

마케팅 전략기획

3DAYS, 21HR

본 과정은 마케팅전략을 수립하는데 반드시 알아야 할 사항만을 선별하여,
3일 동안 집중적으로 습득할 수 있도록 구성되어 있습니다.

실제 현장에서 어떻게 마케팅전략을 수립하는지를 가장 기본적인 프로세스에 따라 순서대로
학습 하고 이에 관련 된 구체적 상품 사례를 봄으로써 상품기획을
쉽게 이해할 수 있도록 도움 드리겠습니다.

교육 안내

Information

김석용 연구원

E - MAIL

suykim@kpc.or.kr

PHONE

02-724-1108

교육비용

- 회원사 : 55만

- 일반사 : 63만 / 2인 이상 참여시 59만

* 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	150,264
대기업 (1000인 미만)	94,118
대기업 (1000인 이상)	80,082

연간교육일정

월 (지역)	일	교육시간
2	20-22	
4	10-12	
5	22-24	
6	26-28	1일차 09:30 ~ 17:30
8	28-30	2일차 09:30 ~ 17:30
9	25-27	3일차 09:30 ~ 17:30
10	23-25	
11	20-22	
12	4-6	

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

마케팅전략기획' 과정은?



14.7명

과정난이도

평균참여인원

사례분석 vs 실습

과정키워드

마케팅 프로세스, 상품기획

과정의 목표는?

- 시장과 소비자의 요구를 분석하고 이에 적합한 컨셉개발 방법과 개발 프로세스 습득
- 협업에서 마케팅전략수립을 하는 데 활용할 수 있는 Worksheet 제공

과정은 어떻게 구성되어 있나요?

- 1일차: 일차에는 마케팅계획프로세스에 따라 시장에서 자사 및 자사 상품의 위치를 분석
- 2일차: 마케팅 기획 프로세스에 따라 각 단계별로 필요한 전략을 구체적 인 예시 등과 함께 구체적으로 살펴보기
- 3일차: 통합적/전략적 마케팅 믹스 설계법을 배우고, 상품기획전략의 핵심포인트를 습득

누가참여하나요?

- 다양한 분야의 마케터들과 의견, 아이디어 공유를 통해 새로운 전략을 수립 하고자 하는 분
- 프로 마케터가 되기 위해 탄탄한 마케팅 배경 지식을 쌓고자 하는 마케터

마케팅전략을 수립하는데 반드시 알아야 할 사항만을 선
별하여, 3일 동안 집중적으로 습득할 수 있습니다.



유성덕

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



김종훈

Q&A마케팅연구소 대표
CJ홈쇼핑 DB마케팅 총괄
CJ엔터테인먼트 마케팅사업부
홍보마케팅총괄

"전략이란 용어는 정말 많이 사용하고 있으나,
과연 전략다운 전략이 무엇인지 확고하게 정립되어 있는 개인이나
조직은 예상외로 많지 않다. 따라서 전략은 많지만 전략의 부재는
여전하다."

"마케팅 전략 프로세스와 세부 전략들을
저의 실무 경험들을 바탕으로 알려 드리겠습니다.
단순 책에서만 보던 이론 교육이 아닌,
실무에서 제가 직접 경험했던 사례 위주의 교육을
지향합니다!"



나종호

한국강소기업연구원 원장
한국강소기업협회 상근부회장
한신대학교 경영학과 교수
CJ제일제당 CM장
보령제약 전무 / 엔프라니 대표이사

"히트상품 개발의 DNA를 파헤친다!
신제품개발 프로세스별 작업내용 및 조사기법,
신제품 아이디어 도출과 컨셉개발, 신제품 런칭전략
수립 등에 대한 이론과 실무지식을 습득하는데 초점을 맞춰
강의하겠습니다."



시간	교육 주제 및 내용	교육방법
1일차 (7H)	<p>1. 전략적 마케팅 계획수립 과정의 이해</p> <ul style="list-style-type: none"> - 전략의 개념과 문제인식의 논리적 사고 - 마케팅전략의 핵심요소 - STP 전략의 이해 및 활용 <p>2. 고객가치의 발견</p> <ul style="list-style-type: none"> - 비즈니스 세분화 및 전략적 환경 분석 (SWOT 분석) <ul style="list-style-type: none"> · 소비자의 니즈와 트렌드 분석 · 경쟁자 및 자사 강약점 분석 / 시장의 기회, 위협요인 분석 - 고객 세분화와 매력도 분석 <ul style="list-style-type: none"> · 마케팅리서치 결과를 활용한 소비자 분석 방법 · 시장세분화 및 세분시장 분석 및 평가 - Targeting과 고객 profiling - 소비자 심리와 고객가치의 정교화 <p>3. 고객가치의 제안</p> <ul style="list-style-type: none"> - 소비자 통찰력 : 소비자 구매결정 프로세스 이해를 통한 소비자 살펴보기 - Positioning 전략 및 구축 : 세분화/타겟팅을 활용한 자사 및 제품에 맞는 포지셔닝 구축하기 	강의 / 토론 및 실습



시간	교육 주제 및 내용	교육방법
2일차 (7H)	<p>1. 고객 가치 중심의 통합적 마케팅 믹스의 설계</p> <ul style="list-style-type: none"> - 효과적인 4P Mix 전략 / 브랜드 진단 및 브랜드 전략 수립 - 합리적인 가격결정 및 가격관리전략 - 고객가치에 대한 커뮤니케이션: 통합적 마케팅 커뮤니케이션 전략 - 광고와 PR 전략 / 인적판매와 판매촉진 전략 - 출시 후 관리 단계 <p>2. 마케팅전략수립 Case-Study 및 워크숍</p> <ul style="list-style-type: none"> - 자사 또는 개인의 선호에 따라 상품을 하나 정하고 작성양식에 함께 작성하며 마케팅전략수립 해보기 (또는) 주어진 사례를 분석하여 마케팅전략수립 해 보기 	강의 / 토론 및 실습
3일차 (7H)	<p>1. 신제품 개발 프로세스</p> <ul style="list-style-type: none"> - 시장분석을 통한 신제품 아이디어 도출 → 신제품 컨셉 개발과 고객 검증 → 제품 처방, 디자인, 네이밍 작업 등 상품화 → 신제품 출시와 런칭 후 사후관리 <p>2. 신제품 아이디어 도출과 컨셉개발 방법</p> <ul style="list-style-type: none"> - 기존 상품의 불편함과 문제점 파악 - 소비자 Life Style 트렌드 분석 / Gap Finding - Product Concept / Brand Concept 개발 <p>3. 신제품 런칭 및 브랜드 관리</p> <ul style="list-style-type: none"> - 상품회 기획서 작성 및 체크포인트 - 고객 심리를 활용한 신제품 런칭 전략 - 신제품 런칭후 Tracking Survey 및 브랜드 관리 	강의 / 토론 및 사례분석



교육신청

+ 수강신청

1	2	3	4	5	6	7
KPC 홈페이지 접속	개인회원으로 가입 후 로그인	교육과정 선택	교육신청 정보입력	교육위탁계약서 출력	사업주 직인 (인감) 날인	팩스송부 신청완료
(www.kpc.or.kr)	(단, 회사의 교육담당자가 단체신청할 경우 기업회원으로 추가가입 후 기업회원으로 로그인하여 진행)	(해당일정의 '신청' Click)	<ul style="list-style-type: none"> 기업수강(환급) 기업수강(비환급) 개인수강 중 택1 회사 및 수강생정보 입력 후 신청 	(4번 완료시 자동 연결)		

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 요청시) 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)





+ 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 다운받아 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 코드를 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	(홈페이지확인하기)
부산	부산시 동구 중앙대로 180번길 13 프레지던트오피스텔 15층	(홈페이지확인하기)
대구	대구시 북구 유통단지로 90 엑스코 4층	(홈페이지확인하기)
대전	대전시 서구 청사로 220 수협중앙회빌딩 5층	(홈페이지확인하기)
천안	천안시 서북구 1공단 1길 52 펜트하우스 2층	(홈페이지확인하기)
청주	충북 청원군 오창읍 연구단지로 76 충북테크노파크 선도기업관 108호	(홈페이지확인하기)
창원	창원시 의창구 창원대로 18번길 46 경남창원과학기술진흥원 10층 17호	(홈페이지확인하기)

※ 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 현대석선 아카데미 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 강의가 진행됩니다.