

차세대 경영리더 육성을 위한

M-Society MBA 교육[안]

[2020년 상반기]

MANAGER SOCIETY

핵심인재육성 전문기관
(주)매니저소사이어티



MANAGER SOCIETY

Copyright © 2020 Manager Society., Inc. All rights reserved.



Contents

1. 과정 개요

2. 학습 내용

3. 수료 기준

4. 과정 특징

5. 교육 일정

Appendix. 제안사 소개

교육 목표

비즈니스의 근간이 되는 경영지식 습득 및 경영관리 역량 강화

- ① 조직관리 및 의사결정에 도움이 되는 경영지식 학습
- ② 최신 경영 이론 및 트렌드 학습

과정 개요

모집 및 교육시간

- 총 4개월, 110시간 / 온라인[90시간], 오프라인[20시간]
 - 온라인 학습 : 월 1회, 1과목 학습 / 20시간 ~ 24시간
 - 오프라인 학습 : 월 1회, 1과목 학습 / 3시간 또는 8시간

교육과목

- 전략경영, 마케팅, 인사조직관리, 회계재무
- 경영시뮬레이션[Capstone Program]

교육평가

- 수료기준 : 총점 70점 이상 시 수료
- 평가항목 : 온라인 학습[80%], 시뮬레이션[10%], 출석률[10%]

교육장소

- 하이서울유스호스텔 [영등포구 소재]

교육비

- 1인, ₩1,200,000원

2. 학습내용

[1] 온라인 학습 - ① 전략경영

교수자



박철순 교수

서울대학교 경영대학 교수
London Business School 교수
Columbia Univ. 경영학 박사
(전략/국제경영전공)

교육시간	23시간 / 4주	모바일	지원
교육 평가	최종평가 1회[50%], 레포트 1회[50%] / 총점 60점이상 시 수료		
학습목표	<ol style="list-style-type: none"> 1. 기업이 지속적인 경쟁우위를 창출하기 위한 전략의 수립 및 실행에 관한 지식을 학습하고 적용한다. 2. 관리자로서 필요한 전략적인 사고와 분석력을 개발한다. 3. 경영환경 분석, 사업전략 수립 및 비전 창출을 통한 경영역량을 향상한다. 		

학습내용

1차시	전략경영의 개념
2차시	기업목적과 경영자의 역할
3차시	외부환경의 분석
4차시	고객 분석
5차시	고객 가치 분석
6차시	내부역량분석
7차시	포터의 산업 분석
8차시	자원준거론
9차시	경쟁 우위를 창출하는 자원과 능력
10차시	경쟁우위의 발생과 유지
11차시	기업간 경쟁전략
12차시	기업간 공생전략
13차시	전략적 혁신
14차시	기업수준의 전략
15차시	다각화
16차시	M&A
17차시	기업의 국제화
18차시	포트폴리오 분석과 CORPORATE PARENTING
19차시	기업의 윤리
20차시	기업의 지배구조
21차시	기업의 조직구조와 통제시스템
22차시	기업의 경쟁력
23차시	전략적 기업변신

2. 학습내용

[1] 온라인 학습 - ② 마케팅

교수자



김 병 도 교수

서울대학교 경영대학 교수
Carnegie Mellon Univ. 교수
Chicago Univ. 경영학 박사

교육시간	20시간 / 4주	모바일	지원
교육 평가	최종평가 1회[50%], 레포트 1회[50%] / 총점 60점이상 시 수료		
학습목표	<ol style="list-style-type: none"> 1. 마케팅이란 무엇인지 알고 마케팅환경이 마케팅 활동에 미치는 영향과 역할을 학습한다. 2. 마케팅의 환경 변화를 파악하고 타겟팅과 포지셔닝 전략을 세울 수 있고, 제품 차별화 방법 및 프로세스를 습득한다. 3. 마케팅 4P인 촉진, 광고, 판매촉진과 가격에 대해서 알고 가격관리와 가격 차별화 방법을 이해한다. 		

학습내용

1차시	마케팅이란 무엇인가?
2차시	마케팅환경이 마케팅 활동에 미치는 영향
3차시	경쟁의 종류와 경쟁전략
4차시	마케팅 조사 과정
5차시	마케팅 정보시스템의 역할과 활용방안
6차시	The Newest Avon Lady—Barbie!
7차시	소비자 반응
8차시	마케팅 환경변화
9차시	타겟팅과 포지셔닝 전략
10차시	네슬레 이탈리아
11차시	제품 차별화 방법
12차시	신제품 개발전략의 필요성
13차시	마케팅시스템 유통 채널 관리
14차시	유통채널 이슈
15차시	Two Dogs Bites into the World Market: Focus on Japan
16차시	촉진이란?
17차시	광고와 판매촉진
18차시	가격관리와 가격 탄력성
19차시	가격 차별화 전략 방법
20차시	버진 모바일 미국

2. 학습내용

[1] 온라인 학습 - ③ 인사조직관리

교수자



이 경 목 교수

서울대학교 경영대학 교수

Univ. of Pennsylvania, Wharton School 경영학 박사 (인사/조직 전공)

교육시간	24시간 / 4주	모바일	지원
교육 평가	최종평가 1회[50%], 레포트 1회[50%] / 총점 60점이상 시 수료		
학습목표	<p>1. 조직에 가장 효율적인 인사관리조직의 설계방법을 찾아 설계하는 기술을 학습하며,</p> <p>2. 설계된 인사조직관리제도를 효율적 조직문화로 형성할 수 있는 리더십 역량을 함양한다.</p>		

학습내용

1차시	인사조직의 개요
2차시	인간의 본성, 욕구, 행동
3차시	자기계발
4차시	개인의사결정
5차시	모티베이션
6차시	인적자원관리 환경의 변화 - IBM
7차시	타인평가
8차시	커뮤니케이션
9차시	갈등과 집단활성화
10차시	집단 의사 결정
11차시	사회적 자본
12차시	내적 적합성 - The Portman Hotel
13차시	리더십
14차시	인사조직제도의 설계
15차시	조직구조의 설계
16차시	부문화 방식의 선택
17차시	상황적합적 구조설계
18차시	고 몰입 작업시스템 - SAS Institute
19차시	수평적 과정의 설계
20차시	총원
21차시	평가 시스템의 설계
22차시	보상시스템의 설계
23차시	경쟁우위로서의 기업문화
24차시	채용 및 선발 - SG Cowen

2. 학습내용

[1] 온라인 학습 - ④ 회계재무

교수자



안태식 교수

서울대학교 경영대학 교수

Arizona State Univ. 교수

Univ. of Texas at Austin 경영학 박사



조재호 교수

서울대학교 경영대학 교수

CUNY, Baruch College 교수

Univ. of Pennsylvania, Wharton School

경영학 박사

교육시간	24시간 / 4주	모바일	지원
교육 평가	최종평가 1회[50%], 레포트 1회[50%] / 총점 60점 이상 시 수료		
학습목표	<p>1. 회계의 주요 개념을 기초로 회계를 정의하고, 기업가치 측정 체계와 기업의 언어로서 회계를 이해하고, 설명할 수 있다.</p> <p>2. 기업의 경영정보와 재무상황을 분석하여 효과적인 경영실무에 임할 수 있다.</p>		

학습내용

1차시	회계의 주요개념과 회계 정보의 역할
2차시	재무제표의 종류와 이해
3차시	회계 순환 과정
4차시	비유동 부채
5차시	자본
6차시	재무제표 분석
7차시	관리회계의 역할
8차시	매출, 수익성과 가치
9차시	원가 개념과 분류
10차시	원가형태와 원가-조업도-이익분석
11차시	원가의 흐름과 원가시스템
12차시	활동기준 원가계산
13차시	관리회계정보를 이용한 의사결정
14차시	BSC(Balanced Scorecard)
15차시	재무관리의 기초
16차시	화폐의 시간가치
17차시	특수 형태의 현금흐름 평가와 복리계산
18차시	채권의 가치평가
19차시	주식의 가치평가
20차시	자본예산기법
21차시	순현재가법의 적용
22차시	위험과 수익률
23차시	평균-분산 포트폴리오선택이론(I)
24차시	평균-분산 포트폴리오선택이론(II)

2. 학습내용

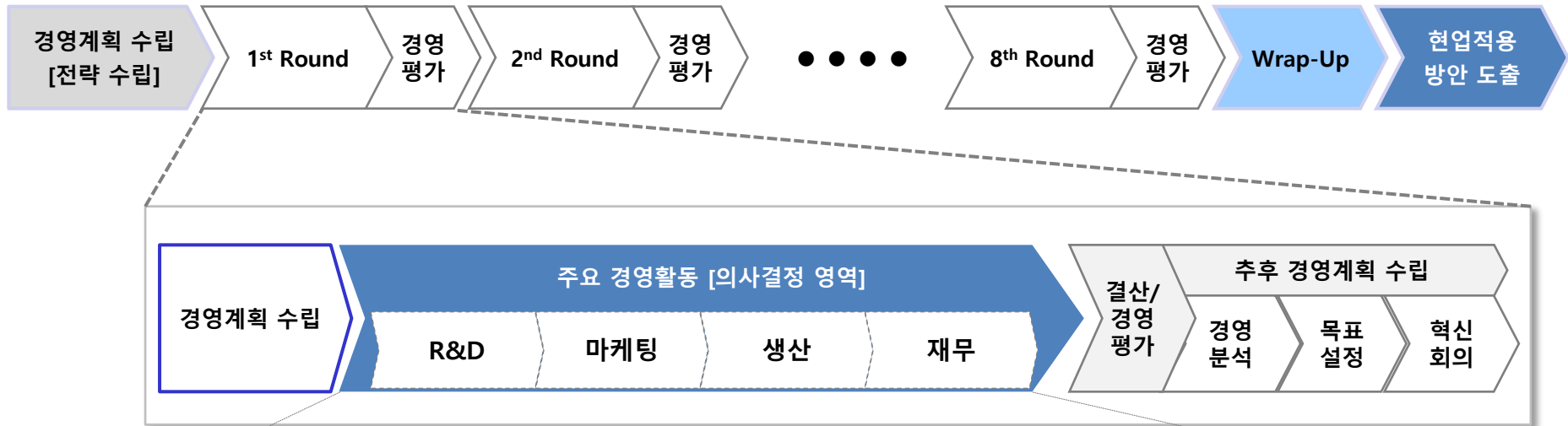
[2] 오프라인 학습 : Wrap-up 및 사례학습

과 목	학 습 목 표	세 부 내 용		시간
전략경영	전략의 개념을 이해하고, 지속 가능한 경쟁우위 확보 전략을 이해하여 전략 전반의 사고역량을 향상한다.	Wrap-up, 사례학습	▶ 기업 전략과 경영자의 역할	3Hr
마케팅	고객 지향적 가치와 시장의 이해를 통한 최신 마케팅 이론과 사례를 학습한다	Wrap-up, 사례학습	▶ 마케팅의 개념과 기업에의 적용	3Hr
인사조직	인사조직관리의 주요 개념을 이해하고, 효율적인 조직 운영을 위한 관리자로서의 역량을 개발한다.	Wrap-up, 사례학습	▶ 인적자원관리와 리더십 발휘	3Hr
회계재무	경영의사결정 과정의 합리성을 제고하기 위한 회계의 기초이론을 숙지하고 원가의 기본개념을 이해한다.	Wrap-up, 사례학습	▶ 회계 정보의 이해와 원가 관리	3Hr
경영시뮬레이션	학습된 경영지식을 활용하여 기업 경영활동에 필요한 의사결정을 수행하여, 경영 활동에 필요한 통합적 사고를 함양한다.	실습, 평가	▶ 경영시뮬레이션 실습 및 평가 [1 st ~ 6 th]	8Hr

2. 학습내용

[3] 오프라인 학습 : 경영시뮬레이션

각 팀별로 자신이 운영하는 회사의 경영계획 수립 후 R&D, 마케팅, 생산, 재무 의사결정을 6라운드에 걸쳐 운영하면서 ROE, ROS, ROA, Market Share 등의 항목을 기준으로 기업경영성과를 평가함.



[R&D 활동]

- 고객 니즈 분석
- 품질, 안정성, 수명 개발
- 제품의 수명주기 조절
- 변화하는 시장상황에 맞는 신제품 개발

[마케팅 활동]

- 제품 시장가격 설정
- 프로모션을 통한 고객 대응
- 영업인력 및 유통채널 확보
- 제품별 영업 예상치 작성

[생산 활동]

- 산업자동화를 위한 기반확충
- Product Line 확장 및 축소
- 생산스케줄 관리
- 고정자산 관리
- 생산 인력의 총원

[재무 활동]

- 증자를 위한 자본 확보
[주식 발행/단기대출/회사채 발행]
- 배당 지급 및 채무관리
- Pro forma 관리

3. 수료 기준

1 수료기준

- 출석률 80% 이상(20시간 중 16시간 참석)
- 종합점수 **70점** 이상

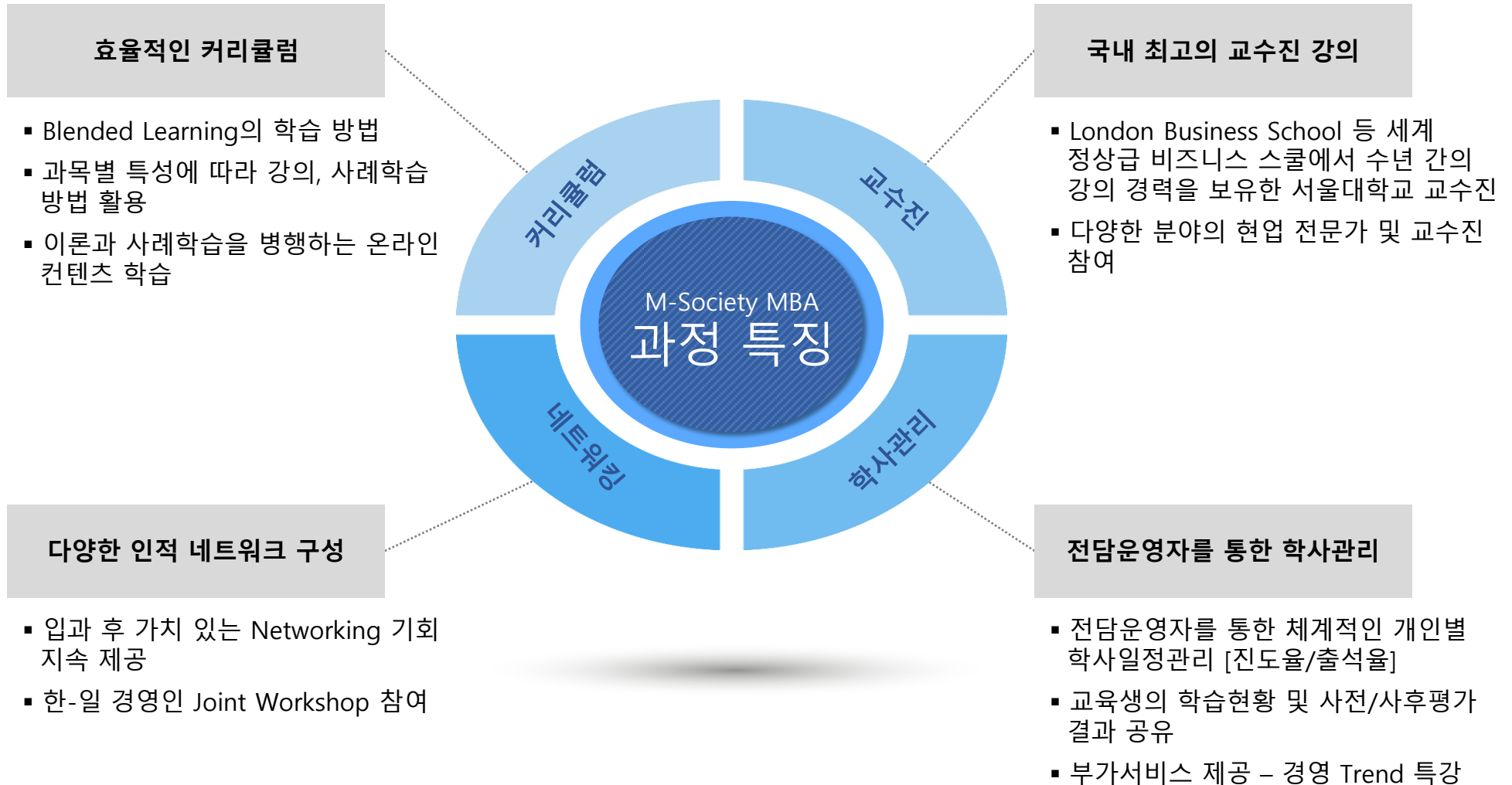
2 종합점수 산정 기준

항 목	평가자	평가 방법	배점
온라인 학습이해도 평가	교수자	▪ 과목별 학습 중, 종료 후 실시 / 객관식 및 단답형, 레포트 등 - 최종평가[50%], 레포트[50%] ▪ 과목별 과락 기준 : 60점	80점
팀 평가[경영시뮬레이션]		▪ 시뮬레이션 진행 Round별 평가항목 점수 반영	10점
출석률	운영자	▪ 미 참석 시간에 따른 차등 점수 부여	10점

3 과정운영 규정

- 신병, 특별휴가(가족사망/결혼 등)의 경우에 한하여 출석 인정
- 학습이해도 평가 저조 시 중도탈락
 - ✓ 과락 점수 기준 : 60점 미만
 - ✓ 부득이하게 평가시험을 보지 않은 경우, 본인이 응시한 전체 시험점수 평균의 70% 적용

4. 과정 특징



4. 과정 특징

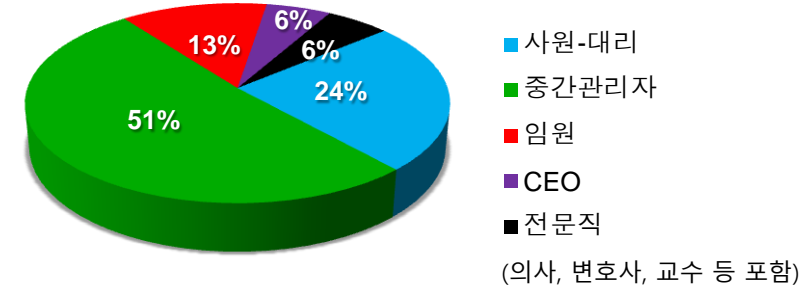
• 경영학 분야 세계 수준의 교수진 강의

- London Business School, Wharton School, Carnegie Mellon University 등 세계 정상급 비즈니스 스쿨에서 수년 간 강의경력을 보유한 국내 최고의 교수진이 강의합니다.

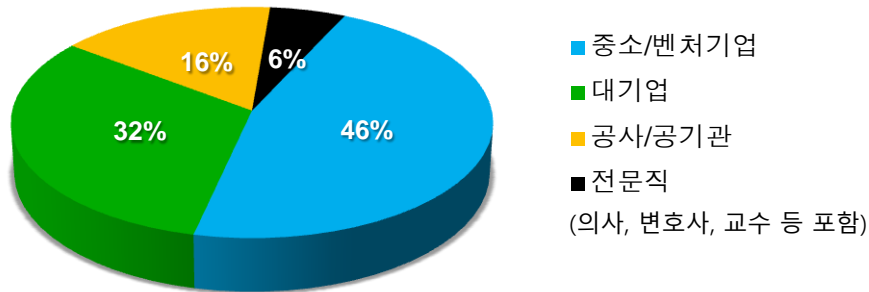
• 해외 비즈니스 스쿨의 정통 MBA 커리큘럼

- Harvard, Columbia, Chicago, Wharton 등 세계적 비즈니스 스쿨에서 적용되는 커리큘럼의 에센스를 중심으로 한국 기업의 상황에 적합하도록 구성하였습니다.

전체 수강생 직급별 구성 비율



전체 수강생 소속 조직 구성 비율



• 가치 있는 다양한 인적 Networking 기회 제공

- 문화행사, 체육대회 등 정기적인 네트워킹 기회를 제공하여 역량 있는 매니저로 성장하는데 필수적인 토양을 제공해 드립니다.

• 유수의 대기업, 다국적 기업 핵심인재들이 수강한 프로그램

- 삼성전자, LG전자, 호텔롯데, KT, SK텔레콤, 현대자동차, Merck, HP, IBM, CITIBank 등 국내외 우수 기업의 핵심인재들이 본 과정을 수강했습니다.

주요 입과사



상기 고객사 외 약 530여 기업 입과

5. 교육 일정

교육 일정 : 63기 / 2020년 3월

구분	학습과목	온라인 학습	오프라인 학습		
			학습 내용	일정	시간
1개월	전략경영	3월 23일 ~ 4월 19일	Wrap-up 및 Case Study	4월 18일(토)	3Hr
2개월	인사조직관리	4월 20일 ~ 5월 17일	Wrap-up 및 Case Study	5월 16일(토)	3Hr
3개월	마케팅	5월 18일 ~ 6월 14일	Wrap-up 및 Case Study	6월 13일(토)	3Hr
4개월	회계재무	6월 15일 ~ 7월 12일	Wrap-up 및 Case Study	7월 11일(토)	3Hr
	경영시뮬레이션	.	시뮬레이션 실습 및 평가	7월 18일(토)	8Hr
교육시간 합계					20Hr

➢ 교육시간 : 14:00 ~ 17:00[3Hr] / 09:00 ~ 18:00[8Hr]

※ 본 일정은 세부 일정조정에 따라 변동될 수 있습니다. 15명 이상 모집 시 과정 개설.

교육 문의

· 교육사업본부 박상돈 부장

- Email : h0186@managersociety.com

- Phone : 02-582-8141 / 010-4621-4070

[1] 회사 개요

Manager Society

는 19년의 역사를 가진 핵심인재육성 전문기업입니다.

2000년 3월 '매니저의 경쟁력이 기업경쟁력을 결정하며, 기업경쟁력이 곧 국가경쟁력을 결정한다'는 이념으로 설립되어 현재 또는 미래 매니저(Manager)의 역량과 경력개발을 지원하는 강력한 네트워크를 이룸으로써 지식기반 사회(Society)를 실현해 나가는 인재육성 전문기관입니다.

- 회사명 : (주) 매니저소사이어티
- 설립일 : 2000년 03월 29일
- 주요 파트너 : EBS, 매일경제 외 5개사
- 고객사 : 현대중공업, LG, 삼성, 두산, MBC 외 535개사

주요 사업영역

기업 맞춤형 프로그램	e-Learning 프로그램	전직지원과정 및 The Life School
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 사내 맞춤형 MBA ▪ 전략전문 과정 ▪ 리더십 역량향상 과정 ▪ Action Learning ▪ 문제해결/기획력 향상 과정 ▪ Capstone(경영시뮬레이션) ▪ 직급별 승진자 교육 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ M-Society MBA (舊 EBS-MS MBA: Blended) ▪ 온라인 MBA 시리즈 <ul style="list-style-type: none"> - Power-up MBA - Case MBA - 이론과 사례로 배우는 MBA - 논하다 MBA ▪ 역량별 온라인 과정 <ul style="list-style-type: none"> - 리더십, 커뮤니케이션, 인문학 등 8대 역량 편성 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 전직지원 프로그램 <ul style="list-style-type: none"> - 생애커리어플랜, 재취업, 창업, 커리어개발 ▪ The Life School <ul style="list-style-type: none"> - 일, 사랑, 관계, 자기, 영성

[2] 주요 연혁

2016

~ 현재

- 현대중공업, MBC, 효성그룹, 아모레퍼시픽, 해성그룹, SPC그룹, 하나금융지주 등 73개사 과정개발 및 운영
- 국민건강보험공단, 애경그룹, 금융감독원, LG화학, 건강보험심사평가원 등 13개사 전직지원서비스 진행
- 'M-Society MBA' 공개과정 보완 및 서비스[구, EBS-MS MBA]
- '경영관리능력인증' 민간자격 취득 시행
- '論하다! MBA 시리즈' 온라인 과정 서비스, 모바일 학습지원

2011

~2015

- "매니저소사이어티 이론 및 사례 시리즈" 온라인 MBA 5개 과정 개발 및 서비스
- "매니저소사이어티 Power-up MBA" 온라인 MBA 6개 과정 개발 및 서비스
- (주)두산, 하나금융지주, 한솔그룹 등 총 138개사 과정 개발 및 운영
- Outplacement Service [전직지원서비스] 런칭
- The Life School [힐링 프로그램] 런칭

2006

~2010

- EBS MBA 명사특강 개최 [오세훈 시장, 이채욱 회장, 진대제 전장관, 박철순 교수 등]
- EBS와 "EBS CEO 특강" 프로그램 공동제작 / 방송
- Harvard Business School Case 온라인 5개 과정 출시
- MS CEO 경영아카데미 임원교육과정 1기 실시
- LG상사, 동부그룹, 농심 등 총 148개사 핵심인재 및 임원 과정 개발 및 운영

2000

~2005

- 서울대학교 경영대학 교수를 자문교수진으로 (주)매니저소사이어티 법인 수립 (2000년)
- "Harvard Business School", "London Business School", "INSEAD"와 Contents 공유 및 위탁교육 전략적 제휴
- Core MBA, Basic MBA 과정개발 및 출시
- LG전자와 경영학 Basic 및 Core MBA On/Off Line 과정 개발
- 교육방송 EBS와 MBA 사업체결 / EBS-MS MBA 제 1기 개강
- 한국경제신문 공동기획으로 [Value MBA] 연재시작

[3] 특징 및 주요 고객사

1

18년의 역사에서 검증된 경험과 역량

- 국내외 우수 기업의 핵심인재 및 임원 교육을 운영하며 축적된 기업교육 경험과 역량
- 다양한 임원 및 핵심인재 교육 경험을 활용해 최고의 학습 구성

2

국내 최고수준의 교수진

- 다양한 교육과정에서 강의력이 검증된 교수진
- 모듈 특성에 따라 맞춤형 교수진 운영 : 대학교수, 전문 강사진, CEO 등

3

교육목적에 부합된 다양한 교육방법과 학습자료 제공

- Role Play, 사례학습, 실습 및 토론, 시뮬레이션 등 체험과 경험 공유를 통한 상호학습
- 각종 도서, Article에서 엄선한 학습 자료 제공

4

탁월한 교육운영 역량

- 경영컨설팅 경험이 풍부한 운영진이 진행 상의 문제 파악과 적절한 대응 가능

주요 고객사



Join Our Society for Your Career and Life

핵심인재육성 전문기업

*M*ANAGER *S*OOCIETY