SIM

연세대학교 상남경영원

SIM NEWSLETTER 2012 상반기 - Vol 6



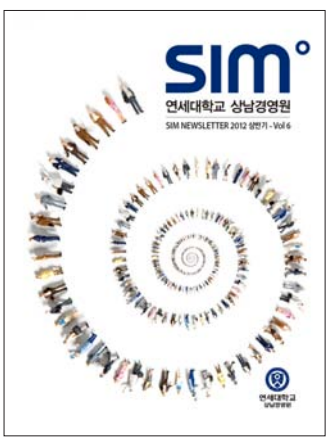
연세대학교
상남경영원



SIM°

연세대학교 상남경영원

SIM NEWSLETTER 2012 상반기 - Vol 6



COVER STORY

2012년 새해가 밝았습니다. 60년 만에 온다는 흑룡의 해, 누가 여의주를 잡을 수 있을까요. 상남경영원은 교육생 모두가 행운의 여의주를 품은 최고의 리더로 성장하는데 도움이 되고자 올해도 훌륭한 프로그램을 준비했습니다.

통권 제6호 ● 발행일 : 2012년 1월 1일 ● 발행인 : 손성규 ● 기획 : 연세대학교 상남경영원 교육운영실 ● 발행처 : 서울특별시 서대문구 연세로 50 연세대학교 상남경영원 (우)120-749 ● 편집 · 디자인 : G커뮤니케이션즈 ● 출력 · 인쇄 : 주식회사프린트세일

SIM Newsletter에 수록된 내용은 상남경영원의 공식 입장과 다를 수 있으며, SIM Newsletter는 한국간행물윤리위원회의 도서잡지 및 잡지윤리 실천요강을 준수합니다



INITIATIVE SIM

Focus | 미래경영자 교육의 리더 상남경영원 04
지속가능 경영의 힘! 인재가 동력이다

Faculty Interview | 리더를 이끄는 리더 08
_ 정동일 연세대학교 경영대학 교수

Management Issue | 소셜 미디어의 마케팅에의 응용 10
_ 이문규 연세대학교 경영대학 교수

INNOVATION SIM

Bridge | 브랜드 매니지먼트 기업으로의 성장 비전을 공유하다 12
_ (주)LG패션

Zoom In | 전략의 수립과 실천을 주도할 부서장급 리더의 양성 14
_ 삼성화재 SIL-Biz Leader과정

Community | 한 곳을 바라보는 사람들과의 다양한 어울림 16
_ 제26기 고급기업분석가과정(AAP) 커뮤니티

SIM Q&A | 유럽국가 위기의 원인과 경과 그리고 향후 전망 18
_성태윤 연세대학교 경제학부 교수

Program Review | 교육생 대표 수기 19
_김길문 제6기 동국제강 MBA과정 교육생 대표
_정준영 제28기 유통전문경영자과정 교육생 대표

INSIDE SIM

SIM Teamwork | 상남경영원 Team – Building 워크숍 20

SIM News | 상남경영원 소식 22

SIM Program | 2012년 상반기 모집과정 안내 24

About SIM | 상남경영원 소개 26

Recommended Reading | 추천도서 · 열린 편집실 30

Focus

미래경영자 교육의 리더 상남경영원

지속가능 경영의 힘! 인재가 동력이다



기업의 인재가 미래경쟁력, 곧 기업의 앞날을 결정지을 가장 중요한 요소로 자리 잡은 시대가 왔다. 남과 다른 리더십, 철학, 창의성 등 어느 기업이나 차별화된 미래를 위해 주력하고 있는 부분이 각기 다르고 이에 따른 '맞춤형 인재' 발굴과 육성이 각 기업의 지속가능 경영과 미래경쟁력 확보를 위한 중요한 현안으로 떠올랐다. '우리나라 실정에 적합한 경영자의 개발과 육성'이라는 목표를 가지고 지난 1999년 개원한 연세대학교 상남경영원은 2012년 올해로 개원 13주년을 맞이하였다. 지난 12년간 국내는 물론 아시아 경영자 교육시장에서 해마다 수많은 기업의 비전과 미션을 달성하는데 필요한 인재 양성에 이바지해온 상남경영원. 끊임없이 변화하는 기업환경 속에서 오랜 시간 동안 기업의 인재 양성소로 자리매김할 수 있었던 동력과 현황을 알아본다.

글. 편집실

국내 기업의 경영자 교육 현황과 상남경영원의 역할

"국내 기업들의 위탁교육 신설 증대 및 지속에 초점"

국내 기업의 비전과 미션 그리고 사업 전략이 세계화되어 감에 따라, 국내 시장뿐만 아니라 세계 시장에서의 미래 경쟁력을 갖춘 글로벌 수준의 인력 개발을 위해 각 기업은 내부 핵심 인재의 역량 개발을 위한 다양한 교육 방법을 도모하고 있다. 이에 따라 특화된 맞춤식 교육의 필요성이 기업들 사이에서 대두되기 시작했고 실제로 많은 국내 기업이 상남경영원을 통해 맞춤식 위탁교육을 시행해오고 있다.

상남경영원이 지난 12년간 국내 유일의 경영자 교육(Executive Education) 전문기관으로서 자리매김 할 수 있었던 이유는 기업의 비전 및 전략 달성에 필요한 인재 양성을 위해 기업문화 및 특성에 최적화한 맞춤형 위탁교육과정을 철저한 준비기간을 거쳐 개설하여 운영해왔기 때문이다. 상남경영원에 교육을 받으러 오는 각 기업의 핵심 인재들은 첨단 경영학 지식을 비교적 짧은 기간에 학습 혹은 재학습하려는 욕구를 가진 현업 경영자로서 경영환경의 변화, 세계 유수 기업들의 동향과 사례, 그리고 경영학의 최신 경향에 대한 교육이 필요하다. 상남경영원은 경영학 교육과 동시에 경영자가 현업에서 획득한 경험을 서로 나누고 토론하는 가운데 살아있는 지식을 스스로 창출하는 학습 공동체이자 다양한 업종의 기업들, 다양한 배경의 경영자들이 교류하고 소통하는 경영자 네트워크의 중심점이기도 하다.

"상남경영원은 개원 이래 해마다 위탁 기업이 증가하고 있다"

상남경영원이 감히 국내 최고의 경영자 교육 전문기관이라 말할 수 있는 점은 개원 이래 위탁교육에 참여한 기업이 매년 증가하고 있으며 기업들의 80% 이상이 최소 3년 이상 교육을 지속했다는 점에서 확인할 수 있다. 지난 2011년까지 상남경영원 교육 프로그램에 참여한 경영자들은 약 1만3천여 명에 달하며, 돌이켜 지난 5년간 연평균 15개의 위탁과정 그리고 2010년부터는 연간 21개의 위탁과정이 꾸준히 진행 중이다. 2011년의 경우 총 21개의 위탁과정 중 7개가 신규 과정이고 나머지 14개가 지속적으로 개설되는 과정임을 감안할 때 국내 기업들 사이에서 상남경영원의 위탁교육에 대한 우수성과 신뢰성 그리고 만족감이 높다는 것을 알 수 있다.

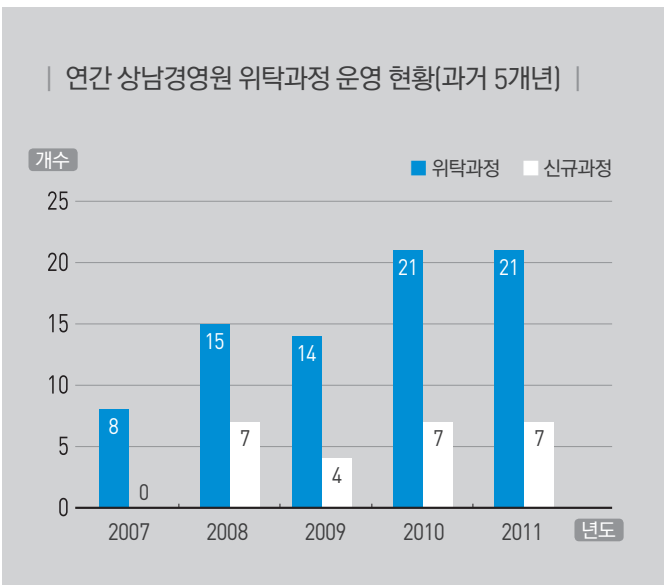
12년간 약 1만3천여 명이 참가한 국내 최고의 위탁교육과정

앞서 언급한 바와 같이 상남경영원에서 위탁교육을 진행하는 기업의 80%는 최소 3기수(3년) 이상 진행하고 있다. 오랜 산학협력 파트너십을 유지하고 있는 교육과정을 보면 금호아시아나 그룹이 26기, 신세계 그룹이 9기, 동국제강 그룹이 6기, 웅진그룹이 5기, OCI가 7기, 그리고 KB국민은행의 경우에도 2001년부터 현재까지 진행되는 등 위탁기업과의 long-term relationship을 강조하고 있다. 이는 경기침체나 각 기업의 내부 사정이 있었음에도 불구하고 '인재가 곧 동력이다'라는 전략과 인재양성에 대한 믿음으로 핵심 인재를 지속적으로 양성한 결과이며 실제로 2007년 한 해를 제외하고는 2001년부터 평균 15개 이상의 위탁교육이 개설되었고 신규 위탁교육은 평균 5개 이상이 개설되었다.

상남경영원은 기업들의 위탁교육을 일회성 양성교육이 아닌 회사 내부의 인사제도나 평가시스템과도 연계하여 상남경영원 교육이 필수 교육으로 자리 잡을 수 있도록 노력 중이다. 예를 들어 S기업의 경우 교육을 이수한 후 성적우수자에게는 정규 학위과정(석사과정)을 지원할 수 있는 자격과 지원이 주어져 위탁과정에 선발되기 위해 내부적으로 더욱 열심히 일하고 회사의 충성도도 높아짐은 물론 장기근속까지 꾀할 수 있는 효과가 있다. W기업의 경우 임원을 양성하기 위한 미래경영자과정 교육을 개설하여 교육생의 10%를 임원으로 승진시켰으며 I기업의 경우에도 위탁과정을 이수해야만 임원으로 승진할 수 있는 등 교육을 인사평가 시스템으로 활용하고 있는 기업들이 증가하는 추세다.

이와 같은 결과는 상남경영원만의 차별화된 경영자 교육기관으로 자리매김하려는 노력에 대한 결과이다. 매 기수 위탁과정 종료 후 차 기수 운영 시에는 변화하는 시장에 맞게 프로그램 구성의 수정 및 교체를 통해 과정에서 현장성을 더욱 충실하게 반영하기 위해 노력하고 있으며, 기업인들에게 성급한 처방이 아니라 경영지식과 아울러 진지한 성찰의 기회를 제공하고 현재 위상에 머물지 않고 끊임없이 스스로를 바꾸려는 노력을 통해 발전할 수 있는 기회를 제공, 스스로 살아있는 지식을 창출할 수 있도록 도움을 주고 있다.

| 연간 상남경영원 위탁과정 운영 현황(과거 5개년) |



Focus

2011년 상남경영원 위탁교육 현황과 트렌드 : 금융업종 맞춤식 위탁교육의 증대

"마지막으로 수료를 기념하며 학사모를 멀리 던지시겠습니다. 하나, 둘, 셋!" 지난 12월 16일 삼성화재 제1기 SIL-Biz Leader과정의 수료식을 끝으로 2011년 상남경영원의 마지막 위탁과정 수료식이 진행되었다.

SIL-Biz Leader과정의 경우 2011년 3월 삼성화재와 연세대학교의 산학협력 교육과정 MOU를 체결하고 지난해 초부터 장기간 과정개설 준비를 통해 개설된 보험사 특화 위탁과정이다. 삼성화재 외에도 2011년에는 금융권 분야의 위탁교육이 유난히 많이 진행되었는데, 총 21개의 위탁과정 중 금융업종 과정은 총 7개로 이 중 4개가 신규 개설된 금융과정으로 삼성증권, 삼성화재, 대우증권, IBK기업은행이 지난 7월, 8월 연달아 신규 과정을 상남경영원에 위탁하였다. 총 7개 중 나머지 3개 과정은 제3기 KSCFC MBA(전문건설공제조합)과정, 그리고 제2기 핵심직무전문가과정(파생상품, 국제금융) 과정으로 2010년에 이어 지속적으로 개설되었다.

2011년 개설된 신규위탁 과정이 총 7개라는 점을 감안하면 이 중 4개 과정이 금융업종 과정이라는 점도 지난 위탁과정 개설 추이 중 이례적으로 두드러지는 특징이다.

이와 같은 금융과정들의 교육목표를 보면 글로벌 경쟁시대의 금융 전문가 양성, 금융변화에 따른 경쟁력 강화 등으로 공통적으로 급변하는 경영 · 경제 환경에 능동적으로 대처하며 글로별 경쟁력을 갖춘 금융조직으로 발전하기 위한 미래 경영자 양성에 목적을 두고 있는 점을 알 수 있다.

2011년 금융업종 신규 위탁과정

1. 삼성증권 Global RM 고급과정 : 2011.07.01~07.14
2. 삼성화재 SIL – Biz Leader과정 : 2011.08.22~12.16
3. 대우증권 부점장 양성과정 : 2011.08.19~09.24
4. IBK기업은행『참! 좋은 리더』과정 : 2011.08.23~2012.01.10

"금융시장 변화에 따른 금융전문가 양성에 대한 관심 속 프로그램 개설"

[상남경영원 금융교육 특징]

- 글로벌 경쟁시대의 금융 전문가 양성 및 기업의 전략수립과 실천을 주도할 미래 경영자 양성
- 금융지식뿐만 아니라 폭넓은 경영 안목과 전략적 사고력, 리더십 배양 등 기업별로 맞춤식 주제의 과목과 Insight Seminar 진행
- 기업별 요청에 따라 장 · 단기 맞춤식 교육 진행, 전통적인 경영학 MBA 교과목을 벗어나 인문학 등 다른 학문분야와의 융합을 통해 리더로써의 다양한 능력 배양

핵심인재의 리더십이 기업의 경쟁력과 직결

실제로 삼성화재의 경우 교육대상인 미래 부서장들의 글로벌 교육 일환으로 상남경영원 과정 입과 전 자체적으로 집중 영어교육을 진행하였고, 교육과정 중 영국 벤치마킹을 다녀오는 등 해외연수 프로그램을 함께 연계하여 진행하였다. 대우증권과 IBK기업은행의 경우도 교육대상이 부점장, 지점장, 센터장 등인 점으로 볼 때 향후 조직을 이끌어 나갈 리더 양성에 초점을 두고 있다는 점이 공통적으로 파악된다.

이처럼 금융기업의 교육에 대한 수요 증가는 글로벌 금융위기가 계속되고 있는 가운데 금융기업들 간의 상품위주의 경쟁보다는 인재가 조직의 경쟁력을 결정한다는 판단과 교육을 통해 성장한 핵심인재의 리더십과 역량이 장기적인 관점에서 곧 조직과 지점들의 성과와 직결된다는 판단 하에 진행되는 것으로 사료된다. 상남경영원 또한



위탁기업들이 글로벌 경쟁력을 갖춘 금융조직으로의 발전을 위해 단기적 실적과 장기적 역량 강화를 동시에 추구할 수 있는 리더의 양성을 목표로 최선을 다하고 있다.
금융업종 뿐만 아닌 국내 여러 산업군에 걸친 상남경영원의 장기적인 노력과 기업의 교육에 대한 지속적인 투자 결과 2010년에 운영했던 위탁과정인 신세계 SMBA과정, OCI MBA 과정, KSCFC(전문건설공제조합) MBA과정, 웅진미래경영자과정, STAK IMP, 동국제강 DK MBA과정, 국민은행 핵심직무전문가과정, 하이닉스 MBA과정, 연세의료원 Mini MBA과정 등 총 11개 과정이 2011년에도 지속되는 성과를 올렸다.

[상남경영원 위탁교육 Clients]

그룹	금호아시아나, 동국제강그룹, Dongwon 동원, 신세계, Woongjin, EUGENE 유진그룹, ILJIN, Hanwha
제조	SAMSUNG 삼성석유화학, SAMSUNG THALES, LG Fashion, OCI, hynix
금융	KB, IBK기업은행, 대우증권, SAMSUNG 삼성증권, think Next 삼성화재, SAMSUNG, KEB, 전문건설공제조합
서비스	SAMSUNG 삼성에버랜드, THE SHILLA, SK 텔링크, SBS
건설	대우건설, SK 건설
유통	emart
IT	Daum
의료	연세대학교 의료원 YONSEI UNIVERSITY HEALTH SYSTEM



기업 교육시장을 이끌어나는 상남경영원

최근 어려운 경제환경에도 신규 위탁교육이 꾸준히 증가하고 기존 교육과정들이 지속적으로 유지되는 점은 상남경영원이 산업 현장에서 원하는 경영자의 자질을 기업에 필요에 맞게 교육하는 소위 국제화된 '고객 위주의 경영자교육(on-Demand Management Training)'을 공급하기 때문이다. 위탁교육 한 과정 과정마다 차별화를 두고 위탁사의 철저한 수요를 충족하고 있으며 이로서 점차 위탁기업들의 성과/인사시스템에 연계되어 활용되면서 영향력 있는 프로그램으로 성장해왔다. 설립 이래 지난 12년간 상남경영원의 성장은 사람에서 비롯되었다. 그리고 미래의 성장과 도약 역시 사람으로부터 출발하고 있다. 사람중심, 인재중심의 기업문화가 확고하게 자리 잡은 위탁기업의 중심에 연세대학교 상남경영원이 있다. SIM



Faculty Interview

리더를 이끄는 리더



연세대학교 경영대학 **정동일** 교수

최근에는 스티브 잡스의 리더십을 분석해서 리더로서 갖추어야 할 리더십 역량을 이야기하는 글을 쓰고 있다

기업의 핵심인재로 성장할 예비리더들과 그들을 교육시키는,
또 다른 리더 정동일 교수. 그의 강의실은 언제나 뜨거운 열정으로 가득하다.

글. 편집실

나른한 오후 강의 시간. 오전의 긴장감도 이때쯤이면 한풀 꺾이기 마련이다. 강의자도 교육생도 이를 잘 알기에 각자의 방법으로 수업에 집중하려고 애쓴다. 위에서 그리고 아래에서 지켜보는 눈이 많은 중견관리자. 그들에게 상남경영원에서의 시간은 학부나 대학원생 이상의 의미를 갖는다. 업무와는 또 다른 중압감과 책임감으로 모두들 큰 시험을 앞둔 수험생이 되어 짧게는 일주일 길게는 반년을 버티는 것이다.
학교와 기업, 상남경영원 등을 넘나들며 많은 강의를 해 온 정동일 교수는 이들의 특별한 상황을 가장 잘 이해하는 교수 중의 한사람이다. '리더십이 조직의 혁신과 성과에 어떤 영향을 미치고 리더로서 성공하려면 필요한 역량이 무엇인가' 하는 것에 대한 강의를 하는 정동일 교수는 중간관리자가 임원의 전략적 방향을 잘 파악하고 이를 실행하기 위해 부하들의 역량 계발에 도움을 주는 리더십을 갖추어야 할 것을 제안한다. 이를 위해서는 명확한 우선순위를 파악하여 제한된 자원을 어떻게 하면 효율적으로 잘 활용할까에 대한 끊임없는 고민을 해야 한다. 동시에 부하들의 역량개발을 위해 도전적인 목표를 설정해주고 이를 잘 달성할 수 있게 지속적인 지원과 멘토링을 해주어야 한다.



개인 리더십 진단과 효과적인 리더십 개발을 위한 이슈 논의

학교와 기업을 동시에 만족시키는 강의

정동일 교수는 리더십과 창조경영 분야의 세계적 권위자로 2008년부터 연세대 경영학과 교수로 재직 중이다. 뉴욕주립대학교 경영학 박사(리더십 전공)학위를 받았으며 미국 샌디에이고 주립대학경영대학에서 10년 이상 '리더십과 협상' 강의, 2004년 미국 경영학회 서부지부(Western Academy of Management)가 수여하는 '올해의 유망한

학자상(Ascendant Scholar Award)'을 수상했으며, 리더십 연구 분야의 권위 있는 학술지인 〈The Leadership Quarterly〉의 편집위원으로도 활동하고 있다.
특히 2010년 매일경제가 선정한 '한국의 경영대가 30인'에 14위를 차지하기도 한 정동일 교수는 리더십 분야 세계적 학술지인 〈The Leadership Quarterly〉에서 올해의 논문상(The Best Article of the Year) 수상(2010), 연세대학교 경영대학 강의우수 교수상 등을 수상하였다.
정동일 교수는 학교뿐 아니라 여러 기업과 조직의 자문이나 사외활동을 활발히 수행해왔다. 그리고 이런 활동은 전공은 물론 상남경영원의 주요 프로그램을 개발하고 진행하는 데 큰 도움이 된다.

"리더십을 전공하다 보니 리더들이 현실에서 어떻게 성과를 창출하는지를 알아야 강의를 더 현실적으로 할 수 있게 됩니다. 많은 기업에서 하는 강의와 자문활동은 그래서 제가 하는 강의를 더 현실적으로 유용하게 만드는 데 큰 도움을 주는 것 같습니다. 그래서 저는 가능하면 CEO가 주재하는 전략회의에 참여도 하고 많은 CEO들을 개인적으로 만나 그들의 고민과 실행과정 그리고 회사를 운영하는 노하우를 관찰하며 배우려 하고 있습니다."

지난 2009년 3월부터 이듬해 8월까지 상남경영원 부원장으로 재직한 정동일 교수는 강의와 연구 등으로 바쁜 가운데 맡은 보직이라 어려운 점이 없지 않았지만, 교육을 통해서 상남경영원에 위탁교육을 맡긴 기업의 경쟁력 향상에 실질적인 도움을 줄 수 있는 일들을 할 수 있었다.

강의자와 교육생 간의 '공감'

연구와 외부 강의가 많은 데도 불구하고 정동일 교수는 지난해 8월부터 올해 1월까지 상남경영원에서 진행되는 IBK 기업은행 '참! 좋은 리더'의 과정 주임교수를 맡았다.
6년 전에 〈신한은행방식〉이라는 책을 출간할 만큼 금융분야에 관심이 큰 정동일 교수는 이번 교육과정에서는 지점장으로서 갖추어야 할 핵심역량과 인문학적 소양 개발에 주력하였다.
정동일 교수의 강의는 일방통행이 아닌 쌍방이 모두 소통하는 강의다. 그가 현장과 리더를 관찰하면서 느꼈던 것을 이야기하면 공감하는 경우가 학교 학부 학생들보다 더 크다. 리더십 관련 이슈 이야기에도 호응도가 더 높은 편이다. 교육과정이 끝난 후 '강의를 듣고 중요한 것들을 깨달아서 기쁘고 고맙다'는 이메일을 보내오는 교육생들이 종종 있어서 보람을 느낀다.

"저는 학생들 앞에서 제가 열정을 가지고 있는 주제인 리더십에 대하여 이야기할 때 가장 행복하다고 느낍니다."

앞으로 경영학 교수로서, 특히 상남경영원 주요 위탁과정의 주임교수와 강의를 맡고 있는 교육자로서 이루고 싶은 비전과 개인적인 포부는 자신의 리더십 강의를 통해서 우리나라 기업의 경쟁력이 조금이나마 올라갈 수 있었으면 하는 것이다. 우리에게도 스티브 잡스나 잭 웰치 같은 위대한 리더가 많이 나와서 우리나라 기업에 혼을 불어 넣을 수 있는 역할을 했으면 좋겠다는 것. 정동일 교수는 자신의 강의가 그런 가능성을 조금이라도 높일 수 있었으면 한다. 이는 곧 우리 모두의 바람이고, 그에 대한 무한한 신뢰이기도 하다. SIM



SIL-Biz Leader과정 '리더십 진단과 성과창출' 강의시간

Management Issue

소셜 미디어의 마케팅에의 응용



글. **이문규**
_연세대학교
경영대학 교수

최근 인터넷과 스마트폰의 발전과 보급에 기초한 소셜 미디어(social media)는 소비자들의 시장에서의 구전활동에 날개를 달아주었다고 볼 수 있다. 소셜 미디어는 페이스북, 싸이월드와 같은 SNS(Social Network Service), 각종 포털 사이트에 올라와 있는 블로그, 단문의 블로그인 트위터, 유튜브와 같은 동영상 커뮤니티 등 사람들이 지식과 정보와 감성을 공유할 수 있는 커뮤니케이션 미디어를 말한다. 소셜 미디어의 대표적인 근원지를 흔히 T.G.I.F(Twitter, Google/Gmail, iPhone, & Facebook)로 말하기도 한다.

여론을 만드는 소셜 미디어의 파워

소셜 미디어의 파급력은 가공할 만하다. 올해 11월 현재 페이스북 가입자 수가 9억 명에 달한다. 트위터 팔로워 수를 기초로 유명인들의 인기순위를 메겨놓는 트위터홀릭(twitaholic.com)에 의하면 현재 미국의 가수 레이디 가가(Lady Gaga)가 1천5백만 명 이상의 팔로워로 1위를 달리고 있다. 그녀의 메시지를 전 세계 1천5백만여 명이 들여다보고 있다는 것이다.

시장에서 소비자들에게 상품에 대해 알리고 상품의 특장점에 대해 그들을 설득하여 구매를 유도하는 것이 마케터의 중요한 과업이다. 그렇게 본다면 소셜 미디어야말로 마케터에게 있어서 소비자와의 커뮤니케이션을 위한 최상의 도구가 아닐 수 없다. 사실 그동안에도 마케터들은 구전이라고 하는 채널을 통해 상품 마케팅 활동을 해왔다. 예를 들어 미국 뉴욕에서 출발한 기능성 화장품 키엘(Kiehl)은 100년이 넘는 세월 동안 매스 미디어를 통한 광고나 프로모션 활동을 하지 않고 소비자들의 자발적인 입소문을 통해서만 상품에 대해 소개하고 마케팅 활동을 전개해왔다.

이 회사는 상품의 효능과 품질에 대해 자신이 있었기 때문에 사용자들의 구전을 믿을 수 있었던 것이다. 실제로 키엘은 화학물이 첨가되지 않은 천연원료로만 만들어졌기 때문에 최고의 품질을 자랑한다. 이 회사는 광고비를 아껴서 환경보존활동이나 에이즈 퇴치운동에 앞장 서는 등 소위 기업의 사회적 책임을 다하고 있다. 그러니 자연히 좋은 입소문이 날 수밖에 없다. 이렇게 구전 마케팅으로 성공하기 위해서는 우선 상품의 품질이 기본이 되어야 하고 소비자 커뮤니티를 위해 기업이 사회적 책임활동에 최선을 다해야 한다.

이러한 오프라인 구전이 온라인 소셜 미디어에 실리게 되면 이야기가 마치 날개 돋친 듯 퍼져 나아간다. 몇 년 전 파리바게뜨 강남점에서 아르바이트를 하던 대학생이 어느 무더운 여름날, 더위에 지쳐 나무 그늘에 앉아 있던 몸이 불편한 아저씨에게 빵을 나눠주고 이야기를 주고받는 모습이 한 행인의 카메라에 포착되었다. 이 사진은 그 사람의 미니홈피에 올려지자마자 산불처럼 퍼져 나아가 큰 반향을 일으켰다. 이처럼 진정성(authenticity) 있는 스토리는 온라인, 오프라인 미디어를 타고 퍼져 나아가 사람들에게 큰 영향을 준다.

마케팅 툴로서 주목받는 소셜 미디어

소셜 미디어를 판매나 영업에 직접적으로 활용하는 기업도 급격히 늘고 있다. 많은 기업들이 특히 젊은층에게 접근하는 방법으로써 트위터나 페이스북을 활용하고 있다. 미국 캘리포니아에 한국인이 운영하는 고기 바비큐(Kogi BBQ)라는 타코 트럭이 있다. 그런데 트럭이 여러 지역으로 옮겨 다녀야 하기 때문에 불고기 브리토 매력에 푹 빠진 사람들이 다시 찾았을 때 허탕을 치는 경우가 많았다. 그래서 그 트럭에 전화번호를 등록하면 트럭의 위치를 실시간으로 트위터를 통해 알려준다.

미국의 가전전문 유통소매점 중 베스트 바이(Best Buy)가 있다. 가전제품을 사면 그 사용법이나 설치법에 대해 자세히 알지 못할 경우, 많은 질문 사항이 생기고 도움이 필요하기 마련이다. 그러면 고객이 질문을 트위터에 올린다. 베스트 바이에서는 이러한 고객 질문이나 요청사항에 대해 12분(twelve)이내에 트위터를 통해 도움(help)을 줄 수 있는 태스크 포스(Task Force)를 '트웰포스(Twelpforce)'라고 명명하여 운영 중이다.

여행 패키지나 레스토랑과 같은 경험재(즉, 사람들이 직접 체험해봐야 품질을 평가할 수 있는 서비스 상품)는 소비자의 체험수기 블로그를 통해 널리 알려지고 있다. 기술적으로 혁신적인 상품들은 일반 소비자들이 그 사용법에 대해 잘 알지 못하기 때문에 상세한 설명이 필요하다. 이 경우에도 블로그나 유튜브 등을 통해 상품의 사용법이 소개되고 있다. 유튜브는 브랜드 이미지 관리에도 쓰인다. 몇 년 전 제트블루라는 미국의 저가 항공사에서 항공 스케줄이 지연되어 추운 겨울에 승객들이 공항에서 밤을 지새워야 하는 위기상황이 있었다. 그래서 고객 불평불만이 극에 달하게 되었는데, 제트블루 CEO가 직접 유튜브 비디오에 나와 그 사건에 대해 사과하고 해명하는 등 최선을 다해 위기상황을 극복하고자 노력하였다.

그런데 이러한 구전 마케팅이 성공하기 위해서는 스토리의 진정성과 신뢰성이 전제되어야 한다. 소비자들을 기만하거나 오도하는 정보나 소문은 정보원에 대한 신빙성을 무너뜨린다. 한 번 속은 소비자는 두 번 다시 속지 않는다. 이런 관점에서 보면, 소셜 미디어는 양날의 검이다. 기업이 진실한 정보를 알리는 데 잘 활용하면 엄청난 파급효과를 볼 수 있다. 그러나 왜곡된 정보임이 밝혀지면 기업의 이미지에 치명타를 입힐 수도 있다. 이제 소셜 미디어의 시대이다. 고객만족을 위해 최선을 다하고 사회적인 책임 완수를 위해 노력하는 선행 기업은 소셜 미디어를 통해 저절로 알려지게 된다. SIM

이문규 교수는 연세대학교 경영학과를 졸업하고 동대학교 대학원에서 경영학 석사학위(M.B.A.)를 받았으며, 미국 University of Illinois at Urbana–Champaign에서 마케팅을 전공하여 석사(M.S.)와 박사학위(Ph.D.)를 취득했다. 현재 연세대학교 경영대학 교수로 있으며, 경영학과 학과장, 경영대학 부학장직을 역임하였고 우수업적교수상, MBA 최우수강의상 등을 수상하였다. 그의 관심 분야는 소비자행동론, 브랜드관리론, 서비스마케팅 등이며, 이러한 관심분야에서 활발한 연구 및 저술 활동을 하고 있다. 그의 연구 노력은 〈Journal of Business Reserch〉 등, 국내외 유명 학술지에 실린 수십 편의 논문과 저서인 「크리에이티브 마케터(문화체육관광부 최우수 도서로 선정)」, 「소비자행동의 이해」, 「브랜드전략론」, 「디자인마케팅」, 「서비스마케팅」, 「마케팅원론」 등에 잘 반영되어 있다. 서비스마케팅학회를 설립하여 초대회장을 역임하였고, 현재 광고학회 회장으로 활약하고 있다.

Bridge

고객의 삶을 향상시키는 패션문화 창조기업 LG패션

LG Fashion

브랜드 매니지먼트 기업으로의 성장 비전을 공유하다



LG패션MBA과정 '신성장동력 창출전략' 강의시간

지난 30여 년 동안 고객의 삶을 재단하고 디자인 해 온 LG패션은 'Top 10 글로벌 브랜드'라는 새로운 비전을 세우고 이를 위한 핵심인재 교육의 파트너로 상남경영원을 선택하였다.

글. 문종일_[주]LG패션 인재개발BSU 부장

연세가 있는 분들에게 '반도패션'은 고급 기성복을 떠올리게 하는 추억의 브랜드다. 지난 1974년 한반도를 상징하는 의미에서 '반도패션'이라는 이름으로 우리나라 최초의 고급 기성복 사업을 시작한 LG패션은 30여 년 동안 국내 최고 패션기업의 자리를 지켜왔다. 현재 브랜드만 해도 닥스, 마에스트로, 타운젠트, TNGT, 헤지스, 라푸마, 모그, 레오날드, 헌터, 인터 스포츠, 죠셉, 이자벨마랑, 바네사부르노, 블루마린, 질스튜어트, 레오날드 등 각자 뚜렷한 개성을 지닌 고품격 브랜드를 고객에게 선보이고 있다.

LG패션은 매출 1조 4천억 규모에, 매년 20~30% 고성장을 하고 있으며, 이를 지속적으로 유지 및 글로벌 기업으로 성장하기 위하여, 이제는 패션기업에서 벗어나 브랜드 매니지먼트 회사로의 성장 비전을 만들어 가고 있다.





LG패션MBA과정 프로젝트 발표식 및 수료식

LG패션의 미래를 짊어질 '경영자 마인드 확립' 과정

LG패션은 글로벌 기업으로 경쟁력을 확보하고, 진정한 브랜드 매니지먼트 기업으로 성장하기 위해 지속적으로 노력하고 있으며, 이는 직원들이 업을 이해하고 본인 업무의 전문성 확보를 통해서 이루어진다고 생각하고 있다. 이에 직원들을 육성하는 것을 통해서 사업가를 지속 양성하고 이를 통하여 기업의 성장을 이루어 낼 수 있다고 생각한다.

LG패션에서 실시하고 있는 교육은 크게 사무직 교육과 전문직 교육으로 나눈다. 사무직 교육은 일반 비즈니스 계열의 사무직원을 위한 교육 과정이고, 전문직 교육은 디자이너, 패턴, 생산 등의 전문성을 요구하는 교육이다.

사무직 교육 중 차장 이상 직원에 대해서는 연세대학교 상남경영원의 'LG패션 MBA과정'을 의무적으로 시행하고 있다. 이 과정을 통하여 차장 이상 직원들은 모두 경영자 비즈니스 마인드의 기초를 배양하고 있다.

외부 교육 선택 시 여러 경영자 교육기관 중 상남경영원을 선택한 이유는 우수한 연세대학교 경영대학 교수진에 대한 믿음과 맞춤식 교육과정 때문이었다. 상남경영원이 제안한 교육과정의 면면을 보면 국내외 글로벌 기업들의 우수 사례들을 통해 현장 중심적 간접경험과 인사이트를 넓히고, 회사 내 업무수행과 직접적인 접목을 할 수 있어서 LG패션 차장 이상 직원들의 교육목적에 매우 적합한 효율적인 교육과정이었다.

제1기 LG패션 MBA과정은 지난 2011년 6월 1일부터 12월 2일까지 약 6개월 동안 총 3차수로 나누어 교육이 진행되었다. LG패션의 미래 경영자인 차장 이상 간부들에 대한 체계적인 육성을 위하여 국내 최고의 경영자 전문교육기관인 상남경영원에서 교육생 모두가 '경영자 마인드의 확립' 할 수 있다는 취지에서 진행되었다. 또한 LG패션의 핵심 가치 중에 하나인 '현장에서 즉시 결정하고 실행한다(Passion)!'에 따라 실질적이고 실행력 높은 결과를 도출하기 위하여 교육만 듣는 것으로 끝나는 것이 아니라, 과정 중에 팀별 프로젝트 수행 과제를 진행하였다. 과정 중에 학습한 지식을 토대로 당사 업무에서 접목할 포인트를 제시하고, 실제 업무 개선을 수행하는 Action Learning의 기회를 체험할 수 있었다.

현업에 도움 주는 최적의 교육 프로그램

교육을 받은 후의 느낌은 처음 LG패션이 기대한 것과 크게 다르지 않았고 오히려 그 이상이었다. 프로젝트 수행에 대한 팀별 지도교수가 지정되었으며, 지도교수의 인적 네트워크와 지적인 깊이를 통해 주어진 문제를 해결하는데 강력한 지원을 받을 수 있었다. 직접 여러 기업과 프로젝트를 수행하고 컨설팅 경험이 풍부한 교수진의 강의로, 이론적인 부분만이 아닌 실전적 지식과 정보가 제공되어 교육의 질이 높았다.

다만 상남경영원에서 기획하고 지원한 다양한 사례들과 주제연구 실행에 교육생들의 적극적인 노력이 부족하였던 점이 아쉬웠다. 잦은 출장이며 사업계획 등 현업에 종사하고 있는 교육생들이 업무와 교육을 병행하기가 무척 어려웠던 게 사실이다.

앞으로도 LG패션은 기본적으로 기업 맞춤형 교육인 LG패션 MBA과정을 지속할 것이며, 상남경영원이 진행하는 고급마케팅전략과정(AMSP), 유통전문경영자과정(ADMP) 등 임직원과 매장 관리자에 대한 전문가적 지식 전달 과정을 중심으로 하는 모집과정 교육에도 참가할 예정이다.

Zoom In

제1기 SIL-Biz Leader과정

삼성화재 SAMSUNG

전략의 수립과 실천을 주도할 부서장급 리더의 양성



상남경영원은 지난해 3월 산학협력 교육과정 MOU 체결을 시작으로 새롭게 삼성화재와 함께 SIL(Samsung Insurance Leader)-Biz Leader과정을 개설하였다.

글. 편집실

제1기 SIL-Biz Leader과정은 '혁신'에 기반 한 삼성화재의 지속적인 성장과 글로벌 경쟁력 확보를 위한 삼성화재의 차세대 부서장 양성 프로그램이다. 2011년 3월 삼성화재와 연세대학교의 산학협력 교육과정 MOU 체결을 시작으로 8월 22일 입학식까지 삼성화재 인재개발센터와 연세대 경영대학내 보험 분야 김정동 주임교수 그리고 상남경영원의 장기간 협의 아래 심혈을 기울여 개설된 비학위 보험 특화 과정으로 삼성화재 내부 교육과정 중에서는 최고 레벨의 과정이다. 산학협력 추진의 일환으로 2012년 3월에는 연세대 경영학과 석사과정에도 직원을 파견하여 교육할 예정이다.

SIL-Biz Leader과정은 각 사업부문을 대표하는 수석급 21명을 선발하여 실시한 회사 차원의 전략적 시도이자 도전인 만큼, 실제로 교육개설 한 달 전 강의 교수진 사전 미팅을 개최하여 삼성화재 경영기획팀장과 인재개발센터 담당자가 손해보험업과 삼성화재 중장기 비전에 대해 소개하는 시간을 가졌다. 사전 미팅과 질의응답 시간을 통해 강의교수진은 손해보험업의 특징과 보험회사 운영 프로세스, 국내외 손해보험시장의 현황 그리고 회사 개요와 중장기 비전에 대해 보다 더 심도 있게 이해하고 교육대상에 특화된 강의를 준비하는 뜻깊은 시간이 되었다.

현장중심 교육에 초점을 맞춘 보험사 특화 과정

SIL-Biz Leader 과정은 조직관리, 전략경영, 금융, 보험, 마케팅 등 경영의 기본기와 실전 응용력을 함께 키우는 현장중심 교육에 초점을 맞추고 있다. 특히 교육대상이 현업에서 개인영업, 보상 서비스, 손해사정 서비스 분야 전문가인 만큼 회계, 재무 기초가 취약할 수 있어 경제/회계/재무/금융과 보험 모듈 강의를 담당하는 연세대 경영대학 교수진과 외부 보험 교수진은 이론 중심보다는 해석과 적용 판단의 관점에서 강의를 진행하기 위해 심혈을 기울였다.

2011년 8월 22일부터 12월 16일까지 약 14주간 매주 월요일부터 금요일까지 전일제 교육으로 진행된 SIL-Biz Leader 과정은 결코 짧은 과정이 아니다. 장기간에 걸친 교육이다 보니 처음 기획 단계부터 적지 않은 부담이 있었지만, 상남경영원이 보유한 풍부한 기업교육 경험과 국내 보험 산업의 학문적 연구 및 경영활동 적용 노력에 대한 최고경영진의 확고한 신념으로 과감하게 시행하게 되었다.

문제해결 학습을 위한 '프로젝트' 과제 수행

SIL-Biz Leader과정은 크게 상남경영원 위탁교육 14주와 삼성화재 인재개발센터가 자체적으로 진행하는 집중 외국어 교



선진 금융과 보험시장을 벤치마킹한 영국 연수

육과 영국벤치마킹으로 구성되어 있다.
상남경영원 위탁프로그램에 참여하기 전에는 약 4주간 삼성화재 대전 유성연수원에 합숙하며 글로벌 집중 영어교육을 받았고, 교육 중 2011년 10월 4일부터 14일까지는 약 2주간 영국 카스(Cass) 비즈니스 스쿨에서의 단기 연수에 참여하고 삼성화재 영국법인과 현지 유수의 금융-보험사를 방문하여 글로벌 및 유럽 보험시장의 최신 트렌드를 파악하고 영국 보험시장의 운영 현황과 특성을 벤치마킹하고 돌아왔다.
또한, 교육기간 중 습득한 경영학적 이론 지식과 현장에서 익힌 실무 노하우를 토대로 삼성화재에서 다루고 있는 중요한 현안에 대한 심층적 문제해결 학습을 시행하는 '프로젝트' 조별과제를 수행하며 현업에 적용할 수 있고 과정 종료 후 업무 현장에서 실천할 수 있는 혁신 전략을 도출하였다. 수료식 당일 최종발표를 통해 삼성화재 기업영업총괄 황해선 전무와 인사팀장 김석태 상무가 직접 참석한 가운데 엄격한 심사를 거쳐 최우수, 우수팀 시상이 이루어졌다.
이날 SIL-Biz Leader 과정의 성공적인 수료는 최고경영진과 인재개발센터의 결정과 지원, 포기하지 않고 학업에 열중한 수료생 모두의 땀과 노력이 한데 어우러져 '전략의 수립과 실천을 주도할 부서장급 리더의 양성'이라는 교육 목표 달성을 위해 최선을 다했기 때문에 가능했다. SIL-Biz Leader과정 1기 수료생 대표인 이석재 수석은 "오늘 수료식이 있기까지 서로 우정을 나눈 동기생들에게 감사하고 수료 후에도 SIL-Biz Leader 과정에서 배운 자각과 자극을 에너지로 삼아 계속해서 노력하겠다"는 각오를 당당히 밝혔다. SIM

● Interview

제1기 SIL-Biz Leader과정 주임교수 / 연세대 경영대학 **김정동** 교수

'리더' 양성에 중점을 둔 보험회사 특화 프로그램

"실무적 경험이 많은 사람이 이론적 틀을 익혀 세상을 보다 체계적(시스템적)으로 이해하게 되면 자신이 해 오던 일을 더 효율적으로 할 수 있게 될 뿐 아니라, 경험하지 못한 새로운 문제에 직면하더라도 그 문제의 본질을 꿰뚫어 알 수 있게 되고, 적절한 해결책을 제시할 수 있게 된다. 또한, 회사를 자신이 소속된 부서의 좁은 관점에서가 아니라 회사 전체적인 관점에서 볼 수 있게 되고, 나아가 보험시장 전체와 우리나라 전체 및 전 세계적 관점에서도 볼 수 있게 된다. SIL-Biz Leader 과정은 교육생들이 그러한 높은 수준의 이론과 관점을 배우고 익혀 회사의 리더가 될 수 있도록 하는데 중점을 둔 보험회사 특화 프로그램으로, 보험 과목들 외의 과목들도 보험사 경영에 보다 적합하도록 그 내용을 구성하였다" 라고 말하는 김정동 주임교수의 표정에는 자부심이 가득했다.
1기 교육생들 모두 애사심이 높고 학습과 프로젝트에 임하는 자세가 진지하고 열성적이어서 주임교수로서 즐겁고 보람된 한 학기를 보냈다는 그는 마지막으로 수료생들을 향해 "이번 교육과정에서 배운 지식과 철학을 잘 활용하여 높은 업무성과를 내어 회사에 큰 보탬이 되어달라"는 애정 어린 당부를 잊지 않았다. SIM

● Review

제1기 SIL-Biz Leader과정 교육생 대표 / 삼성화재 **이석재** 수석

수험생으로 돌아가 공부한 6개월

"SIL-Biz Leader과정은 삼성화재 미래관리자 양성을 위해 회사 전체 21명의 인재를 현업에서 약 6개월 동안 job-off로 진행하는 획기적인 시스템입니다"라고 과정 소개를 시작한 교육생 대표 이석재 수석은 "기회만 있으면 경영학 공부를 하고 싶었는데 나에게 이런 기회를 준 회사에 너무 감사하다"며 수료 소감을 밝혔다. 이석재 수석과 동기들은 이번 과정을 통해 총 22과목의 실무 중심의 이론을 습득하였으며, 현업으로 복귀 후 배운 이론을 바탕으로 실무와 접목하기 위한 자료 분석에도 최선을 다하였다. 자신을 비롯한 21명의 교육생들은 1기라는 자부심은 물론이고 향후 후배들의 입과를 적극 추천하고 있으며, '학창시절에 이렇게 공부했다면 전원 장학생이 되었을 것이다'라 표현할 정도로 시험, 과제, 프로젝트 발표 등을 위해 새벽 1~2시까지 숙소의 불이 켜져 있는 것은 다반사였고 교수님들의 철저한 강의준비와 열성적인 강의에 부응하기 위해 모두 최선을 다하였다. 그는 "이번 과정은 회사생활에 새로운 활력소가 되고 지성을 겸비한 리더로서 역할을 실행하는데 큰 도움이 될 것이다" 면서 앞으로도 동기생들과 지속적인 유대관계를 유지해 2기, 3기 수료생들에게 부끄럽지 않은 1기가 되도록 다짐하는 그의 모습에서 SIL-Biz Leader과정과 회사, 그리고 동기생들에 대한 애정을 느낄 수 있었다. SIM

제26기 고급기업분석가과정(AAP) 커뮤니티

한 곳을 바라보는 사람들과의 다양한 어울림



제26기 고급기업분석가과정 수료식

현대 사회의 비즈니스는 무엇보다도 정보교류와 소통이 중요시 되고 있으며, 이를 위하여 인적 네트워크가 매우 중요한 가교 역할을 하고 있다. 상남경영원 내 크고 작은 커뮤니티도 이와 다르지 않다. 제26기 고급기업분석가과정 커뮤니티는 교육생 간의 친목도모와 업무 협조라는 목적을 함께 하는 바라보는 다양한 사람들의 어울림이 있다.

글. 이승완_서울보증보험 채널지원부 팀장, 제26기 AAP 커뮤니티 회장

바쁜 업무 중에서 별도의 시간을 내 공부를 한다는 것은 직장인에게 쉬운 일이 아니다. 그럼에도 불구하고 상남경영원 고급기업분석가과정(AAP)을 선택한 것은 국내 최고의 경영자 교육 전문기관에서 진행하는 과정이라는 점에 신뢰가 갔으며, 직접적으로는 이미 과정을 수료한 직장 동료의 '만족스러웠다'는 경험담 때문이었다. 일과 학문을 동시에 추구하여야 하는 바쁜 직장인으로서 상남경영원의 AAP는 글로벌 경영환경의 변화를 반영한 실무형 지식을 습득할 수 있는 좋은 기회라고 생각했다. 또한 여러 기업에 재직 중인 교육생들과 네트워크를 형성할 수 있으리라는 기대도 있었다.

교육과정은 듣던 대로였다. 이론과 사례가 적절히 조화된 커리큘럼 및 유명 교수진과 실무를 겸하고 있는 전문 강사진의 풍

부한 경험을 토대로 한 열강이야말로 현업에 종사하는 교육생들의 기업분석 핵심역량을 한층 강화해 주었다.
그리고 국내 유수 금융기관과 다양한 기업체의 임원과 중견관리자로 구성된 동기생들 간의 네트워크는 교육 이외에 획득할 수 있는 매우 큰 수확이었다.
특히, 교육과정에 포함된 친목 간담회와 중국 심천, 홍콩 해외워크숍을 통하여 동기생들 간에 폭넓은 대인관계와 끈끈한 네트워크를 다진 것은 소중한 경험이었다.



제26기 고급기업분석가과정 심천 · 홍콩 워크숍

다양한 현장 실무 경험 나누는 교류의 장

AAP26기 커뮤니티는 금융기관과 다양한 기업체의 임원과 중견관리자들로 구성되어 있다. 교육 수료 후에도 현장 실무 경험을 나누고 교류를 지속하며 동기생들 간에 폭넓은 대인관계와 끈끈한 네트워크를 다지고 있다. 총 65명 동기생 중 활동 회원은 40여 명이며, 회장 1명, 부회장 3명, 총무 3명, 고문진, 네이버 카페지기, 오락부장 등 각자의 역할을 나누어 맡는다. 특히 6명의 여성 동기들의 참여가 두드러지고 있어, 모임의 활성화에 촉매역할을 하고 있다. 나는 기수 회장을 맡고 있으며 동기생 모임 공간을 네이버 카페를 개설 운영 중이다.
AAP26기 모임의 목적은 여느 커뮤니티와 크게 다르지 않다. 우선은 친목도모다. 네트워크의 시작은 우선 서로가 부담 없이 안부를 확인할 수 있는 데서 출발한다. 회사에서의 승진, 부서 이동 및 회사 이동, 개인적인 가정사 안부 등 크고 작은 회원의 일상을 나누면서 자연스럽게 업무적인 도움도 받을 수 있게 된다.

서로가 격려하며 키워나가는 소중한 모임

졸업 후 첫 모임은 지난 2011년 7월 서울 종로의 한 음식점에서 이루어졌다. 편안한 분위기의 음식점에 모인 20여 명의 동기는 막걸리, 보쌈, 파전, 사골칼국수 등을 맛나게 먹고, 인근의 삼일빌딩 스카이라운지에 시원한 맥주로 입가심을 하고 후일을 기약하였다.
이후, 강남과 종로지역을 중심으로 2~3차례 지역모임 또는 번개모임을 가졌으며, 지난 2011년 12월 1일에는 동기생들의 소중한 회비 납부로 구성된 'AAP 26 Funds'를 적극 활용하여 중구 한국회관에서 송년회를 개최하였다. 약 30명의 동기가 참석한 송년모임에서는 서로의 안부를 확인하고 2012년 커뮤니티 운영 방안을 공유하는 등 향후 공고한 모임을 위한 발전적 회의 시간을 가졌다. 특히 과정의 주임교수였던 연세대학교 경영대학 김지홍 교수와 리스크컨설팅코리아 이정조 대표 그리고 과정 담당자였던 시 몬 선생이 같이 참석하여 자리를 더욱 빛내주었다. 장소 섭외 및 예약과 행사 진행에 오락부장 김재훈 원우와 문성춘 총무가 크게 수고해 주었고, 행운의 33th 회비 납부자인 이상열 원우가 기부한 상품권의 새로운 주인공을 찾는 이벤트 등으로 화기애애하게 한 해를 마무리하며 동기간의 돈독한 친목을 쌓는 유쾌하고 뜻깊은 시간이었다.
아직까지는 시작 단계라 자주 모이지 못하지만 앞으로 사무실 중심의 지역모임, 거주지 중심의 동네모임, 골프모임 등 소모임을 활성화하여 생동감 있는 모임이 되도록 노력할 생각이다.
아직 커뮤니티에 참여하지 못한 동기에게 꼭 함께 하자고 말하고 싶다. 비록 짧다면 짧은 기간 3개월이었지만 교육과 해외워크숍, 졸업 후의 모임 등을 가지면서 남다른 정이 들게 되었기에 AAP26기 커뮤니티는 앞으로도 지속적으로 운영할 것이며 이는 동기의 적극적인 참여가 전제할 때 가능한 일이다.


제26기 2011년 송년모임

상남경영원에서는 기수별 커뮤니티의 활동 등을 홍보하고, 기회가 된다면 학교운동장에서 기수별 체육대회 등 집합모임을 갖는 것도 상남경영원 내 크고 작은 커뮤니티를 활성화하는 데 좋은 기회가 될 듯싶다. SIM

※AAP26기의 따뜻한 보금자리
http : //cafe.naver.com/aap26

Q

상남경영원 교육생들이 질문해 주셨습니다

2011년부터 지금까지 계속되고 있는 유럽국가 위기에 대해 궁금합니다. 유럽국가 위기의 원인과 경과 그리고 향후 전망에 대해 알려주세요.

A

유럽국가 위기의 원인과 경과 그리고 향후 전망

글. **성태윤**_연세대 경제학부 교수



유럽 국가들의 재정위기에 대해서 교육생들이 궁금해 하는 점을 중심으로 정리해 보았습니다. 제가 조선일보 2011년 12월 23일 글로벌포커스 칼럼 '출구를 찾지 못하는 유럽 재정위기'라는 제목으로 쓴 내용을 문답식으로 적은 것입니다.

유럽 재정위기의 원인은 무엇 인가요?

조세수입에 비해 정부지출이 늘어나면 정부 빚이 늘고 재정 위기가 발생합니다. 이러한 재정 위기가 발생하는 원인은 다양합니다. 다만, 현재 유럽 재정위기는 유로라는 단일통화체제가 가지고 있는 구조적 한계가 있는 상황에서 글로벌 금융위기 이후 경기침체에 대응하기 위해 재정을 통해 경기를 부양하면서 촉발된 것입니다.

유로라는 단일통화체제가 가지고 있는 구조적 한계는 무엇 인가요?

유럽에는 경제사정, 산업구조 그리고 소득수준 등이 상당히 다른 여러 국가들이 존재하고 있습니다. 그런데 유로 출범 이후 유로라는 단일통화를 쓰고 있기 때문에 개별 국가들의 경제사정에 걸 맞는 경제정책을 수행하는데 상당한 제약이 있습니다. 통화에 대한 주권이 없기 때문에 일단 이자율정책과 환율정책은 개별 국가가 수행할 수가 없습니다. 예를 들면, 어떤 국가의 경우는 경기가 나빠져도 유로 존 국가들이 전체적으로 이자율을 낮추는데 합의가 되지 않으면 그 국가 혼자서 이자율을 낮추는 정책을 사용할 수가 없습니다.

단일통화체제가 가진 정책적 제약이 왜 재정위기와 관련 되나요?

통화주권이 없기 때문에 경제가 어려워져도 이자율을 낮춰 경기를 부양하거나 자국통화를 저평가하여 수출을 증진시킬 수가 없습니다. 따라서 경기부양을 하려면 재정을 확대시키는 선택 밖에 할 수가 없습니다. 그 결과 재정을 통한 경기부양에 지나치게 큰 부담이 몰릴 가능성이 있고 이것이 재정위기로 이어질 수 있는 것입니다.

유로라는 통화체제가 출범한 것은 최근의 일은 아닌데 특히 지금 문제가 되는 이유는 무엇 인가요?

유로출범 당시부터 이러한 재정위기 가능성에 대한 우려는 제기되었고 이것이 반영되어 재정에 대한 규약이 이미 맺어져 있었습니다. 예를 들면 재정적자는 국민총생산(GDP)의 3%로 제한하고 국가부채는 GDP의 60%로 제한하는 것입니다. 하지만 지금 유로사용국가의 대부분은 이 약속을 위반하고 있는 상태입니다.

유럽 재정위기의 근본적 해결책은 어떤 것이 있을까요?

한 가지 방법은 개별국가들이 자신의 사정에 맞는 통화정책을 사용할 수 있도록 경제수준이나 산업구조 등이 유사한 국가들만을 대상으로 같은 통화를 사용하는 방식으로 통화체제를 재편할 수 있습니다. 또 다른 방법은 각국이 통화주권에 이어 재정주권까지 사실상 포기하고 일관성 있는 통일된 재정관리 체제를 수립하는 방법입니다. 그러나 이런 것들은 구조적인 변화이기 때문에 쉬운 일은 아닙니다. 이러한 구조적 변화 이외에 경기부양 압력에 의한 재정 부담이 완화될 수 있는 상황이 도래하는 경우도 생각할 수 있습니다. 예를 들면 미국경제가 회복되는 것과 같은 상황입니다. 결국은 유럽 자체의 구조적 변화 또는 외부적인 경제 환경이 긍정적인 방향으로 변화하는 것이 필요하다고 볼 수 있습니다.

제6기 동국제강 MBA과정



글. **김길문**_동국제강 당진공장 관리팀 부장

나는 지난 9월 1일부터 10월 28일까지 두 달간 제6기 동국제강 MBA과정(이하 DK MBA과정)에 참여하였다. DK MBA과정은 동국제강이 임원 후보군 육성을 목적으로 상남경영원에 의뢰해 진행하는 위탁교육으로, 나는 중간관리자급 동료 18명과 함께 하였다. 이미 5기 과정을 진행해온 만큼 충분히 검증된 교육 과정이라는 생각으로 선택했고, 결과적으로 만족스럽다.

DK MBA과정은 경제, 회계, 금융, 마케팅, 매니지먼트, 조직, 생산운영 등 MBA 기본 과목을 중심으로, '글로벌 경제환경' '자기경영전략' 등 교육생이 알아야 할 관련 특별 강의가 함께 진행되었다. 각 과목별 전문 교수진의 강의와 현업 사례 과제 수행, 담당 교수 지도 아래 팀 프로젝트도 같이 병행하였다. 또한 과정 중 선비 수련원 교육도 실시되었는데 상남경영원이 아닌 경북 영주시 순흥면에 위치한 선비 수련원에서 옛 선비들의 기초 과목을 토대로 체험 위주의 프로그램을 경험하기도 하였다.

8주간 하루에 6시간씩 총 120강좌를 학습한다는 것이 쉽지는 않았고, 과목별 시험이나 수행 과제 역시 만만치 않았다. 조금 더 풍부한 실제 사례와 동종 업계 동향에 대한 내용이 보완되었으면 하는 바람도 있다.

전체적으로 만족스러우며 이번에 미처 참여하지 못한 동료들에게도 권하고 싶은 과정임에는 틀림없다. 개인적으로 이번 교육 과정을 통해 인사 부문 중 동기부여, 노사관계 유지를 위한 협상 관련 내용 등이 도움이 될 것 같고, 향후 공부하는 습관, 문제해결에 접근하는 방법 등 실무에 들어가서 관리개선 부분에도 많이 적용될 것으로 기대하고 있다. SIM

제28기 유통전문경영자과정(ADMP)



글. **정준영**_(주)미션통상 대표이사

나는 지난 2011년 9월부터 12월까지 약 17주 동안 상남경영원에서 제28기 유통전문경영자과정(ADMP)을 수강하였다. 10여 년 넘게 유통업에 종사해오고 있지만, 업계를 보다 더 넓게 보고 새로운 비전을 찾아야겠다는 생각을 했다. 이를 위해서 관련 업종 종사자들과의 유대관계를 넓히고 현재의 유통산업과 변모해가는 업계 트렌드에 대해 보다 체계적으로 배우고 싶어서 지원했다.

상남경영원의 ADMP과정을 주저 없이 선택한 것은 동종업계 대표들의 적극적인 추천과 광고와 홈페이지 내용을 통해 유통 · 물류 분야에서 국내 최고의 전문 과정이라는 믿음이 들었기 때문이다. ADMP과정은 기초강좌, 마케팅, 소매경영, 유통관리 및 프랜차이즈, 물류관리 등 각 분야별로 깊이 있게 진행되었다. 현업 종사자들은 좀처럼 뵙기 어려운 오세조 주임교수님을 비롯한 유통 · 물류 학계 및 업계의 최고 권위자이신 강사님들의 강의는 바쁜 일정 속에서도 내가 ADMP 과정을 찾는 큰 원동력이었다.

특히 지난 10월 2박 3일간 진행된 중국 상해 워크숍은 매우 특별한 시간이었다. 동방CJ홈쇼핑과 롯데마트, 이마트 현지법인 방문 시 각 법인 마케팅 총괄 담당자와 지점장으로부터 직접 현지 사업 전개 전략과 동향에 대해 들을 수 있었고 콜센터, 매장 점포 등 시설을 직접 돌아보며 중국에 진출한 국내 업체의 선진 사례를 생생하게 경험하였다. 개인적으로는 진행할 수 없을 일정이었는데, 업체 섭외와 일정 조율 등 상남경영원의 배려로 좋은 경험을 편하게 한 것 같아 감사하다.

매주 토요일 오전 9시 수업에 맞추기 위해 아침식사를 거르고 오는 경우가 많았는데 그때마다 정성스레 준비된 간식, 교육과정에 맞춘 다양한 강의실과 부대시설 등 교육생들이 최대한 편하게 교육을 받을 수 있도록 배려한 상남경영원의 세심한 지원도 인상적이었다.

이번 교육을 통해 유통 전체를 볼 수 있는 눈이 열렸고 다양한 업종에 종사하고 있는 원우들과의 만남과 교류를 통해 내 자신을 한층 더 풍요롭게 하는 계기가 되었다. 지난 13년 동안 배출된 동문과 함께 할 수 있는 특혜 또한 누릴 수 있는 ADMP과정은 유통의 숲과 나무를 동시에 볼 수 있는 국내 유일의 최고 유통과정임을 자부한다. SIM

SIM Teamwork

상남경영원 Team－Building Workshop

상남의 이름으로 하나 된 특별한 하루



Fund Raising 미션



Ice Breaking 시간



상남경영원 손성규 원장 개회선언



진정한 의미의 팀워크와 화합을 위한 알찬 프로그램으로 진행된 '2011 상남 Team Building 워크숍'은 상남경영원 위탁교육생 간의 화합과 인적 교류 증대를 위한 대화합의 장이었다.

글. 편집실

연세대학교 상남경영원은 지난 2011년 10월 22일 토요일 연세대학교 캠퍼스와 안산에서 상남경영원의 4개 위탁과정을 대상으로 '2011년 상남 Team－Building 워크숍'을 실시했다. 이번 행사는 지난해 '2010 상남 가을산행대회'의 친목 도모를 위한 산행 개념을 확장해, OBK(Outward Bound Korea)의 Team Building Program을 접목시킴으로써 교육생 간의 화합과 인적교류 증대에 보다 크게 기여하고자 마련되었다. 이날 워크숍은 OCI MBA과정 교육생 45명, 금호아시아나 MBA과정 교육생 32명, 신세계 SMBA과정 교육생 28명, KB핵심직무전문가과정 교육생 52명을 비롯해 각 과정 주임교수, 상남경영원 임직원 등 총 170여 명에 달하는 많은 인원이 참가해 상남 위탁과정 교육생들의 대화합의 장이 되었다.

상남경영원 손성규 원장의 개회사로 시작된 Team－Building 워크숍은 과정 구분 없이 총 8개 팀으로 구성되어 팀별 미션 및 다양한 게임을 수행하였다. 특히 본인이 아닌 동료를 통해 자기소개를 진행한 Ice Breaking 시간은 집중력 향상과 교육생 간의 의사소통과 관계형성을 촉진하며 큰 호응을 얻었다.

더불어 본 게임이라 할 수 있는 Trekking for Fund Raising은 캠퍼스 내 트래킹을 통해 필수미션과 선택미션을 실행함으로써, 팀 활동의 동기부여를 증대하고 의욕을 고취시켰다. 워크숍을 마친 참석자 전원은 상남경영원에 모여 각 팀 대표들이 나와 팀별 미션수행과 활동내용을 Debrief 함으로써 각 팀의 팀워크 전략을 공유하였다.

워크숍에 참석한 교육생들대부분이 "참신한 프로그램에 참여함으로써 팀워크 향상을 위한 새로운 경험을 할 수 있었다. 다른 교육생과 친분들 쌓을 수 있어 좋은 기회였다. 추후에는 시간을 늘려 조를 순환해 가면 더 많은 사람들과 교유할 수 있으리라 기대한다"라고 이날 행사 참가 소감을 밝혔다.

Team - Building 워크숍의 마지막 순서인 우수팀 및 MVP 시상과 행운권 추첨에 이어 참가자들은 상남경영원 1층 로터스 홀에서의 만찬을 즐겼다. 때론 협력하고 때론 경쟁한 서로 간의 화합과 끈끈한 결속을 다시 한 번 다졌고 화기애애한 분위기 속에서 이날 대회를 마무리 하였다.SIM





Ice Breaking 시간



팀별 미션 수행 후 도착하는 참가자들

단체 기념촬영



2011년도 신규 위탁과정 개설

상남경영원은 2011년도에 7개의 신규 위탁교육과정을 개설하여 운영 중에 있다.

- LG패션 MBA과정

LG패션 차 · 부장급 30명을 대상으로 개설되었으며, 지난 2011년 6월 1일 입학식을 시작으로 12월 2일 프로젝트 발표식 및 수료식까지 약 6개월간 매주 수요일 야간 수업으로 진행되었다. 경영자 교육의 근간이 되는 경영학 과목에 실제 사례연구를 접목시켜 현장중심의 실천적 전문역량과 체계적인 이론으로 무장된 예비 경영진 육성을 목적으로 진행하였다.

- SK건설 SKEC MBA과정

SK건설 과장 · 부장급 21명을 대상으로 지속적 성장 달성과 미래경쟁력 창출을 주도할 미래경영자 육성을 목적으로 개설되었다. 2011년 8월 1일부터 11월 4일까지 매주 금요일 전일제 과정으로 운영된 본 과정은 교육대상자의 혁신기반 창조적 업무수행 역량 강화에 초점을 맞추고 특화된 경영학 과목과 특강으로 커리큘럼을 구성하여 진행되었다.



제1기 SK건설 SKEC MBA과정 수료식

- 삼성증권 Global RM 고급과정

삼성증권 대리 · 과장 · 차장 · VP(Vice President) 총 23명을 대상으로 글로벌 경쟁시대의 금융 전문가에게 필요한 지식과 역량 함양, 사업의 지속적 성장달성을 주도하고 최고 가치를 창출하는 전문가 양성을 목적으로 개설되었다. 2011년 7월 1일부터 14일까지 전일제로 총 80시간 동안 20여 개 과목을 통해 금융시장 전반에 대한 최신 이슈와 사례를 다루고 상품별 심화학습 등 집중적인 실무 중심 학습을 진행하였다.

SIM° News

- 삼성화재 SIL – Biz Leader과정

부서장 양성대상인 수석급 21명은 삼성화재 유성연수원에서의 외국어 집중교육을 시작으로 2011년 8월 22일부터 12월 16일까지 보험사에 특화된 과정을 현장 중심 교육 방식으로 학습하였으며, 프로젝트 과제를 수행하며 현업에 적용할 수 있고 업무현장에서 실천할 수 있는 혁신 전략을 도출하였다. 또한, 교육 중 10월 초에는 약 2주간 영국 해외연수를 통해 영국 선진 금융 · 보험시장을 벤치마킹하고 돌아왔다.

- 대우증권 부점장 양성과정

대우증권 부점장 46명을 대상으로 2011년 8월 19일부터 9월 24일까지 매주 금, 토 전일제로 총 8일간 60시간 동안 진행되었다. 대우증권 경쟁력 강화를 위한 특화된 주제의 과목들과 미래 부점장으로서 갖추어야 할 리더십과 통찰력 배양을 위한 Insight Seminar까지 많은 연세대 내 · 외부 교수진이 참여하여 열과 성의를 다하여 진행하였다.

- IBK기업은행『참! 좋은 리더』과정

기업은행 지점장 5명, 센터장 4명, 부장 7명 등 총 16명을 대상으로 경영자로서 지녀야 할 안목과 폭넓은 금융지식 함양, 그리고 전략적 사고력 배양을 통한 경쟁력 있는 Leader 육성을 목적으로 개설되었다. 2011년 8월 23일부터 2012년 1월 10일까지 6개월간 매주 화요일과 격주

토요일 수업을 통해 약 100시간 동안 25가지의 주제가 다뤄지고 경영학뿐 아니라 인문학 등 다른 학문분야와의 융합을 통해 리더로서의 다양한 능력을 배양하였다.

– SBS 차세대 리더 육성과정

SBS 차세대 리더 육성과정은 2011년 11월 9일부터 23일까지 매주 수요일 전일제로 총 3일간 진행되는 단기 프로그램으로 국장, 부국장, 대표이사, 이사, 부장 등 다양한 그룹사 임직원 13명이 참여하여 SBS 그룹에 특화된 수업이 진행되었다.



SBS 차세대 리더 육성 과정 수료식

상남경영원, 2회 연속 노동부 직업능력개발 최우수 훈련기관 선정

고용노동부

연세대학교 경영전문대학원 부속 재직자 훈련기관인 상남경영원은 2010년 노동부 직업능력개발 훈련기관 평가에서 A등급을 획득하여 2008년에 이어 2회 연속 최우수 훈련기관으로 선정되었다.

상남경영원은 지난 2011년 7월부터 9월까지 약 2개월간 현장평가, 수요자 조사, 지방관서 평가의 3단계 절차에 따라 엄격한 심사로 진행된 본 평가에 응시하여 교육운영 및 기획, 훈련실적, 교수진, 시설, 수요자 만족도 등의 각 항목에서 만점에 가까운 점수를 받아 최우수 훈련기관에 선정되는 영광을 얻었다.

이번 선정은 수많은 대학교의 재직자 교육기관 중 연세대 상남경영원만이 유일하게 A등급을 받았다는 데에 그 의미가 크다고 할 수 있으며 이는 상남경영원이 수준 높은 전문경영자 전문교육기관으로서 국가적인 공인을 받게 된 것으로 해석할 수 있다.

노동부에서 격년으로 시행하는 훈련기관평가는 교육시장의 건전성 제고와 훈련기관 간의 자유경쟁을 도모함으로써 교육의 질적 향상을 목적으로 실시하는 국가차원의 평가제도로서 이번 2010년 평가에는 전국의 350개 교육기관이 평가에 응시하여 약 10%에 속하는 35개 기관이 A등급을 받았다.

ETP 공식 웹사이트 오픈

EXECUTIVE TRAINING PROGRAMME
EMPOWERING BUSINESS THROUGH UNDERSTANDING

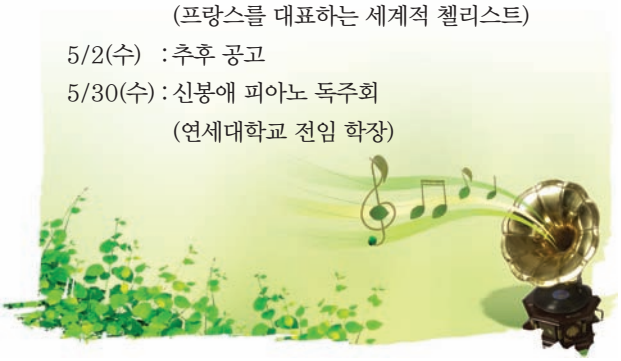
Executive Training Programme in Korea(ETPK)는 한국 시장의 성공적인 진출 및 비즈니스 영역을 넓히고자 하는 유럽연합 소속 기업체의 임원진을 대상으로 한국 경제 및 문화를 깊이 있게 이해할 수 있도록 설계된 교육으로 차세대 유럽연합의 한국 비즈니스 리더 양성과정이다. 지난 2011년 9월 ETP 공식 Website가 새롭게 개편되어 프로그램의 목적 및 특징, 교육대상, 커리큘럼, 수료 교육생들의 후기 및 성공스토리 등의 내용을 소개하고 있다. 한편, 연세대학교는 유럽위원회의 입찰을 통해 아시아를 대표하는 교육기관으로 선정되었으며, 2007년부터 2010년까지 ETPK 4~6기가 진행된 이후 재입찰을 통해 2012년 11월부터 2015년말까지 ETPK 7~9기가 진행될 예정이다. http : //www.euetp.eu

2012 상반기 수요음악회 일정

상남경영원 로비에서 열리는 수요음악회는 편안하고 안락한 공간에서 클래식 음악을 가깝게 접하며 바쁜 도시 생활 속 마음의 휴식처가 되고 싶다는 작은 희망으로 1999년에 시작하여 올해로 13년째를 맞이하고 있다.

일시 : 학기 중 월 1회 수요일 오후 12 : 30 ~
장소 : 연세대학교 상남경영원 1층 로비

4/4(수) : Phillipe Muller 첼로 독주회
(프랑스를 대표하는 세계적 첼리스트)
5/2(수) : 추후 공고
5/30(수) : 신봉애 피아노 독주회
(연세대학교 전임 학장)



SIM Program

연세대학교 상남경영원

2012년 상반기 모집과정 (Open Enrollment Program) 안내



고급기업분석과정(Advanced Analyst Program)

현대 지식사회는 '리스크 함정' 시대입니다. 금융기관뿐 아니라 기업, 투자자자까지도 기업분석을 통한 기업위험평가능력이 성공적인 의사결정을 위한 중요한 수단이 되고 있습니다. 이에 따라 최고의 실무능력을 갖춘 유능한 기업분석 전문가 확보가 금융기관 및 기업의 경쟁력을 좌우하는 새로운 패러다임이 되고 있습니다. 「고급기업분석가과정」은 실무능력을 겸비한 고급 기업분석가에 대한 사회적 수요에 부응하기 위하여 경쟁력 있는 최고의 고급Analyst를 양성하는 업그레이드 교육프로그램입니다.

과정명	교육기간 및 일시	모집인원	지원 자격	등록금
제28기 고급기업분석가과정	2012.03.13 ~ 06.14 매주 화,목 19:00 ~ 22:00	60명	기업분석, 회계 및 경영기획 관련 책임자 또는 실무자	480만원

☎ 문의처 : **시 몬** Program Manager (T. 2123-4269, E. AAP@sangnam.yonsei.ac.kr)

고급마케팅전략과정(Advanced Marketing Strategy Program)

한층 복잡해진 고객의 요구와 날로 치열해지는 경쟁상황을 극복하기 위해서는 새로운 시장관리 패러다임이 절실한 상황이 되었습니다. 「고급마케팅전략과정」은 여러분들에게 변화하는 시장과 고객을 관리할 수 있는 시장관리 방안을 제공해 드리고자 합니다. 특히 효율적 시장관리의 핵심이라 할 수 있는 신제품 개발과 제품관리를 중심으로 한 마케팅 전략, 인터넷 마케팅을 포함하는 마케팅 뉴 패러다임 등의 강좌는 여러분들의 경쟁력 향상에 많은 도움을 드릴 수 있을 것입니다.

과정명	교육기간 및 일시	모집인원	지원 자격	등록금
제27기 고급마케팅전략과정	2012.02.23 ~ 06.14 매주 화,목 19:00 ~ 22:00	60명	마케팅 전략 및 제품관리 부서 임직원	530만원

☎ 문의처 : **서명석** Program Manager (T. 2123-4270, E. YAMSP@sangnam.yonsei.ac.kr)

유통전문경영자과정(Advanced Distribution Management Program)

고객의 욕구가 다양해 지면서 고객의 욕구 충족을 위한 소매, 도매, 물류, 제조의 통합적인 유통 경쟁력 향상이 중요해지고 있습니다. 경영과 마케팅의 Process를 보다 잘 이해하여야 하고, 궁극적으로 이를 고객 맞춤형 밀착 경영으로 연결시키는 유통의 이해가 필수적입니다. 「유통전문경영자과정」은 유통 물류 관리의 통합적 전문력을 배양하고자 하는 분들을 위해 마케팅 및 유통채널전략, 소매업체의 경영 및 마케팅 활동, 물류 및 정보화 흐름, 고객 및 상권 분석 등 유통을 보다 통합적이면서 Process적으로 이해할 수 있는 유익한 교육프로그램이 될 것 입니다.

과정명	교육기간 및 일시	모집인원	지원 자격	등록금
제29기 유통전문경영자과정	2012.03.03 ~ 06.23 매주 토 9:00 ~ 13:05	50명	제조, 소매, 물류, 유통업체의 CEO 및 임직원	450만원

☎ 문의처 : **시 몬** Program Manager (T. 2123 – 4269, E. ADMP@sangnam.yonsei.ac.kr)

프랜차이즈CEO과정 (Franchise CEO Program)

지식경영에 기반을 둔 21세기형 비즈니스 모델로 프랜차이즈가 급부상하고 있습니다. 프랜차이즈에 관심 있는 기업인들의 역량 강화를 위해 연세대학교와 프랜차이즈협회가 공동으로 본 과정을 개설하게 되었습니다. 「프랜차이즈CEO과정」은 프랜차이즈 설립에서부터 서비스 운영, 재무관리에 이르기까지 프랜차이즈 사업을 위한 모든 프로세스 강의와 현장 전문가들의 생생한 프랜차이즈 성공 및 실패 사례를 통해 창의적인 프랜차이즈 경영혁신을 꿈꾸는 분들에게 매우 유익한 교육프로그램이 될 것 입니다.

과정명	교육기간 및 일시	모집인원	지원 자격	등록금
제21기 프랜차이즈CEO과정	2012.03.03 ~ 06.23 매주 토 14:00 ~ 18:05	50명	프랜차이즈 본사 대표 및 임원, 창업희망자	450만원

☎ 문의처 : **서명석** Program Manager (T. 2123 – 4270, E. FCP@sangnam.yonsei.ac.kr)

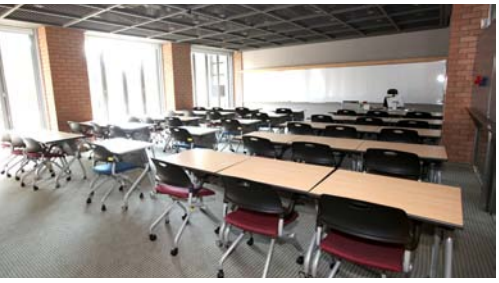


▶모집요강

- 전형 방법 : 각 과정별 서류전형을 통한 선착순 입학
- 원서 접수 : 홈페이지(http : //sim.yonsei.ac.kr)를 통한 온라인 접수
- 원서 접수 기간 : 각 과정별로 홈페이지 참조
- 제출 서류 : 1) 입학지원서 (홈페이지에서 작성)
  2) 반명함판 사진 1매 (입학지원서에 파일 첨부)
  3) 재직증명서 (대표자는 사업자등록증 사본) 1부
- 문의처 : [120 – 749] 서울시 서대문구 연세로 50 연세대학교 상남경영원 3층 교육운영실
  T. 02 – 2123 – 4266~73 / F. 02 – 392 – 6706 / W. http : //sim.yonsei.ac.kr

국내 최고의 경영자교육 전문기관, 상남경영원









계단형 강의장 / 평면형 강의장 / 객실 / 수요음악회



상남경영원은 기업과 경영자를 위한 경영교육을 목적으로 연세대학교 경영전문대학원 내에 설립된 국내 최초의 경영자교육(Executive Education) 전문기관입니다. LG그룹 구자경 명예회장(아호 上南)의 기금 출연으로 1999년 3월에 개관하였으며, 교수진, 교과과정, 시설, 과정운영 및 서비스 등 모든 측면에서 세계 최고 수준을 지향하고 있습니다.

상남경영원의 사명은 최첨단의 경영학 지식을 전 세계의 경영자들과 공유하는 것입니다. 특히 비교적 짧은 기간에 경영지식을 학습하고자 하는 바쁜 경영자들을 위해 기업과 경영자들의 요구를 철저하게 반영합니다.

상남경영원의 비전은 전 세계의 기업과 경영자들에게 한국 경영자교육의 탁월함을 대표하는 것입니다. 그동안 상남경영원의 교육 프로그램에 참여한 경영자들은 일만여 명에 달하며 또한 유럽, 북미의 기업들 그리고 정부기관까지도 그들의 경영자들을 상남경영원에 보내 한국경제의 작동원리와 한국기업의 경영방식을 학습하고 있습니다.

상남경영원이 제공하는 교육과정에는 분야별 전문가 양성을 목적으로 설계된 모집과정(Open Enrollment Program), 기업별 특성 및 니즈를 고려한 맞춤형 위탁과정(Customized Program), 해외 유수의 교육기관과의 파트너십을 통한 해외연계과정(Global Program)이 있으며, 본 과정들을 통해 기업들이 가지고 있는 다양한 학습 욕구들을 충족시키고 있습니다.

1915년에 시작하여 100년을 바라보는 연세대학교 경영교육의 오랜 역사, 세계적 수준의 교수진과 시설, 그리고 그 토양 안에서 한국 경영자교육의 새 지평을 열어가고 있는 상남경영원으로 여러분들을 다시 한 번 초대합니다.

왜 상남경영원인가?

The First & the Best Business in Korea

상남경영원은 국내 경영자교육 전문기관 역사에 새로운 기록을 세우고 있습니다. 연세대학교 경영대학은 국제경영대학품질인증(AACSB)과 한국경영교육인증(KABEA)을 국내 최초로 동시에 획득하였으며, 2011년 국내 대학 최초로 풀타임 Global MBA(GMBA)와 파트타임 Corporate MBA(CMBA) 모두 세계 100대 글로벌 랭킹에 진입하는 성과를 이루어 냈습니다. GMBA는 영국 이코노미스트가 발표한 '세계 100대 풀타임 MBA' 순위에 세계 76위, 아시아 4위로 국내 최초로 유일하게 순위권에 진입하였고, CMBA는 영국 파이낸셜타임즈의 '세계 100대 EBMA' 순위에 세계 57위에 올라 작년 대비 14단계 상승하여 국내 최초로 2년 연속 순위권에 진입하는 새로운 기록을 세웠습니다. 또한 상남경영원은 유럽위원회(EC)에서 공모한 '한국 비즈니스 리더 양성 과정(ETPK : Executive Training Programme in Korea)'의 국내 유일의 공식 교육 파트너로 선정되어 2012년 11월부터 2015년 말까지 유럽연합 소속 기업체의 최고경영자를 대상으로 전문 교육을 실시합니다.
2011년에는 2010년 노동부 직업능력 개발 훈련기관 평가에서 A등급을 획득하여 2008년에 이어 2회 연속 최우수 훈련기관으로 선정되었습니다. 이는 수많은 대학교 산하 재직자 교육기관 중 연세대학교 상남경영원만이 유일하게 A등급을 받았다는 데에 그 의미가 크다고 할 수 있으며 이는 상남경영원이 세계 수준의 경영자교육 전문기관으로서 국가적인 공인을 받게 된 것으로 해석할 수 있습니다.

Faculty with Excellent Research & Teaching

상남경영원은 국내 최고 수준의 교수진을 보유하고 있습니다. 연세대학교 경영대학에는 재무, 회계, 마케팅, 매니지먼트, O.D.I. 분야별로 70명의 교수진을 보유하고 있으며, 이들 교수진은 세계 Top 경영학 저널에 논문을 게재, 우수 저서 발간 등 국내외 경영학 분야에서 우수한 성과를 달성하고 있습니다. 이밖에도 전 분야에 걸친 연세대학교의 우수한 교수진 및 다수의 외부 전문 강사진을 활용하여 각 과정별 특성에 맞는 강사진 구성을 통해 최고의 교육효과를 달성하고 있습니다.

Balance of Work and Study

상남경영원은 일과 학문의 조화를 추구합니다. 비교적 짧은 기간에 경영학 지식을 학습하고자 하는 바쁜 경영자들을 위해 기업과 경영자들의 요구를 철저하게 반영하여 교육을 설계하고 있으며, 학습한 내용을 현업과 연관 지어 사고할 수 있도록 다양한 사례 및 토론수업이 병행되며 기업의 요청에 따라 프로젝트도 진행하고 있습니다.

Best Contents

상남경영원은 12년 역사의 축적된 경영자교육 노하우 및 고품질의 콘텐트를 보유하고 있습니다. 다수의 국내 일류기업들의 위탁 교육 설계 및 운영 경험을 가지고 있으며, 교수진들은 풍부한 기업 자문 및 교육 경험을 활용하여 다양한 사례 개발 및 발굴을 통해 교육생들에게 보다 실질적으로 도움이 되는 고품질의 교육서비스를 제공 하고 있습니다.

Dynamic Learning Environment

상남경영원은 경제, 문화 그리고 학문의 랜드마크인 연세대학교 신촌 캠퍼스 내에 위치하여 최적의 접근성을 갖추고 있으며, 오랜 역사를 자랑하는 연세대학교 캠퍼스의 자연환경은 업무에 지친 경영자들에게 학습에 전념할 수 있는 최적의 환경을 제공합니다. 또한 상남경영원이 보유하고 있는 강의실, 토의실, 객실(29실) 및 식당의 부대시설은 경영자교육에 필요한 모든 서비스를 한곳에서 제공받으실 수 있도록 설계되어 있습니다.

Top Class Service

상남경영원은 최상의 교육서비스를 제공합니다. 상남경영원에서 운영되는 모든 과정은 각 과정별로 전담 주임교수 및 프로그램 매니저가 배정되어 기업 및 교육생들의 니즈를 철저히 교육에 반영하고 있으며, 또한 교육에만 집중할 수 있도록 교재를 비롯하여 수업과 관련한 모든 서비스가 원스톱으로 제공됩니다. 이 밖에도 교육생 간의 네트워킹을 위한 다양한 교육 외 활동이 운영되고 있으며 이러한 활동을 통해 형성된 끈끈한 네트워킹은 교육 이후에도 지속되고 있습니다.sim

상남경영원의 교육과정

모집과정(Open Enrollment Program)

상남경영원의 모집과정은 분야별 전문가 양성을 목표로 마케팅, 재무, 회계, 매니지먼트, O.D.I 등 경영학 각 분야에 걸쳐 다양한 과정을 개발 및 운영하고 있습니다. 국내 유수의 기업에서 다양한 업종 및 직급의 전문가가 지속적으로 참여하고 있으며, 세계적 수준의 연세대 경영대학 교수진의 경영 이론뿐만 아니라 각 분야의 실무 전문가를 초빙하여 최신 실무 정보를 제공하고 있습니다. 또한 간담회, 워크숍, 원우회 등의 다양한 교육 외 활동을 통하여 교육생 상호 간의 네크워킹 효과를 극대화 하고 있습니다. 재직 중인 교육생의 특성을 고려하여 수업은 주로 야간 및 주말에 진행되며 일정 수준의 수료 기준을 충족한 수료생에게는 연세대학교 총장 명의의 수료패를 수여합니다.

위탁과정(Customized Program)

국내 외 유수의 경영자들이 입을 모아 말했듯이 인재는 기업의 미래를 결정하는 중요한 요소입니다. 세계화의 물결과 끊임없이 변화하는 경영 환경 속에서 훌륭한 인재를 선발하는 것 못지않게 중요한 것은 풍부한 실무 경험과 기업의 문화를 이해하고 있는 기업 내 인재가 최대의 능력을 발휘할 수 있도록 지원하는 것입니다. 지속적인 교육을 통해 기업 내 핵심인재의 역량을 향상 시키는 것은 새로운 인재를 채용하여 준비시키는 것이나 수년의 시간을 들여 학위를 받는 것보다 시간적, 금전적으로 더 효율적입니다. 상남경영원은 기업의 비전 및 전략 달성에 필요한 인재 양성을 위해 기업 문화 및 특성에 최적화한 맞춤형 위탁교육과정을 상담을 통하여 개설해 드립니다.

• 위탁과정 설계 Process

Listen	Analysis	Development	Implementation	Evaluation	Follow Up
위탁교육설계를 위해 전문가가 직접 방문하여 기업이 교육을 통해 달성하고자 하는 목표를 경청	분석단계부터 전담교수가 배정되어 기업의 전략과 비전을 이해하고 기업에게 필요한 교육이 무엇인지 분석	분석된 내용을 토대로 기업별 맞춤형 교육을 설계 및 제안하고 지속적인 협의를 통해 기업의 요청사항을 반영	과정 전담 담당자가 배정되어 교육이 성공적으로 수행될 수 있도록 지원하며 지속적으로 모니터링을 실시하여 기업과 공유	교육이 교육생에게 체화 될 수 있도록 다양한 방법을 활용하여 학업성취도를 평가하고 분석된 결과를 기업에 송부	교육에 대한 분석 보고서를 통해 개선방안을 도출하고 향후 교육 만족도 제고 및 인재육성방안 수립을 위한 자료로 활용

Customized Program Clients

경남은행 / 금호아시아나그룹사 / 대교 / 대우건설 / 대우증권 / 동국제강그룹사 / 동원그룹사 / 삼성에버랜드, 호텔신라, 삼성석유화학 / 삼성증권 / 삼성탈레스 / 삼성화재 / 서울반도체, 서울옵토디바이스 / 신세계그룹사 / 신한은행 / 웅진그룹사 / 유진그룹사 / 연세의료원 / 일진그룹사 / 아모레퍼시픽 / 전문건설공제조합 / 하이닉스반도체 / 한국얀센 / 한국외환은행 / 한화그룹 / 현대자동차그룹 / Daum커뮤니케이션 / IBK기업은행 / KB금융그룹 / LG패션 / OCI주식회사 및 계열사 / SBS그룹 / SK건설 / SK텔링크 / 세아그룹, TCC동양, 아세아시멘트, 고려제강, 한국주철관공업

☎ 위탁과정 문의 :
연세대학교 상남경영원 교육운영실 **최인실** 팀장
TEL : 02-2123-4271 E-mail : custom@sangnam.yonsei.ac.kr



해외연계과정(Global Program)

한국경제가 세계경제에서 차지하는 비중이 커지면서 유럽 및 아시아에서 많은 경영자가 한국의 경제와 문화를 배우기 위해 해마다 모여들고 있습니다. 상남경영원은 한국의 경영자교육을 대표하는 기관으로서 해외의 유수의 경영교육 기관과 파트너십을 맺고 국내 경영자를 해외로 보내는 프로그램뿐만 아니라 해외 경영자들에게 한국 경영자교육을 소개하는 다양한 프로그램을 개설 및 유치함으로써 교육을 통한 국제 교류 실천의 장이 되고 있습니다.

Global Program Partners

Columbia University / Deloitte Belgium / European Commission (EC)
Hong Kong University of Science & Technology / IBM Global Business Service
INSEAD / KRX, KOICA / Sciences Po (프랑스) / SDI Bocconi (이탈리아 밀라노)
SOAS (The School of Oriental and African Studies 영국 런던)
University of Washington / Waseda University

☎ 해외연계과정 문의 :
연세대학교 상남경영원 교육운영실 **양혜선** Program Manager
TEL : 02-2123-4265 E-mail : global@sangnam.yonsei.ac.kr

|| 상남경영원 교육담당자

• 교육운영 총괄



최인실 팀장
02-2123-4271

• 모집, 위탁과정 담당



윤정인 과장
02-2123-4268



최은정 Manager
02-2123-4267



서명석 Manager
02-2123-4270



시 몬 Manager
02-2123-4269

• 해외연계과정 담당



양혜선 Manager
02-2123-4265

• EMBA, GMBA 담당



서수민 Manager
02-2123-4263

Recommended Reading

이책을 추천합니다 _ 상남경영원에서는 독자 여러분들께 권할 만한 경제경영 도서를 본교 교수진의 추천을 받아 소개합니다.

박영렬 교수의 대한민국 대표 경영학 강의

기업의 경쟁력을 높이는 글로벌 경영전략

박영렬 지음 | 21세기북스



이 책의 저자인 연세대학교 경영대학 박영렬 교수는 우리나라가 2020년에 세계 10위 이내의 국제경쟁력을 가진 국가로 자리매김하기 위해서는 무엇보다 우리 기업의 글로벌 경쟁력과 한국의 글로벌 위상을 제고해야 한다고 말한다. 저자는 이 책을 통해 포화상태에 이른 국내시장을 벗어나 세계시장에서 수익을 창출하고자 하는 기업들이 과연 어떤 전략을 세워야 글로벌 경쟁력을 높일 수 있는지 그 명쾌한 해법을 제시한다.

그동안 우리 기업들은 글로벌 금융위기에도 불구하고 눈부신 성과를 보여 왔다. 그러나 최근 애플의 아이폰, 구글의 스마트TV의 출현으로 앞으로 우리 기업의 미래는 앞날을 예측하기 힘들다. 저자는 2012년까지를 매우 중요한 시기라고 본다. 어떤 준비를 하느냐에 따라 향후 글로벌 시장 주도권을 잡을 수도 있고 그렇지 못할 수도 있기 때문이다.

이에 저자는 글로벌 경쟁력을 갖추려면 어떤 준비를 해야 할지 그 구체적인 방법을 제시한다. 기업 내부에 대한 분석과 동시에 외부환경, 즉 다양한 글로벌 경영환경에 대한 분석이 정확하게 이루어져야만 적절한 글로벌 전략을 수립하고 실행할 수 있다. 이 책에서는 경제환경, 문화적 환경, 법적 · 제도적 환경, 정치적 환경, 경쟁 환경, 그린 환경으로 나누어 살펴보았다. 또한 현지 국가 문화에 대한 이해와 현지인을 채용하고 이들을 어떻게 관리할 것인지도 살펴보았다.

글로벌 경영전략을 분석함에 있어서는 다국적기업의 다양한 글로벌 경영전략에는 어떠한 것이 있는지, 이와 같은 경영전략을 실행하기 위한 기업의 글로벌 경쟁력은 무엇인지 규명하고, 해외시장선택모형 분석을 통해 실질적으로 어떤 방법으로 시장에 진입할 것인지를 고찰한다. 또한 수출, 계약, 해외직접투자 등 다양한 해외시장 진입 전략들을 살펴보고 이와 같은 해외시장 진입 전략들 중 기업에게 있어 최적의 진입전략을 선택하기 위한 방안에는 어떠한 것들이 있는지 분석하고, 현대 글로벌화의 대표적인 수단이 글로벌 전략적 제휴와 인수합병에 대해 분석한다.

글로벌화가 가속화되고 다국적기업들의 국경 없는 경쟁이 치열해지면서 성공적인 글로벌화를 위한 요건이 까다로워지고 있다. 즉 세계화를 하면서도 현지화를, 집권화를 하면서도 분권화를 추구할 수 있는, 다시 말해 모두 다 잘할 수 있는 기업이 승자가 되는 시대가 온 것이다. 이것이 바로 바틀렛과 고샬이 말한 초국적기업이다. 초국적기업은 글로벌 전략과 다국가 전략의 장점을 취한 초국적 전략을 구사하는 기업으로, 분산되면서도 상호의존적이고 전문화된 자산과 역량을 전 세계적으로 배치하고, 자회사가 전사적 운영에 있어 차별적인 기여를 하며, 지식이 공통으로 개발되고 전 세계적으로 공유될 수 있는 기업이다. 세계시장에서 살아남으려면 우리 기업 역시 초국적기업이 되어야 한다. 이 책을 통해 초국적기업으로 나아가기 위한 기업의 경영과제가 무엇인지, 무엇을 기업의 경쟁력으로 삼아야 할지 알 수 있을 것이다.

박영렬 연세대학교 경영대학 교수는 연세대학교 동서문제연구원 원장, 연세대학교 Yonsei-SERI EU센터 소장, 한국국제경영학회 수석부회장이다. 연세대학교 경영학과를 졸업했으며, 일리노이 대학교(어버너 샴페인 캠퍼스, UIUC)에서 경영학 석 · 박사를 받았다. 연세대학교 경영전문대학원 부원장, 워싱턴 대학교 객원교수, 연세대학교 대외협력처장, 〈International Business Journal〉 편집위원장, 〈경영학연구〉 편집위원을 역임했다. 〈글로벌 경영전략〉에 앞서 〈글로벌 시대의 기업경쟁 전략〉을 펴낸 바 있다. SIM

이번 호를 어떻게 보고 읽으셨는지 뉴스레터에 관한 여러분의 다양한 의견을 기다립니다.
유익했던 점이나 아쉬웠던 점, 다음 호에 다루었으면 하는 내용을 적어서 이메일로 보내주세요.
의견이 채택되신 분께는 추천 도서를 선물로 보내드립니다.

보내실 곳 newsletter@sangnam.yonsei.ac.kr



2011년 하반기
해외 산업 시찰

제20기
프랜차이즈CEO과정
제28기
유통전문경영자과정

CJ동방홈쇼핑 방문





제20기 프랜차이즈CEO과정
2011년 10월 13일(목)~15일(토), 중국 상해



롯데마트 상해점 방문

파리바게트 매장 방문





제28기 유통전문경영자과정
2011년 10월 21일(금)~23일(일), 중국 상해



이마트 상해점 방문

27기
고급기업
분석가과정



2011년 9월 21일(수)~24일(토), 베트남 호치민
LS전선(LS Cable Vietnam) 방문 및 공장견학



금융세미나

26기
고급마케팅
전략과정



2011년 11월 10일(목)~14일(일),
태국 파타야 농눅빌리지 견학



위맘멕궁전 견학



연세대학교 상남경영원
YONSEI UNIVERSITY
Sangnam Institute of Management

120-749 서울시 서대문구 연세로 50
TEL 02-2123-4266~73 FAX 02-392-6706
http://sim.yonsei.ac.kr