

2 0 1 9

와이즈먼코리아 추천 **특강** 시리즈

주제를 클릭하시면 상세 커리큘럼으로 이동합니다

1. 4차 산업혁명 시대와 변화 혁신의 방향
2. 가슴을 뛰게 하는 가치관 경영(미션, 비전, 핵심가치)
3. 소통 (갈등해결과 협업의 극대화)
4. 주 52시간 생산성! 이렇게 정복하라
5. 소비자의 뇌 (저자 직강)
6. 전략적 커뮤니케이션

4차 산업혁명 시대와 변화 혁신의 방향

⊙ 교육 목표 : 4차 산업혁명을 명확히 이해하고, 변화와 혁신에 대한 완벽한 공감대를 형성

구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업혁명에서 일어나는 변화 <ul style="list-style-type: none"> - 티핑 포인트 - 4차 산업혁명이 가져오는 변화
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업혁명이 가져오는 메가트렌드 <ul style="list-style-type: none"> - 사물, 사람, 운송수단, 도시와의 ICT융합 - 의사결정 방법의 변화
Part. 3	<ul style="list-style-type: none"> 4차 산업혁명이 주는 영향과 대응방안 <ul style="list-style-type: none"> - 개인에게는 어떠한 영향을 미치는가? - 기업의 대응 및 해외 선진기업의 혁신사례

가슴을 뛰게 하는 가치관 경영(미션, 비전, 핵심가치)


교육 목표 : 가치관 경영을 시작하는 가장 중요한 첫 단추, 전사 공감대 형성을 위한 가슴을 뛰게 하는 가치관(미션, 비전, 핵심가치)의 구성요소와 활용방법 및 사례 이해

구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> • 가치관이 성과에 어떻게 영향을 미치는가? <ul style="list-style-type: none"> - 미션 : 우리는 왜 존재하는가? - 비전 : 무엇이 될 것인가? - 핵심가치 : 어떤 방식으로 일하고, 결정 할 것인가?
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> • 좋은 조직문화를 만드는 구체적인 방법 <ol style="list-style-type: none"> 1) 핵심가치로 행동규범을 구체화 2) 핵심가치에 맞는 인재 찾기 3) 핵심가치로 평가하라 4) 핵심가치를 보상과 연계하라

소통 (갈등해결과 협업의 극대화)

 교육 목표 : 조직 내의 소통 현황을 제대로 알고 상황에 맞는 소통 방안을 활용

구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> • 왜 소통인가? <ul style="list-style-type: none"> - 소통은 최근의 화두/ 원활한 소통이 미치는 영향력 • 갈등의 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 적절한 갈등의 긍정적 영향/ 갈등 관리 필요성
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> • 각 충돌로 발생하는 갈등의 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 성향 충돌 극복과 커뮤니케이션 - 이익 충돌 극복과 커뮤니케이션 - 세대 충돌 극복과 커뮤니케이션
Part. 3	<ul style="list-style-type: none"> • 리더의 긍정적 소통 스킬 Up <ul style="list-style-type: none"> - 긍정적 말하기 듣기의 중요성과 핵심 팁 / 미니 실습

주 52시간 생산성! 이렇게 정복하라

 교육 목표 : 뇌과학에 기반한 시간관리와 몰입의 주 52시간 일하는 방식 습득

구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> • 뇌가 일하는 방법 <ul style="list-style-type: none"> - 결정을 내리는 전전두피질과 뇌가 일하는 법 - 뇌에 들어온 정보들끼리의 경쟁원칙 - 인간은 멀티테스킹을 못한다 - 뇌를 괴롭히는 휘방꾼들
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> • 뇌과학에 기반한 일하는 방법 <ul style="list-style-type: none"> - 시간관리는 미루려는 습관관리 - 습관을 관리하는 법 - 출력 이미지로 거꾸로 일하라 - 일의 우선순위를 결정하라

소비자의 뇌 (저자 직강)


교육 목표 : 소비자를 이해하기 위한 뇌과학 기반 소비심리의 완벽한 이해



구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> • 뇌과학이 밝혀낸 소비자의 뇌 <ul style="list-style-type: none"> - 소비자의 뇌는 아직도 원시적인 '뇌구조'를 가지고 있다 - 여자의 뇌, 엄마의 뇌, 남자의 뇌 - 의식적으로 인지하는 40가지 정보의 벽을 뚫어라
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> • 뇌과학에 의한 세일즈 프로세스 <ul style="list-style-type: none"> - 뇌의 욕망을 이끌어내는 뉴로 마케팅 - 소비자 의사결정 여정 (Consumer Decision Journey)

전략적 커뮤니케이션

 교육 목표 : 상대방의 의도를 파악하여 자신이 원하는 결과를 얻어내는 전략적 커뮤니케이션의 비법 습득

구분	강의 내용
Part. 1	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 심리학 <ul style="list-style-type: none"> - 협상의 정의와 협상의 심리학 - 협상의 프로세스 - 개인별 협상스타일 진단
Part. 2	<ul style="list-style-type: none"> • 협상의 커뮤니케이션 <ul style="list-style-type: none"> - 경청과 질문의 기술 - 협상에서 사용되는 커뮤니케이션 스킬
Part. 3	<ul style="list-style-type: none"> • 협상력의 4원천 <ul style="list-style-type: none"> - 협상력이 발생하는 4가지 힘의 원리

교육 문의

 Email : wise@wisemankorea.co.kr

 Tel : 02 - 322 - 9966

* 참고 : 교육 문의 시 아래의 내용을 기입해주시면 신속하게 답변 드릴 수 있습니다.

회사명	
성함	
부서 / 직급	
전화	
이메일	
문의과정	
교육목적	
교육시간	
교육대상 및 인원	