

브랜드 커뮤니케이션 전략

3DAYS, 20HR

소비자 관점에서 강력한 브랜드란 높은 브랜드인지도와 호의적 Brand 태도(Brand Image)를 가진 브랜드입니다. 어떻게 브랜드 인지도를 높이고 강력하고 호의적인 브랜드 연상 이미지를 구축하여야 할 것인가에 대한 고민 뿐만 아니라 이것이 얼마나 어려운 일인지 모든 마케터와 브랜드 실무자들은 느끼고 있습니다.

본 과정은 강력한 브랜드 자산을 구축하기 위한 전략적 브랜드 기획의 일환으로 브랜드 커뮤니케이션 실행 전략을 어떻게 구축하고 실행할 것인지를 모색해 봅니다.

교육 안내

Information

전승훈 선임전문위원

E-MAIL

shjeon@kpc.or.kr

PHONE

02-724-1116

교육비용

- 회원사 : 54만

- 일반사 : 60만 / 2인 이상 참여시 57만

* 회원사는 연간 회비를 납부하는 기업회원의 경우를 말함

* 2인참여 할인은 동일차수과정에 입과할 경우 적용

* 위 비용은 면세금액임

* 고용보험 환급이 적용됩니다. 다만 참여인원에 따라 차수별 환급비용이 변동 될 수 있으니 예상비용으로 참고해 주시기 바랍니다.

* **환급 정책에 따라 환급이 적용되지 않는 차수도 있을 수 있으니 교육신청시 홈페이지에서 환급적용 여부에 대해 자세한 확인 부탁드립니다.**

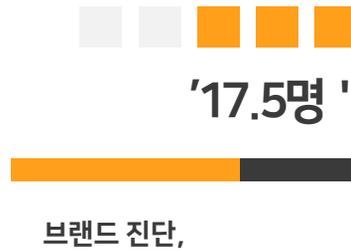
우선지원기업	151,500
대기업 (1000인 미만)	94,860
대기업 (1000인 이상)	80,700

연간교육일정

월 (지역)	일	교육시간
2	13-15	1일차 09:00 ~ 18:00 2일차 09:00 ~ 18:00 3일차 09:00 ~ 13:00
4	10-12	
5	22-24	
7	17-19	
10	16-18	
11	27-29	

* 교육 일정, 차수 등에 따라 교육장소 / 개강시간 등이 다를 수 있으니 자세히 확인 바랍니다.

'브랜드커뮤니케이션 전략' 과정은?



무엇을 배우나요?

- 최근 소비자 동향과 히트 브랜드의 성공적 기획방법 습득
- 브랜드마케팅의 이해력과 기업 및 상품 마케팅과의 연계방안 마련
- 브랜드 진단을 통해 문제점 및 전략 대안을 수립하고 다양한 사례를 통해 성공 브랜딩 Point 습득
- 브랜드 인지도 및 이미지 구축 및 관리를 위한 커뮤니케이션 전략 구축 및 실행 과정
- 브랜드 자산의 확장 및 강화 혹은 재활성화를 위한 커뮤니케이션 전략

누가참여하나요?

- 신규 브랜드 구축을 계획하고 있는 마케터, 브랜드 매니저, 디자이너
- 브랜드 리뉴얼을 계획하고 있는 마케터, 브랜드 매니저, 디자이너
- 브랜드 커뮤니케이션 전략 수립에 관심 있는 마케팅, 전략, 기획 분야 사원

기술의 발달로 유행성적인 제품의 차별화가 어려워지면서, 무형성적인 브랜드 차별화 중요성이 점점 커지고 있습니다. 치열한 경쟁 속에서 브랜드 가치와 경쟁력을 높일 수 있는 전략이 필요합니다.



황부영

현) 한국생산성본부 전임교수
브랜드임파트너스 대표컨설턴트
넷벨류 한국지사장
전) 제일기획 마케팅연구소 브랜드컨설팅 팀장



유성덕

경영학 박사
21c 소비자행동경제 연구소 소장
경기대학교 사회교육원 국제경영계열 교수
국순당 마케팅 본부장 상무
ReckittBenkiser homecare 총괄 Manager

“브랜드 커뮤니케이션 활동을 하기 앞서 현재 귀사의 브랜드 자산 진단이 명확히 수행되어야 합니다. 어떻게 하면 현재 자사의 브랜드 자산을 진단하고 개선할 수 있을지에 대해서 저의 경험을 토대로 함께 이야기 해보도록 하겠습니다.”

“강력한 브랜드를 구축한 career를 가지고 싶으십니까? 오세요 함께 고민해 봅시다. 강력한 브랜드를 구축했던 경험과 사례를 나누어 봅시다”



김효정

현) 한국생산성본부 전임교수
브랜드임파트너스 대표컨설턴트
넷벨류 한국지사장
전) 제일기획 마케팅연구소 브랜드컨설팅 팀장

“브랜드 자산 측정방법을 확인하고, 브랜드 커뮤니케이션에 대한 다양한 사례분석을 통해 브랜드 전략에 대한 이해를 높이고, 업무에 활용할 수 있습니다.”

커리큘럼

일자	시간	교육 주제 및 내용	교육방법
1 일차	4H	1. 브랜드 마케팅의 이해 - 마케팅과 마케팅 커뮤니케이션의 차이 - IMC(통합마케팅커뮤니케이션)와 브랜드 커뮤니케이션 - 브랜드 전략과 브랜드 자산 - 브랜드 커뮤니케이션의 삼각구도	강의 /사례 /토론
	4H	2. 브랜드 진단과 대안 도출 - Brand Identity / Brand Portfolio- 브랜드 마케팅의 효율 - 브랜드 마케팅의 점검 - 브랜드 진단과 문제점 및 전략대안 - 성공하는 브랜드의 전략 포인트 추출	
2 일차	2H	3. 전략적 브랜딩 계획의 수립 - Strategic Branding Planning Process - Brand Communication 목표와 방향 - Brand Communication 전략의 핵심	강의 /사례 /토론
	4H	4. Brand Communication 전략 개발 I - 브랜드 인지도 관리의 전략적 중요성 - 브랜드 재인 및 회상관리 - 브랜드 이미지(연상) 관리 - 브랜드 연상의 유형 / 브랜드 연상의 단계별 관리	
	2H	5. Brand Communication 전략 개발 II - 신제품 출시와 브랜드 확장 - 성공적 브랜드확장을 위한 고려사항 - 브랜드 확장Communication 전략개발 과정 - 브랜드 자산의 강화와 재활성화	
3 일차	4H	6. 전략적 브랜드 관리와 성공 브랜딩 Case 분석 -브랜드 자산의 측정과 평가 방법 확인 / 브랜드 관리 방안 수립 -성공적인 브랜드 사례 분석을 통한 전략적 벤치마킹 아이디어 얻기 -브랜드 커뮤니케이션 전략적 시사점 도출	강의 / 사례 연구 / 동영상

교육신청

+ 수강신청

- 1** KPC 홈페이지 접속
(www.kpc.or.kr)
- 2** 개인회원으로 가입 후 로그인
(단, 회사의 교육담당자가 단체신청할 경우 기업회원으로 추가가입 후 기업회원으로 로그인하여 진행)
- 3** 교육과정 선택
(해당일정의 '신청' Click)
- 4** 교육신청 정보입력
• 기업수강(환급)
• 기업수강(비환급)
• 개인수강 중 택
• 회사 및 수강생정보 입력 후 신청
- 5** 교육위탁계약서 출력
(④번 완료시 자동 연결)
- 6** 사업주 직인 (인감) 날인
- 7** 팩스송부 신청완료

본 프로세스는 고용보험환급과정 기준이며, 환급과정이 아닐 경우 ④번까지만 진행하시면 됩니다

- ✓ 교육 신청 시 수강생 본인 뿐만 아니라 **대리인이 교육 신청 가능**
 - 대리인 회원가입 후 수강신청 진행 시, 수강자에 타 인원 등록가능
 - 기업교육담당자로 등록되지 않았을 시 개인정보보호를 위해 신청 내역 조회는 불가능
 - 대리인이 교육신청 후 교육조회가 필요할 시 **기업교육담당자로 전환 필요**
- ✓ 기업교육담당자로 등록 시 회사 내 교육신청 관리 가능 (개인회원가입 후 마이페이지에서 권한 요청)

+ 교육비 입금

신용카드	실시간 계좌이체	가상계좌 입금	당일현장결제
홈페이지 교육신청 시 온라인 카드결제 진행 (환급 과정의 경우, 법인카드 결제만 가능, 비대상 및 개인신청은 개인카드 결제 가능)	수강신청 즉시 기업 또는 본인의 계좌에서 교육비 이체 진행	메일/문자로 안내한 가상계좌 or 생산성본부 대표계좌로 교육비 입금 (사업자등록증 및 통장사본은 홈페이지 입금안내화면 참고)	교육당일 접수 시 현금 혹은 카드로 현장 결제

+ 계산서 발행

- ✓ 교육 전 계산서 선발행이 필요한 경우 **전자세금계산서 사전 발급** 가능 02)724-1106
- ✓ (선발행 미 요청 시) 교육 종료일에 자동으로 계산서 담당자에게 전자세금계산서 발행
- ✓ 교육 수수료 후에는 홈페이지 로그인 후 [마이페이지]-[수강교육조회]에서 입금확인증 출력가능
- ✓ 카드 결제 시 계산서 발급 불가(카드 영수증으로 증빙)

환급신청

+ 환급절차 (비환급과정제외)



- ✓ 교육 신청 및 교육비 입금 완료
- ✓ 교육 입과 및 수료
 - 10일 40시간 미만 과정 : 교육시간의 80% 이상 출석
 - 10일 40시간 이상 과정 : 교육일수의 80% 이상 출석
- ✓ 환급금은 **교육비 전액 납부 후 수료자에 한해** 환급
위탁계약서에 기재된 비용수급 사업장의 법인통장으로 입금
(입금자명: KPC수강생이름)
 - ※ 단 체납사업장 및 지원금(환급금) 소진 사업장 제외
- ✓ 환급금은 **과정 종료 후 약 2달 후** 개인별로 입금
(환급담당자에게 문자 전송)
 - ※ 위 사항은 교육비 납입여부에 따라 지연될 수 있음

+ 위탁계약서 송부

교육 전 아래 내용을 확인하시고 위탁계약서를 보내주세요
위탁계약서는 수강신청 단계에서 출력, **법인 직인 날인** 후

Fax: 02-724-1872이나 담당자 메일 송부

- ① 사업자등록번호 및 업체명
- ② 비용수급 (훈련실시) 사업장 번호
- ③ 환급받으실 “② 회사” 법인계좌정보
- ④ 기업환급담당자 휴대폰 번호

※ 상기 내용이 일치하셔야 고용보험 환급을 받으실 수 있습니다.

주의사항

- ✓ 비용수급사업장의 고용보험관리번호 입력 필요
- ✓ 기업규모 선택
- ✓ 환급 받을 법인계좌번호 입력 (계산서 담당자 계좌/개인계좌 환급 불가)
- ✓ 기업환급 담당자의 휴대폰번호 입력 (환급금 입금시 문자서비스)

교육훈련 위탁계약서			
본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
교육과정명		훈련일수	
교육기간		훈련기간	
회사명(법인명)			
사업장주소			
(가) 비용수급(훈련실시)사업장번호		사업장등록번호	
명	대	종	류
		기업규모	<input type="checkbox"/> 초·중 50이하 <input type="checkbox"/> 초·중 50이상
			<input type="checkbox"/> 연공 1000이하 <input type="checkbox"/> 연공 1000이상
			<input type="checkbox"/> 등록유 1000이하 <input type="checkbox"/> 등록유 1000이상
훈련비용		KPC회사사	회계사 <input type="checkbox"/> 비회계사 <input type="checkbox"/>
평가와 계약			
교육등록번호			
E-Mail			
주소명			
전화			
(가) 사업장과의 관계/직군			
회사주요업무			
교육담당	보사	유신재	최희
연도	이계원	이계원	이계원
계산서담당	이계원	이계원	이계원
전화번호	(계산서)	이계원	이계원
비용수급사업장(법인) 계좌	은행명	계좌번호	비용수급사업장
제2조(계약기간 및 일일) 본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
제3조(훈련비용의 반환 사항) 본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
제4조(수료 및 결부서류) 본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
제5조(선서사항) 본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
제6조(개인정보동의) 본 계약은 “출자훈련기관의 지정된 훈련비용을 “관리지원하여 “출자훈련기관”에서 “출자훈련비용을 신청 - 수령 후 “당사 계” 지급하는 법인통장을 위해 다음과 같이 교육훈련 위탁계약을 체결한다 (계산서, 계약금, 영수증 포함)”			
계약금: 20년 1월 1일			
(가) 회사명: 한국생산성본부 회계			
주 소:			
대표자:			

+ 모바일 출결체크 (고용보험 환급과정)

고용보험 환급을 위한 QR코드 활용 출결 시스템 안내

2016년 1월 1일부로 **고용보험 환급대상** 교육훈련 수강생 출석체크 방법이 기존의 수기출석부에서 스마트폰 어플리케이션을 활용한 **QR코드 인식 출결관리 시스템**으로 변경됩니다.



교육개시 하루 전까지

- ① PC를 이용하여 직업능력개발종합정보망 사이트(www.hrd.go.kr)에서 회원가입 후,
 - ② 본인의 스마트폰에 '고용노동부 HRD-Net 훈련생 출결관리' 어플리케이션을 다운로드 설치 완료
- (★) HRD-Net 회원 가입 후 [회원정보관리] 에서 **실명확인(본인인증)**까지 마치셔야 App을 사용할 수 있습니다
- (★) 핸드폰으로 출결 관리 앱 로그인 시 본인의 **HRD-Net ID와 비밀번호**가 필요합니다. 꼭! 기억하세요!

당일 교육시간 전까지

- ① 교육장에 도착한 후, 곧바로 스마트폰에 사전 설치한 앱을 실행하고
 - ② 교육 담당자가 안내한 **교육과정별 QR 코드**를 카메라로 스캔(인식)하여 출석시간 체크 (QR 코드 인식 시간으로 출석 시간, 지각, 외출, 조퇴, 결석 여부가 자동 인식되어 HRD-Net 전산망 전송)
- 위와 같이 사전에 출결체크 준비를 하지 않으신 분들은 수업 시작 전 강의장에 도착하셨더라도 회원 가입, 앱 설치 등의 소요시간으로 **최종 출결이 '지각' 처리됩니다.** (반드시 사전 준비 엄수)

교육장소

+ 강의장 안내

서울	서울시 종로구 새문안로 5가길 32 생산성빌딩	(홈페이지 확인하기)
부산	부산시 동구 중앙대로 180번길 13 프레지던트오피스텔 15층	(홈페이지 확인하기)
대구	대구시 북구 유통단지로 90 엑스코 4층	(홈페이지 확인하기)
대전	대전시 서구 청사로 220 수협중앙회빌딩 5층	(홈페이지 확인하기)
천안	천안시 서북구 1공단 1길 52 펜트하임 2층	(홈페이지 확인하기)
청주	충북 청원군 오창읍 연구단지로 76 충북테크노파크 선도기업관 108호	(홈페이지 확인하기)
창원	창원시 의창구 창원대로 18번길 46 경남창원과과학기술진흥원 10층 17호	(홈페이지 확인하기)

※ 교육장소는 사정에 따라 변경될 수 있습니다. 문자/이메일로 안내해 드리는 장소를 다시 한 번 확인 부탁드립니다.

+ 서울본부 오시는길

서울본부:
서울시 종로구 새문안로 5가길 32
(종로구 적선동 122-1 생산성빌딩)

지하철3호선 경복궁역
6번 출구 현대적선 아케이드 지하 상가 지나
생산성빌딩 지하 1층으로 연결

지하철5호선 광화문역
1번 출구 정부중앙청사 방향 도보 10분 거리에 위치



※ 이외 (강남)으로 표기된 과정은 강남구에 위치한 토즈에서 강의를 진행됩니다.

2017년 영업/마케팅 과정안내

과정명	교육기간		교육비(만원)		교육 일정											
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
영업사원능력개발	3	21	55	63	16-18	13-15	13-15	17-19	15-17	19-21	17-19	21-23	18-20	16-18	13-15	11-13
	3	20	54	60			20-22 (대구)	10-12 (부산)	24-26 (천안)	12-14 (대전)	10-12 (안산)		11-13 (창원)	23-25 (대구)	8-10 (부산)	
영업관리지역량강화	3	21	55	63		20-22		24-26		12-14		21-23		11-13	6-8	4-6
	3	20	54	60			13-15 (부산)		17-19 (대전)	21-23 (대구)			16-18 (천안)		13-15 (부산)	
영업마인드혁신전략	2	16	46	52									21-22			14-15
영업사원을 위한 회계 · 세무 기초	3	20	54	60	18-20		13-15		17-19	21-23		23-25		18-20	15-17	13-15
	3	20	54	60				17-19 (청주)	15-17 (부산)	12-14 (천안)			25-27 (대전)	11-13 (부산)	6-8 (대구)	
매출채권관리실무	3	21	55	63		6-8	20-22	24-26 (강남)	22-24	26-28	24-26	28-30	25-27 (강남)	23-25	20-22	
	3	20	54	60				17-19 (부산)		19-21 (천안)	17-19 (부산)		20-22 (대구)		15-17 (대전)	
알기쉬운 B2B 영업입문	2	16	46	52		9-10			8-9				28-29		30-12.1	
B2B제안영업전문가	3	20	54	60			6-8			12-14			13-15		20-22	
B2C Direct 영업전략	2	16	46	52		23-24					13-14				2-3	
영업기획실무(영업전략전술수립)	3	21	55	63	23-25		20-22		22-24	26-28		28-30	25-27		6-8	11-13
	3	20	54	60			8-10 (부산)	26-28 (대전)		21-23 (천안)				18-20 (부산)	15-17 (대구)	
신규고객개척 및 유지전략	3	20	54	60		15-17		26-28		14-16		16-18		25-27		6-8
	3	20	54	60			27-29 (청주) 22-24 (부산)		17-19 (대구)				27-29 (부산)	18-20 (대구)	15-17 (천안) 22-24 (대전)	
영업목표설정 및 달성전략	3	20	54	60		20-22		24-26		19-21		28-30		23-25		4-6
영업사원시간관리기법	2	16	46	52			9-10		18-19				14-15		9-10	
영업정보분석실무(Excel활용)	3	21	55	63	23-25		6-8		8-10	12-14	10-12		18-20		13-15	4-6
해외영업실무	3	20	54	60		13-15	20-22 (강남)	17-19		12-14			11-13	23-25 (강남)	20-22	
	3	20	54	60				24-26 (대전)			10-12 (부산)		25-27 (대구)			
영업관리입문(영업지원부서대상)	2	16	46	52		16-17		20-21		15-16		24-25		19-20		14-15
	3	20	54	60				13-14 (대구)			13-14 (부산)		14-15 (청주)			
영업시나리오작성 및 실무활용	3	20	54	60			15-17		29-31					25-27		
고객 커뮤니케이션 스킬	3	20	54	60	16-18		15-17		24-26	28-30		21-23		16-18		6-8
	3	20	54	60						14-16 (부산) 21-23 (대전)			18-20 (대구)		27-29 (부산)	
영업상담실무	3	20	54	60			20-22			14-16			20-22		22-24	
	3	20	54	60				19-21 (부산)	22-24 (대구)		17-19 (청주)		27-29 (대전)		13-15 (부산)	
영업협상실무	3	20	54	60		6-8	15-17	26-28	24-26	7-9	24-26		6-8	16-18	13-15	
	3	20	54	60			13-15 (대구)		17-19 (부산)				20-22 (부산)	11-13 (대전)		13-15 (대구)
고객감동 세일즈전략	2	16	46	52			23-24				6-7		19-20		18-19	
영업프레젠테이션스킬	3	20	54	60		15-17		12-14		19-21	5-7		6-8	23-25 (강남)	27-29	
영업관리자 코칭역량 강화	2	16	46	52			30-31				13-14				2-3	

2017년 영업/마케팅 과정안내

과정명	교육기간		교육비(만원)		교육 일정											
	일수	시간	회원	일반	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
[자격과정] 마케팅관리사	11	88	175	195			3.10(금)-5.26(금)			6.16(금)-8.25(금)			9.22(금)-12.15(금)			
알기쉬운마케팅입문	3	21	55	63	16-18	13-15	13-15	17-19	15-17	19-21	3-5	21-23	18-20	16-18	13-15	11-13
	3	20	54	60				26-28 (안산)	22-24 (부산)	14-16 (대전)			27-29 (대구)	23-25 (부산)	22-24 (창원)	
마케팅전략기획	3	21	55	63		20-22		10-12	22-24 (강남)	26-28		28-30	25-27	23-25	20-22 (강남)	4-6
	3	20	54	60					15-17 (대전)	12-14 (부산)				16-18 (대구)		
B2B마케팅전략기획	3	20	54	60	23-25		13-15		22-24		3-5		18-20		20-22	
히트상품기획 및 개발실무	3	21	55	63			6-8		8-10		10-12		11-13		13-15	
서비스 마케팅 전략	2	16	46	52		23-24			11-12					30-31		
소비자심리분석실무	3	20	54	60			27-29		29-31				25-27		27-29	
마케팅 성공·실패 사례분석	2	16	46	52				13-14			20-21			26-27		
글로벌 마케팅실무	3	20	54	60			6-8		22-24					11-13		11-13
							8-10 (대구)								27-29 (대전)	
디자인 마케팅실무	2	16	46	52		16-17		27-28		22-23		24-25		26-27		
신시장·사업 발굴 마케팅실무	3	20	54	60	23-25		8-10		15-17		17-19		11-13		6-8	
마케팅 리서치 실무	3	21	55	63		6-8			8-10		24-26			11-13		
마케팅통계자료분석실문	2	16	46	52			23-24		11-12				14-15		16-17	
고객정보분석실무 (Excel 활용)	3	20	54	60			27-29		29-31				6-8			
수요예측 데이터 분석 실무	3	20	54	60		22-24		24-26		26-28		23-25		11-13	22-24	
고객가치향상 CRM 마케팅전략	3	20	54	60			22-24			21-23					22-24	
마케팅 성과분석 실무	3	20	54	60			29-31				19-21				29-12.1	
빅데이터 활용 마케팅 실무	3	20	54	60		8-10		5-7				16-18			1-3	
New트렌드 분석 및 마케팅 대응전략	3	20	54	60		20-22		19-21						23-25	29-12.1	
마켓센싱 역량강화(마케팅통찰력개발)	2	16	46	52			16-17			29-30			28-29		23-24	
New Media 마케팅 전략	3	20	54	60	18-20		8-10		10-12	14-16 (강남)	19-21		13-15		8-10	
디지털마케팅커뮤니케이션	2	16	46	52				13-14		29-30			28-29			7-8
모바일 소통형 콘텐츠 작성 실무	2	16	46	52		9-10					13-14			30-31		
홍보기획 및 실행 전략	3	21	55	63		6-8	20-22		15-17		10-12		11-13		6-8	
언론홍보 보도자료 작성 실습	1	8	24	26				27		15	13	24		19	30	
스토리텔링 활용 마케팅 기획력개발	2	16	46	52			23-24		25-26				21-22		16-17	
마케팅 프로모션 실무	3	21	55	63			27-29				3-5			30-11.1		
세일즈 프로모션 활용 마케팅 실행전략	3	20	54	60				10-12					4-6		27-29	
[자격과정] Excellent Brand Manager	6	42	90	100				3.16(목)- 4.20(목)							10.19(목)- 11.23(목)	
알기쉬운브랜드입문	1	8	24	26			9			22			21			7
브랜드육성화전략	1	8	24	26					11		20					14
브랜드개발실무	2	16	46	52			30-31		18-19				7-8		9-10	
브랜드 커뮤니케이션 전략	3	20	54	60		13-14		10-12	22-24		17-19			16-18	27-29	

* 상기 내용은 개설여부, 고용보험 적용여부등 변경이 있을 수 있으므로 교육 신청시 www.kpc.or.kr에서 확인 하시기 바랍니다.

* 상기 과정은 고객사의 요청시 상호협의를하여 맞춤형 위탁교육으로도 실시할 수 있습니다.