> <p>어댑티브 러닝 마이크로 러닝, 플립 러닝</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>모듈</th> <th>주요 내용</th> <th>시간(H)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>액티비티 경험 공유</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 팀 빌딩 액티비티 체험(별명 연상 게임, 모션 익스프레션, 팀 사진관) • 액티비티 종류 이해(액티비티, 게이미피케이션, 팀빌딩 프로그램, 스팟) • 액티비티의 필요성과 조건 토론 및 참여자 액티비티 공유 </td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>액티비티 개발 프로세스</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 액티비티 개발 프로세스 이해(메시지 개발, 액티비티 원형 선택, 프로토타이핑, 테스트, 결과 분석, 액티비티 설계, 피드백 정리) 및 실제 사례 분석 </td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>원형 분석</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 12가지 액티비티 원형 실습 • 액티비티 원형 활용 방법 토론 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>메시지 개발</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 참여자 본인 강의 중 액티비티로 만들 메시지 도출 • 메시지에 적합한 원형 액티비티를 선택하여 액티비티 메시지로 변경 </td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>프로토타이핑</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 메시지와 액티비티 원형을 토대로 자기가 생각하는 액티비티의 프로토타이핑 설계 </td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>테스트</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 참여자가 개발한 프로토타입 실습 • 참여자와 함께 4가지 관점에서 결과 토론 및 의견 제시 </td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>재설계</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 개발한 액티비티를 참여자와 함께 직접 테스트함. • 액티비티 진행 후에 학습자에게 줄 피드백을 정리함. </td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>우수 액티비티 활용</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> • 우수 액티비티 선정하여 체험 및 촬영 • 팀에서 우수 액티비티를 선정하여 메시지 제시부터 피드백까지 체험함. </td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	모듈	주요 내용	시간(H)	액티비티 경험 공유	<ul style="list-style-type: none"> • 팀 빌딩 액티비티 체험(별명 연상 게임, 모션 익스프레션, 팀 사진관) • 액티비티 종류 이해(액티비티, 게이미피케이션, 팀빌딩 프로그램, 스팟) • 액티비티의 필요성과 조건 토론 및 참여자 액티비티 공유 	2	액티비티 개발 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> • 액티비티 개발 프로세스 이해(메시지 개발, 액티비티 원형 선택, 프로토타이핑, 테스트, 결과 분석, 액티비티 설계, 피드백 정리) 및 실제 사례 분석 	1	원형 분석	<ul style="list-style-type: none"> • 12가지 액티비티 원형 실습 • 액티비티 원형 활용 방법 토론 	4	메시지 개발	<ul style="list-style-type: none"> • 참여자 본인 강의 중 액티비티로 만들 메시지 도출 • 메시지에 적합한 원형 액티비티를 선택하여 액티비티 메시지로 변경 	1	프로토타이핑	<ul style="list-style-type: none"> • 메시지와 액티비티 원형을 토대로 자기가 생각하는 액티비티의 프로토타이핑 설계 	1	테스트	<ul style="list-style-type: none"> • 참여자가 개발한 프로토타입 실습 • 참여자와 함께 4가지 관점에서 결과 토론 및 의견 제시 	4	재설계	<ul style="list-style-type: none"> • 개발한 액티비티를 참여자와 함께 직접 테스트함. • 액티비티 진행 후에 학습자에게 줄 피드백을 정리함. 	1	우수 액티비티 활용	<ul style="list-style-type: none"> • 우수 액티비티 선정하여 체험 및 촬영 • 팀에서 우수 액티비티를 선정하여 메시지 제시부터 피드백까지 체험함. 	2
모듈	주요 내용	시간(H)																										
액티비티 경험 공유	<ul style="list-style-type: none"> • 팀 빌딩 액티비티 체험(별명 연상 게임, 모션 익스프레션, 팀 사진관) • 액티비티 종류 이해(액티비티, 게이미피케이션, 팀빌딩 프로그램, 스팟) • 액티비티의 필요성과 조건 토론 및 참여자 액티비티 공유 	2																										
액티비티 개발 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> • 액티비티 개발 프로세스 이해(메시지 개발, 액티비티 원형 선택, 프로토타이핑, 테스트, 결과 분석, 액티비티 설계, 피드백 정리) 및 실제 사례 분석 	1																										
원형 분석	<ul style="list-style-type: none"> • 12가지 액티비티 원형 실습 • 액티비티 원형 활용 방법 토론 	4																										
메시지 개발	<ul style="list-style-type: none"> • 참여자 본인 강의 중 액티비티로 만들 메시지 도출 • 메시지에 적합한 원형 액티비티를 선택하여 액티비티 메시지로 변경 	1																										
프로토타이핑	<ul style="list-style-type: none"> • 메시지와 액티비티 원형을 토대로 자기가 생각하는 액티비티의 프로토타이핑 설계 	1																										
테스트	<ul style="list-style-type: none"> • 참여자가 개발한 프로토타입 실습 • 참여자와 함께 4가지 관점에서 결과 토론 및 의견 제시 	4																										
재설계	<ul style="list-style-type: none"> • 개발한 액티비티를 참여자와 함께 직접 테스트함. • 액티비티 진행 후에 학습자에게 줄 피드백을 정리함. 	1																										
우수 액티비티 활용	<ul style="list-style-type: none"> • 우수 액티비티 선정하여 체험 및 촬영 • 팀에서 우수 액티비티를 선정하여 메시지 제시부터 피드백까지 체험함. 	2																										

어디서도 본 적 없는
완전히 새로운 강의를 만듭니다

