

2024 HSG 공개교육 통합 안내자료

※ 안내자료 내 과정별 『제목』 클릭 또는 QR코드를 스캔하시면
상세내용과 레퍼런스를 보실 수 있습니다.

I . HSG 온보딩 프로그램



신임임원 7 Roles

: 임원으로서 수행해야 하는 중요한 7가지 역할을 검증된 콘텐츠와 교수진으로 구성한 임원 전문 프로그램

오프라인

• 교육비: 2,860,000원(VAT)	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
• 교육기간: 4일		✓	✓	✓			✓			✓		✓
• 교육시간: 각 09:00~18:00												



〈조직관리〉
HSG 최철규 대표



〈성과관리&갈등관리〉
HSG 한철환 소장



〈전략〉
HSG 이우창 소장



〈조직문화〉
HSG 조미나 소장



〈마케팅〉
고려대 유원상 교수



〈임원 리더십〉
연세대 정동일 교수



〈재무관리〉
서울대 황이석 교수

1	〈조직관리〉 임원의 역할	<ul style="list-style-type: none">임원으로서 올바른 역할의 필요성 이해조직의 비전과 전략 수립을 통한 방향성 정립변화 관리 및 이를 정립을 통한 조직문화 만들기
2	〈성과관리〉 성과창출 리더십	<ul style="list-style-type: none">성과창출의 올바른 철학(성과관리 제도의 정착을 위한 리더의 역할)성과창출을 돋는 성과관리 환경 조성조직의 성장을 이끄는 조직구축 방법
3	〈리더십〉 인재를 키우고 성과를 올리는 임원리더십	<ul style="list-style-type: none">신임임원이 된 후 6개월 후 스스로 체크해야 할 5가지 질문목표와 방향 설정에 있어 반드시 고려해야 할 사항들리더십 개발의 10가지 원칙을 기억하라
4	〈전략〉 Strategic Thinking	<ul style="list-style-type: none">조직의 지속적 성과창출을 위한 전략의 핵심요소극한 시장환경 속에서 성장 환경에 직면한 기업들이 알아야 할 전략적 사고 향상을 위한 방법
5	〈마케팅〉 좋은 마케팅, 나쁜 마케팅, 이상한 마케팅	<ul style="list-style-type: none">기업 경영을 읽는 마케팅의 핵심 관점: 고객사업의 성공을 위한 마케팅의 사명마케팅 전략 프로세스와 의사 결정 Framework (논리)
6	〈재무관리〉 성장전략과 재무회계	<ul style="list-style-type: none">증자자금/타인자본/내부창출현금: 3가지 투자재원 조달의 순서와 이유주주의 요구수익률(또는 기대수익률)을 파악할 수 있는 개념체계 및 방법영업이익 창출을 위한 방안
7	〈조직문화〉 두려움 없는 조직	<ul style="list-style-type: none">왜 두려움 없는 조직인가 - 심리적 안전감의 중요성심리적 안전감을 위한 전제 조건조직 내 심리적 안전감을 만드는 리더십 방법론
8	〈갈등관리〉 창의적 갈등관리	<ul style="list-style-type: none">치열한 성과중심 조직에서 발생하는 갈등상황을 창의적 에너지로 바꾸는 원리조직 갈등의 4가지 유형 학습 및 유형별 솔루션
9	〈리더십〉 임원의 통찰	<ul style="list-style-type: none">혁신적인 조직을 이끄는 사업적 통찰력의 필요성 이해통찰력을 높이는 3가지 영역 학습

I . HSG 온보딩 프로그램



신임팀장 T.O.P

: 신임팀장에게 가장 시급한 스킬을 '사람'과 '성과'에 맞춘 차별화된 팀 리더 육성 프로그램

오프라인

온라인

오프라인

- 교육비: 1,100,000원(VAT)
- 교육기간: 2일
- 교육시간: 각 09:00~18:00

1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
✓ 매월 2회 진행											

온라인

- 교육비: 880,000원(VAT)
- 교육기간: 2일
- 교육시간: 각 09:00~17:00

1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			✓			✓			✓		

〈트랜지셔널 리더십〉

- 신임리더의 90일 조직 장악법

신임팀장이 조기 조직장악을 위해 꼭 알아야 하는 핵심원리 학습

- 유능한 실무자였던 나, 승진 후 무능해진 이유는?
- 신임팀장으로서 무엇에 집중해야 할까?
- 조직 장악을 위해 알아야 하는 4가지 핵심 원칙

1일차

〈동기부여 리더십〉

- 리더를 위한 동기부여 A.R.C

구성원의 내적 동기를 자극하는 3가지 요소를 배우고, 실습을 통해 체득

- '동기부여'라고 하면 생각나는 것은?
- 리더인 내가 해 줄 수 있는 게 아무것도 없다? 리더는 '내적 동기'를 자극해야 한다!
- 구성원의 내적 동기를 자극하는 A.R.C

〈의사결정 리더십〉

- 합리적 의사결정과 리더의 역할

조직의 의사결정에서 리더의 역할을 이해하고, 의사결정 프로세스 별 팀장의 역할 학습

- 합리적 의사결정은 이해관계자의 납득성을 높이는 일
- 이해관계자 ① 구성원: 나의 의사 결정에 대한 오해를 줄이는 방법은?
- 이해관계자 ② 상위 리더: 나의 의견과 다른 리더에게 대응하는 방법은?
- 이해관계자 ③ 나 자신: 스스로의 의사 결정에 확신을 갖는 방법은

2일차

〈성과관리 리더십〉

- 성장을 돋고 성과를 창출하는 법

성과창출의 올바른 철학과 성과관리 프로세스의 이해

- 성과 관리의 본질은 무엇일까?
- 구성원 스스로 도전적인 목표를 수립하게 하려면?
- 구성원의 성과를 높이는 상시피드백이 되려면?
- 구성원이 공정한 평가라고 느낄 수 있도록 하는 방법은?

II. HSG 계층별 프로그램



중간관리자를 위한 Middle Power Leadership

권한은 적지만 조직의 중간에서 상사와 후배, 동료들에게 리더십을 행사해야 하는 중간관리자를 위한 리더십 프로그램

오프라인

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
• 교육비: 990,000원(VAT)												
• 교육기간: 2일				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
• 교육시간: 각 09:00~18:00												

1일차	〈Self Power〉 - 회복탄력성	<ul style="list-style-type: none">어려운 업무 환경에서 주도적으로 일할 수 있는 셀프파워 확보감정 조절력, 충동 통제력, 원인 분석력을 높이려면?
	〈Collaboration Power〉 - 협업의 원칙	<ul style="list-style-type: none">조직의 시너지를 높이는 협업파워 확보협업의 정의 및 협업을 성공으로 이끄는 리더의 원칙
	〈Expert Power〉 - 프로의 격	<ul style="list-style-type: none">Self-motivating 을 통해 더 나은 성과를 내는 전문가파워 확보프로의 질문 3가지: Why, How and What
2일차	〈Connected & Referent Power〉 - 브릿지 리더십	<ul style="list-style-type: none">상사와 조직에 대한 연결을 통한 파워 확보: 상사가 고마움을 느끼는 구성원 되기후배의 지지를 통해 생기는 파워 확보: 후배/동료가 함께 일하고 싶은 구성원 되기

성장을 꿈꾸는 실무자를 위한 프로일잘러

요즘 직원들에게 통하는 3가지 일/잘/법을 제공하는 프로그램



온라인

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
• 교육비: 440,000원(VAT)												
• 교육기간: 1일					✓					✓		
• 교육시간: 09:30~17:30												✓

1	Critical Thinking	<ul style="list-style-type: none">문제해결능력의 핵심 'Critical Thinking' : 다양한 문제현상을 파악해 본질적 원인을 정의하여 제대로 된 해결책을 도출
	일잘러의 보고법	<ul style="list-style-type: none">리더와의 대표적인 커뮤니케이션의 상황, 보고! : Align을 통한 끝 그림 맞추기 / Appeal을 통한 설득력 있게 전달하기
3	Career Vision	<ul style="list-style-type: none">자기 이해 인식을 높이는 질문 - 나는 현재 어떤 정서를 주로 느끼는가 : 지금의 나를 통한 자기인식과 미래의 나를 위한 커리어 비전 수립

III. HSG 리더십/업무역량 프로그램



커뮤니케이션 스킬 향상을 위한 가치협상

상대의 마음을 얻어 더 큰 경제적 파이를 만드는 한 차원 높은 협상 프로그램

오프라인

교육비: 990,000원(VAT)	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
교육기간: 2일						✓						
교육시간: 각 09:00~18:00											✓	

날짜	협상에 대한 오해와 진실		협상의 1원칙: 행동		모의협상 I	
	1일차	2일차	3일차	4일차	5일차	6일차
1일차	• 협상에 대한 편견을 버리고 협상의 의미를 이해		• 상대의 Needs에 집중해 협상의 판을 키우는 3가지 방법 학습		• 비즈니스 협상상황에서 벌어질 수 있는 상황기반 시나리오를 사용해 팀의 전략을 세우고 모의협상 진행	
2일차		• 상대의 인식을 바꿔 나의 제안을 긍정적으로 받아들이도록 하는 방법	• 모의협상 I 장면에 대한 전문가의 피드백을 통해 자신의 협상 스타일 파악 및 개선점 토론		• 전체 내용을 체화할 수 있도록 다시 한 번 모의협상 진행 및 모의협상 II에 대한 디브리핑	
협상의 2, 3원칙: 인식과 감정		협상 Clinic		모의협상 II & Debriefing		
1일차	• 상대의 마음을 움직여 내 편으로 만드는 협상 접근법					

평가권이 있는 직책자를 위한 성과관리 리더십

성과관리의 각 단계에 조직 내 성과향상으로 직결되는 솔루션을 배우는 리더십 프로그램



온라인

단기과정: 220,000원(VAT)	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
통합과정: 440,000원(VAT)	✓	✓			✓			✓		✓	✓	✓
③ 상세페이지를 참고해 주세요.	목표수립	목표수립			피드백			피드백		평가	PDS	PDS

Plan	Do	See
전략적 목표수립	상시 피드백 스킬	공정한 성과평가
• 조직목표와 Align • 분기별 목표수립 • S.M.T 확인 및 목표공유 세션	• Agenda Setting • 평가하지 말고 피드백에 집중 • 업적과 역량 피드백 & 상황별 피드백	• 구성원의 참여를 독려 • 명확한 정성평가의 중요성 • 수평폭력을 예방

III. HSG 리더십 & 성과백신



HR 담당자 및 리더를 위한 면접관 교육

우리 조직에 꼭 맞는 인재를 가려내는 방법을 알 수 있는 프로그램

온라인

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
• 교육비: 330,000원(VAT)												
• 교육기간: 1일	✓				✓			✓				✓
• 교육시간: 14:00~17:00												

1	인재 선발의 중요성	<ul style="list-style-type: none">• 전략적 인재 채용의 중요성• 인재 채용의 어려움과 기업 내 채용 현황
2	성공적 채용을 막는 3가지 장벽과 극복을 위한 솔루션	<ul style="list-style-type: none">• 개인별 평가 해석의 문제• 면접스킬의 문제• 진위 판별의 문제
3	Wrap-up	<ul style="list-style-type: none">• 회사를 키우는 인재를 뽑기 위한 면접관이 가져야 할 마인드• Q&A를 기반으로 한 Summary

리더의 맞춤형 성장을 위한 성과백신



부족한 역량을 진단하고 맞춤 영상 학습으로 개선하는 리더십 프로그램

온라인

	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
• 교육비: 550,000원(VAT)												
• 역량진단 & 디브리핑 & 학습	✓ 매월 진행											

1	리더 역량 진단	<ul style="list-style-type: none">• 리더의 성과 창출과 관련된 195개 문항의 역량 진단 (PC/모바일, 20~25분 소요)
2	진단 결과 보고서	<ul style="list-style-type: none">• 60개의 하위요소에 대한 분석 내용을 알려주는 보고서
3	진단 디브리핑	<ul style="list-style-type: none">• 진단 결과보고서의 주요 내용을 설명하는 영상 스트리밍 (30분, 7일간 제공)
4	개인별 영상 학습	<ul style="list-style-type: none">• 진단 결과에 따른 맞춤 영상 매칭 + 액션플랜 작성

정밀한 성과행동 진단	심층 보고서	실용적 영상학습
• 특정 이론을 기반으로 리더가 성과를 내기 위해 필요한 행동을 구체적으로 파악	<ul style="list-style-type: none">• 역량 간 조합, 불균형 비교, 결핍/과다 역량 등을 알 수 있는 결과보고서를 통해 자신의 강/약점을 인식	<ul style="list-style-type: none">• 알면 좋은 내용이 아닌 구체적인 How-to를 학습하고, 액션플랜 Tool을 통해 현업에서 실천

HSG는 업계 1위가 선택한 검증된 리더교육의 파트너 입니다

“ 좋은 강의란 무엇인지 잘 느꼈습니다 ”

“ 그간의 고민을 해결할 수 있는 능력이 생긴 것 같아 기쁩니다 ”

“ 내공이 느껴지는 교육입니다. 교육을 듣고 실무에 적용할 호기심이 생겼습니다 ”

“ 최고입니다. 리더십 교육을 여러 번 받아 보았지만 이번 교육이 가장 몰입도가 높았습니다 ”



삼성전자, 전기, SDS, 디스플레이
물산, 중공업, 생명, 화재, 증권, 카드
에니카손해사정, 호텔신라, 제일모직
바이오에피스, 바이오로직스, 엔지니
어링



SK, SK에너지, SK네트웍스, SK가스
SK텔레콤, SK하이닉스, SK이노베이션
SK E&S, SK플래닛, SK텔레시스
인천석유화학, SK매직, SK케미칼, SKC
SK브로드밴드, SK머티리얼즈, SK건설



LG, LG인화원, LG화학
LG스포츠, LG CNC, LG MMA
LG유플러스, LG디스플레이, LG전자
LG이노텍, LG생활건강, LG하우시스
LG MMA, LG상사, S&I 코퍼레이션



현대백화점, 현대건설, 현대모비스
현대해상, 현대파워텍, 현대자동차
현대자동차연구소



CJ그룹, CJ인재원, CJ오쇼핑
CJ푸드빌, CJ푸드빌, CJ Feed&Care
CJ대한통운, CJ올리브영, CJ제일제당
CJ CGV, CJ프레시웨이, CJ헬스케어
CJ라이브시티, CJ헬로, CJ건설, CJ EMN



롯데제과, 롯데백화점, 코리아세븐
롯데정보통신, 롯데인재개발원
롯데손해보험, 롯데몰 산, 롯데마트
롯데월드, 롯데칠성



※ HSG 홈페이지에 들어가시면 다양한 강의 영상을 보실 수 있습니다

[바로가기](#)

※ HSG 블로그에 들어가시면 다양한 교육형태의 후기를 보실 수 있습니다

[바로가기](#)

※ 메일링을 신청하시면 HSG 칼럼은 물론,

[신청하기](#)

공개과정 및 무료세미나 일정안내를 정기적으로 받아보실 수 있습니다

문의

HSG 공개교육팀

02-730-3530

www.hsg.or.kr