연세대학교 상남경영원
YONSEI UNIVERSITY
Sangnam Institute of Management

120-749 서울시 서대문구 성산로 262
TEL 02-2123-4266~73 FAX 02-392-6706
http://sim.yonsei.ac.kr

SIM°

연세대학교 상남경영원

SIM NEWSLETTER · 2009년 창간호



연세대학교
상남경영원

연세대학교 상남경영원
YONSEI UNIVERSITY
Sangnam Institute of Management

SIM
연세대학교 상남경영원
SIM NEWSLETTER · 2009년 창간호

Contents

Celebrating Message | 창간사 _ 연세대학교 상남경영원 윤세준 원장 03

Initiative SIM
Focus | 상남경영원 10년을 말하다 04
SIM Q&A | 윤리경영이란? _ 연세대 경영대학 김정동 교수 07
Faculty Interview | 즐거운 수업으로 경영전략을 가르치는 상남의 커뮤니케이터 _ 연세대 경영대학 이호욱 교수 08

Innovation SIM
Management Issue | 불경기 타파를 위한 B2B마케팅 _ 연세대 경영대학 장대련 교수 10
Bridge | 기업 경쟁력의 바로미터, 인재육성을 위한 선택 _ 금호아시아나그룹 12
Zoom In | 아시아 금융을 선도하는 글로벌 은행으로의 도약 _ KB금융MBA과정 14
Program Review | 전문가를 가르치는 프로그램 _ 고급기업분석가과정 22기 서석호 교육생 16

Inside SIM
Community | 소중한 인연이 빚은 교감과 친교의 장 _ 브랜드관리자과정 4기 동기회 유상용 교육생 18
백익무해(百益無害)의 커뮤니티를 아세요? _ 고급마케팅전략과정 19기 동기회 이재일 교육생 19
SIM News | 상남경영원 소식 20
Program | 2009년 하반기 교육과정 안내 21



Cover Story
올해로 개원 10주년을 맞는 상남경영원은
끊임없는 변화와 혁신을 추구하여
아시아 최고의 경영자교육 전문기관으로 성장하고자 한다

SIM NEWSLETTER 2009년 창간호
통권 제1호 • **발행일** 2009년 9월 1일 • **발행인** 윤세준 • **기획 · 편집** 연세대 상남경영원 교육운영실 • **발행처** 서울시 서대문구 성산로 262 연세대학교 상남경영원 (우) 120-749 • **편집 · 디자인** 지커뮤니케이션즈 • **출력** 정보출력 2273-1128 • **인쇄** 대명인쇄 2272-2238 • **일러스트** 이태욱 작가
〈SIM NEWSLETTER〉에 수록된 내용은 상남경영원의 공식 입장과 다를 수 있으며, 〈SIM NEWSLETTER〉은 한국간행물윤리위원회의 도서잡지 윤리강령 및 잡지윤리 실천요강을 준수합니다.

경영자교육 전문기관, 상남경영원에 여러분을 초대합니다



안녕하세요? 연세대학교 상남경영원이 이번에 뉴스레터를 발간하게 되어 소개의 말씀 드리겠습니다.

다른 학문 분야와 달리 경영학은 변화의 속도가 매우 빠르고 국경이나 문화적 차이를 뛰어넘는 범세계적 특성이 있습니다. 따라서 한때 양질의 경영학 교육을 받은 경영자일지라도 현업에 몰두하다 보면 시대의 변화, 세계 기업들의 동향, 그리고 최신 경영지식을 따라잡기 어려운 경우가 많습니다. 상남경영원은 새로운 경영지식을 비교적 짧은 기간에 재학습하려는 경영자들을 위해 연세대학교 경영대학이 LG그룹의 도움을 받아 1999년에 설립한 경영자교육(Executive Education) 전문기관입니다.

출범 당시부터 상남경영원은 "세계 최고 수준의 경영자교육 기관이 되겠다"는 큰 꿈을 가지고 있었습니다. 교수진, 교과과정 설계, 운영, 시설, 서비스 등 그야말로 모든 측면에서 말입니다. 그동안 우리는 이 목표를 이루기 위해 열과 성을 다하였고 그 과정에서 경영자교육 기관으로서 상남경영원의 역량은 세계 수준에 접근하였다고 저희들은 자평하고 있습니다.

이제 10주년을 맞이하여 상남경영원은 좀 더 많은 기업, 좀 더 많은 경영자들과 소통하게 되기를 소망하고 있습니다. 그래서 우리는 짤막한 매거진 형태의 뉴스레터를 정기적으로 발행하기로 하였습니다. 여기에는 교수들의 연구노트와 에세이, 상남경영원 교과과정에 대한 소개, 경영자들의 교육 이수 후 경험담, 상남경영원 소식 등이 실릴 예정입니다. 이 뉴스레터를 통해 연세경영이 창출하는 경영지식이 기업인들과 더욱 폭넓게 공유되고 경영자들 역시 서로의 학습 경험을 나누고 토론하는 학습공동체 기능이 활성화될 것을 기대해봅니다.

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

2009년 9월

연세대학교 상남경영원장
윤 세 준

Focus



2009년은 '미래 경영 지도자 육성'이라는 공동의 목표를 위해 LG그룹과 연세대학교가 뜻을 모아 설립한 상남경영원이 10주년이 되는 해다. 산학협동의 모범사례로 꼽히며 지난 10년간 꾸준히 양적 질적 성장을 이뤄 온 상남경영원의 설립 배경과 비전을 살펴봄으로써 제2의 도약을 향해 뻗어나가는 상남경영원의 미래를 가늠해본다.



01+02+03 01_ 상남경영원 기공식
02_ 상남경영원 봉헌식
03_ LG그룹 구자경 회장 동판

미래 경영 지도자 육성을 위한 미션

2000년대에 들어서면서 급격한 경영환경 변화가 산업계로 하여금 인적자원에 대한 새로운 시각을 갖게 함에 따라 우리나라 경영교육은 과거와 다른 사회적 압력을 받기에 이르렀다.

경영교육에 대한 사회적 압력은 대개 세 가지로 요약된다. 첫째, 경영교육은 대학의 시각이나 편의가 아니고 산업계의 요구가 반영된 고객 위주의 인재양성이 되여야 하며 둘째, 변화하는 경영기법을 현업과 학계가 공동으로 연구하고 개발하여 효과적으로 공급하는 산학협동 네트워크를 갖추고 있어야 하며, 셋째로 경영의 글로벌화에 부응하여 글로벌 경영자를 육성하는 미래지향적 한국형 인적자원관리를 대학과 산업이 함께 연구하고 구현하여야 한다는 것이다.

이에 따라 우리나라 대표 그룹의 하나인 LG그룹과 연세대학교는 차별화된 경영자 교육기관을 설립함으로서 우리나라를 리드할 경영 지도자를 육성하는 획기적인 인재육성 사업을 공동 추진하기로 뜻을 모으고 지난 1996년 '연세대학교와 LG의 산학협동 및 한국경영학계 발전사업을 위한 약정서'를 교환하고 상남경영원 설립을 위한 준비를 갖추기에 이르렀다.

LG그룹과의 산학협동의 의미있는 결실

상남경영원의 비전은 연세대학교 경영학과가 우리나라 최초의 경영자 전문 교육기관으로서 대학교 내 뛰어난 인접 학문의 학제 간 지원과 국제적 네트워크를 바탕으로, 기존 대학의 교육과 연구의 한계를 극복하고 미래 환경에 도전하기 위해 우리나라 기업이 추구하는 한국경영을 창출하는 연구와 경영지도자 교육을 선도하는 국제화된 산학협동 기관이 되는 데 있다. 경영학과 교수회는 구자경 명예회장의 '인재육성' 경영이념과 그가 처음 도입한 '고객가치 경영' 철학을 계승발전한다는 LG그룹의 목적과 부합될 수 있도록 이 협력사업의 명칭을 그의 호인 '상남(上南)'으로 하기로 합의하였다.

이러한 경영자 육성기관을 산학협동으로 설립한 것은 우리나라 교육역사상 처음 있는 일이며 사실상 선진국 어느 대학에서도 상남경영원과 같은 개념으로 이루어진 경우는 그 예를 찾을 수 없는 연세대학교의 고유한 모델이라 할 수 있다.

해외 유명 경영대학원을 본보기 삼아 설계

상남경영원은 건축의 기본 설계 방향을 정하기 위해 하버드대학교 경영대학, 펜실베니아 와튼 스쿨, 노스웨스턴 대학교 경영대학의 경영교육원과 미국 동부 IBM 본사의 교육시설을 견학하였다. 이를 토대로 현 위치에 부지를 정하고 총 면적 5897㎡에 부문별로 블록을 정해 건축하기로 하였다. 즉 교육과 세미나를 위한 강의실, 토의실, 연구실과 행정실, 디지털 정보검색 및 도서실로 구성된 '학술 블록', 식사와 연회, 그리고 음악회를 위한 로비, 교육생과 방문객을 위한 객실과 휴식의 '생활 블록' 등으로 구성하기로 정하고 1996년 10월 연세대학교 재단이사회로부터 신축승인을 얻었다.

마침내 1997년 3월 17일 Global Executive MBA(GEMBA) 1기 입학식을 겸하여 상남경영관 기공식을 거행하였다. 그 후 1998년 12월 17일에 준공식을 거행하였고 곧 이어 1999년 3월 15일에 상남경영원(Sangnam Institute of Management)을 정식 개원하였다.

초대 상남경영원 원장은 교수회의 의결에 따라 신영수 교수를 제청하여, 총장이 임명하였고 부원장에는 연강흠 교수가 선임되었다. 상남경영원의 운영에 관한 기본적인 의사결정을 위하여 '상남경영원 운영위원회'를 설치하였다. 이 위원회는 상남경영원 원장, 부원장, 경영대학원원장, 경영학과장, 경영연구소장, 교수회의에서 선임한 교수들로 구성되었으며 초대위원장은 상남경영원 설립추진 위원장이었던 김기영 교수가 선임되었다.



국내 경영자 교육 모델 수립

글로벌경영을 배우다

상남경영원 건물 완공 후 목적사업의 하나인 국제 MBA 과정을 개설하기 위하여 1996년 12월 18일 University of Washington 경영대학과 공동으로 MBA 과정 개설을 위한 협약을 체결하고 이듬해인 1997년 3월에 Global Executive MBA(GEMBA) 1기를 개강함으로써 우리나라 경영교육 사상 처음으로 국제 공동 MBA 과정을 시작하게 되었다.

이를 시작으로 지난 10년 동안 다양한 해외 기관과 연계한 교육과정이 상남경영원에서 운영됐으며 최근에는 Science Po, SDA Bocconi, SOAS, 연세대가 컨소시엄으로 운영하는 유럽연합 내 한국 시장 전문가 양성을 위한 유럽연합 국비지원 교육과정인 ETP (Executive Training Program) Korea가 개설되어 운영 중이다.

경영자교육의 단단한 기초

다양한 기업의 관리자를 대상으로 한 모집과정의 시작은 상남경영원이 완성되기 전인 1998년 9월 유통전문경영자과정이 경영대학원에서 오세조 당시 교학부장에 의하여 개강하였다. 이후 건설경영자과정, 고급기업분석가과정, 고급마케팅전략과정, 프랜차이즈CEO과정, SCM 전문경영자과정, 브랜드관리자과정 등이 차례로 개설되면서 국내 경영자 교육의 기틀을 마련하였으며, 향후 지속적으로 다양한 형태의 모집과정 개발을 계획 중에 있다.

기업과의 파트너십

경영대학에서 진행되고 있던 금호아시아나MBA과정이 상남경영원으로 옮겨지면서 본격적으로 기업과 연계한 교육과정이 시작되었다. 교육 설계시점에서부터 위탁사와의 끊임없는 커뮤니케이션을 통한 맞춤식 교육 설계 및 과정별 전담인력 배치를 통한 차별화된 행정서비스를 통하여 KB국민은행, 동원그룹, 삼성에버랜드, 삼성탈레스, 신세계그룹, 한화그룹, OCI주식회사(구,동양제철화학) 등 국내 유수의 기업들이 상남경영원과 함께하고 있으며 지속적으로 교육을 유지하는 기업의 수도 매년 증가하고 있다.

상남경영원은 이에 안주하지 않고 보다 차별화되고 현업에 맞는 실무적인 교육 서비스를 제공하고자 세계적 수준의 교육 컨설팅 기업인 IBM GBS(Global Business Service)와 MOU를 체결하고 KB국민은행 팀장급을 대상으로 한 KB금융MBA과정에 이슈기반의 문제해결 워크숍과 관리자 역량 향상 워크숍을 도입하여 성공적인 평가를 받았다. 이론에 강한 대학교육에 실무를 접목한 교육을 시도한 것은 상남경영원이 최초이며 이는 새로운 경영자교육의 모델을 창조하는 계기를 만든 큰 성과로 대학교육의 한계를 뛰어넘는 변화로 평가받고 있다.

앞으로 10년, 상남경영원의 비전을 현실로!

상남경영원은 경영학과 교수 전원이 한 마음으로 참여하고 역대 원장과 부원장들의 헌신적인 노력과 상남에 대한 애정 어린 봉사로 지금까지 발전, 성장해왔다. 교육과정을 혼신의 열정으로 개발하고 운영하는 지도 교수들과 운영위원회 위원들 그리고 각종 소위원회 위원들의 희생적인 봉사와 의지 없이는 상남경영원의 비전을 실현하는 것은 불가능 했을 것이다.

끝으로, 연세대 경영학과 교수들은 지난 10년의 기간 동안 이룩한 발전의 가능성을 미래의 큰 현실로 실현시켜 경영학과와 상남경영원을 세계적으로 주목 받는 연구 교육기관으로 거듭나게 하는 것이 임무라고 생각하고 있다. 이 임무는 앞으로 연세대 경영학과가 세계적인 수준의 연구와 교육의 수월성을 추구하는 용기와 협력으로 완수되어야 한다.

* 본 글은 연세대학교 김기영 석좌교수님의 상남경영원 설립 배경에 관한 글에서 발췌 하였습니다.

Q :

제2기 OCI MBA 과정
㈜유니드
홍순종 부장

'윤리경영' 이란 어떤 것이고 '윤리경영' 을 실천하는 기업과 기업가는 누구입니까?

A :

윤리경영이란 기업의 장기적 생존과 번영을 위한 경영입니다.

김정동_ 연세대학교 경영대학 교수



'윤리경영' 이란 기업윤리를 지키는 경영으로서 '정도경영' 이라고도 합니다. 생산, 마케팅, 재무, 인사, 회계 등 경영의 모든 분야에서 '기업윤리를 준수' 하는 것입니다. 각 분야에 있어서 구체적인 윤리경영 관련 사항을 모두 설명하는 것은 제한된 지면 때문에 불가능하므로 여기서는 기본 원리를 설명하고자 합니다.

기업윤리의 목적은 사회의 생존과 번영에 기여하는 것입니다. 즉, 기업의 경영 방식이 우리가 사는 사회의 생존과 번영에 도움이 되면 윤리적인 경영을 한 것이고, 반대로 사회의 생존과 번영에 해가 되면 비윤리적인 경영을 한 것입니다. 여기서 말하는 사회의 생존과 번영이란 장기적인 생존과 번영입니다. 또한 기업의 경영방식이 사회에 미치는 영향이란 장기적이고 폭넓은 파급 효과를 모두 고려한 영향을 의미합니다. 이러한 견해는 윤리가 수단이지 목적이 아니라고 봅니다. 윤리가 목적이 되면 조선말기 또는 북한처럼 독재와 폭력이 지배하는 세상이 되기 쉽습니다.

예를 들면 성공적인 회사의 대주주가 사회를 위한다고 국민들에게 자신이 소유한 주식을 모두 나누어주면 단기적으로는 국민들의 삶이 나아질 수 있겠으나, 그 기업은 리더를 잃어 장기적으로는 몰락할 가능성이 높습니다. 그러면 생산 시설과 축적된 기술이 분산되어 기업의 가치가 없어지고, 국가 경제시스템은 그만큼 부(富)를 잃게 됩니다. 그 결과 실업이 발생되어 일부 국민의 생계가 곤란해지고, 주식투자자들은 손해를 보며, 그 회사의 상품을 소비하던 소비자들도 더 이상 소비자잉여를 얻지 못하게 됩니다.

얼핏 보기에 윤리적인 경영인 것처럼 보이는 주식의 불특정 다수에 대한 무상분배가 사실은 사회에 해악을 끼치는 결과를 낳았습니다. 여기서 윤리경영의 원리를 발견할 수 있습니다. 그것은 경제학의 한계효익=한계비용(MB=MC), 한계수익=한계비용(MR=MC)라는 원칙입니다. 이 조건을 일상용어로 풀이하면 "개인과 기업 등 경제주체가 사회에 기여한 만큼 보상을 받고, 사회에 손해를 끼친 만큼 보상한다." 라고 할 수 있습니다. 즉, 내가 사회를 위하여 일한 만큼 급여를 받고, 사고 등으로 사회에 피해를 끼쳤으면 그만큼 보상해야 한다는 것입니다. 이 원칙이 지켜지지 않으면 개인이 사회를 착취하거나, 사회가 개인을 착취하는 것이 됩니다. 이보다 더 윤리의 원칙을 간결하고 정확하게 표현한 것은 보지 못하였습니다. 위 예의 경우 사회에 아무런 공헌도 한 바가 없는 불특정 다수에게 주식을 무상으로 나누어 주는 것은 MB=MC의 원칙을 위배한 것입니다. 이 원칙은 자원을 효율적으로 분배하는 조건으로서, 모든 경제활동이 다 이 조건을 지키면 사회의 후생이 극대화 됩니다. 후생이 극대화는 사회의 생존과 번영을 위한 최적의 상태입니다. 또한 이러한 조건을 달성하기에 가장 적합한 사회체제는 자유시장 경제체제입니다. 즉, 국민 개개인에게 남에게 해를 끼치지 않는 범위 내에서 최대한의 경제적 정치적 자유를 보장하는 체제입니다. 시장이 자유시장 경제체제에 가까울수록 비윤리적인 경영은 살아남기 어렵게 됩니다. 기업이 비윤리적인 경영을 하는 이유는 기업가가 비윤리적인 사람이어서가 아니라 시장의 결함과 정부의 부적절한 개입 때문입니다. 그러므로 기업들로 하여금 윤리적인 경영을 하도록 하는 올바른 정책은 "윤리경영을 합시다." "비윤리적인 기업을 처벌합시다." 라며 소리를 높이는 것보다 윤리경영을 해야 기업이 살아남고 번영할 수 있는 자유시장 경제체제를 확립하는 것입니다. 미국, 일본, 한국 등 대체로 자유시장 경제체제로 운영되는 사회에도 개선 또는 개혁이 필요한 부분이 아직도 무수히 많습니다.

사회의 모든 기업이 다 윤리경영을 하면 그 사회는 주어진 자원의 한계 내에서 가장 잘사는 사회가 됩니다. 이 원칙은 기업경영에서 뿐만 아니라 정치 등 사회의 다른 분야를 이해하고 평가하는 데에도 유효합니다.

글. 연세대 경영대학 김정동 교수



가능한 '즐겁게' 그리고 '대화'로 수업을 이끄는 이호욱 교수는 상남경영원이 첫 번째로 소개하는 최고의 강사다. 최고경영자가 최선의 선택을 위한 툴로서 유용하게 이용되기를 바라는 마음에서 '경영전략'을 가르치고 있다.

즐거운 수업으로 경영전략 가르치는 상남의 커뮤니케이터

이호욱 _ 연세대 경영대학교수

글 편집실

상남경영원은 최신 경영지식을 전 세계 경영자들과 공유하고 한국 경영자 교육의 탁월함을 대표하기 위하여 교수진, 교과과정, 시설, 과정운영 및 서비스 등 모든 측면에서 세계 최고 수준을 지향하고 있다. 하지만 무엇보다도 상남경영원의 두 축은 강사와 교육생이다. 자신의 전공 분야에 관한 연구자적 전문적인 지식을 가진 강사와 배움에 대한 열정으로 똘똘 뭉친 교육생이 마치 톱니바퀴처럼 잘 맞물려 돌아가고 있는 것. 상남경영원이 지난 10여 년간 우리나라 최고의 경영자교육 전문기관으로 자리매김하는데 이 둘의 역할이 가장 컸다고 해도 과언이 아닐 것이다. 'Faculty Interview'는 그중에서도 상남경영원 최고의 강사와 해당 교육 내용을 소개하는 칼럼이다.

기업에서 바로 적용시킬 수 있는 경영전략 이론

이호욱 교수가 상남경영원에서 집중적으로 하는 강의는 '경영전략'이다. 경영전략 수업의 목표는 기업이 어떻게 경쟁우위를 창출하고 유지하는지에 대해 학습하는 것이다. 구체적으로 기업이 어떤 수단이나 방법을 활용하여 경영전략을 수립하고 실행하는지에 대해서 살펴보고, 경영전략이 기업성과 제고에 어떻게 이바지하는지에 대해서 알아본다.

또한 조직의 리더로서 기업이 직면하고 있는 환경의 변화와 핵심역량에 대한 이해를 바탕으로 자신이 담당하고 있는 사업 및 기업 전반의 지속 가능한 경쟁우위를 확보하는 데 필요한 전략적 비즈니스 마인드의 틀을 구축한다. 특히, 교육 후 일상 업무 수행 중에 전략적 사고를 지속적으로 할 수 있도록 운영하려고 노력하고 있다.

경영전략의 주요 내용은 내부와 외부 환경분석, 혁신 및 경쟁전략, 성장 및 신규 비즈니스 창출 전략, 그리고 전략적 리더십과 변화관리다. 현재 기업의 현장에서 가장 절실하게 요구되는 분야이기 때문에 교육생들의 관심이 대단히 크다.

"연대의 일반 학부학생이나 상남경영원 교육생들 모두 수업에 임하는 자세, 열의, 그리고 실력 면에서 매우 뛰어 납니다. 무엇보다 일반 학부학생과 상남경영원 교육생들의 가장 큰 차이점은 '직장 경력'이라고 생각합니다. 아무래도 상남경영원 교육생들은 직접 의사결정도 많이 했기 때문에 격물치지(格物致知)의 경험을 살려 수업의 내용을 머리로만 느끼는 것이 아니라 가슴으로 느끼기에 교육 후 의사결정을 하는데 시너지 효과가 있지 않을까 생각됩니다."

즐거운 학습으로 배우는 경영전략

전략경영 연구자이자 동시에 교육자이기도 한 이호욱 교수에게 강의 혹은 교육에 관한 철학은 무엇일까? "배운다는 것은 우리가 아팠을 때 쓴 약을 먹는 것처럼 매우 고통스럽지만 반드시 필요하다."이호욱 교수가 학부 때 공부한 Alpha C. Chiang이 쓴 수리경제학 교재 서두에 쓰여 있던 말이다.

"지금은 누군가를 가르치고 있지만 저야말로 사실 평생 학생이었습니다. 제가 공부를 하면서 평생 피교육자로 느낀 점은 배움이 반드시 필요 하기는 하지만 Chiang 교수의 말씀처럼 고통스러울 필요는 없다고 생각합니다. 배운다는 것이 고통스러우면 그 효과가 많이 떨어지기 때문입니다. 따라서 제 강의 철학은 경영전략을 가능하면 즐겁게 학습하는 것입니다."

이호욱 교수는 자신의 강의 혹은 수업을 '교육자와 피교육자 간의 대화'라고 생각한다. 실제로도 가장 효과적인 학습은 독백이 아니라 대화는 교육학의 연구 보고가 있다. 따라서 이호욱 교수는 수업에서 가능하면 교육생들의 참여 학습을 유도해서 함께 많은 대화를 통해 수업을 진행하려고 노력하고 있다.

이호욱 교수 스스로도 상남경영원의 강의를 누구보다는 즐겁게 수행하고 있다. 교육생 모두가 기업 현장에 있는 터라 강의가 보다 생생하게 진행되고 피드백도 빠르기 때문이다. 이와 함께 이 교수는 현재 자신의 강의 혹은 상남경영원이 실시하고 있는 프로그램이 기업 현장에 있는 교육생들에게 매우 필요한 커리큘럼이라고 생각한다.

"경영자의 가장 중요한 역할은 불완전한 정보를 갖고 사전에 의사결정을 해야 하는 것입니다. 경영자들께서 이 중요한 역할을 잘 수행하도록 조금이나마 도움을 주는 것이 경영전략의 많은 이론과 Tool입니다."

어쩌면 그 자신이 전문가와 비전문가, 교육자와 피교육자간의 커뮤니케이터로서 경영전략의 가장 요긴한 Tool의 역할을 자처하고 있는 것은 아닐까.

불경기 타파를 위한 B2B 마케팅



장대련_ 연세대학교 경영대학 교수

어느 정도 진정 국면에 들어갔지만 여전히 세계 경제는 극심한 불황에 놓여 있다. 이 위기를 극복하기 위해 학계와 기업에서 새로운 마케팅 연구가 활발하다. 삼성탈레스가 상남경영원에 5년째 위탁하고 있는 Intensive Marketing Course에서 주임교수와 B2B 마케팅 강의를 맡고 있는 장대련 교수는 그에 대한 해법으로 'Total Marketing'을 제안한다.

우리는 지금 서브프라임 사태로 야기된 하나의 세계적 경제 쓰나미를 겪고 있다. 매출과 수익이 급격하게 떨어지고, 재고가 산더미처럼 쌓이는 회사가 늘고 있다. 지금 우리는 대대적인 지각변동을 직면하고 있는 상황이어서 우리가 그동안 지켜왔던 통념을 떨쳐버려야 한다. 큰 생각과 큰 실천(Big Thinking and Acting)을 하는 몇 개의 회사 사례를 알아보자.

지난해 매출액이 140억 달러를 넘어선 스페인 의류회사 자라(Zara)의 경우를 보자. 이 회사의 경영원칙은 '무원칙(No Rules)'이었다. 이 회사는 패션업계의 오랜 원칙을 타파함으로써 그 회사만의 새로운 원칙을 만들었다. 예컨대 신상품 개발에 반 년 가량 걸린다는 업계의 정석을 2주까지 단축시켰다. 이른바 '패스트 패션(Fast Fashion)'이다. 더욱 놀라운 건 만 가지가 넘는 다품종을 소량 생산하는 체제라는 사실이다. 자라는 지구촌 1,000여 곳 매장의 재고 현황을 매일 파악해 점포별 수요를 즉각 생산 · 유통에 반영한다. 불경기의 가장 큰 리스크의 하나인 재고 누적을 미연에 완화할 수 있다. 자라는 또 아시아로 생산기지를 옮긴 대다수 유럽 의류업체와 달리 임금이 비싼 스페인에서 생산하는 원칙을 고수한다. 유럽 판매 비중이 아직 커 공급망(Supply Chain) 효율을 극대화하고 제품생산에서 판매까지 걸리는 시간(Time to Market)을 줄이려는 것이다.

자라의 이러한 경영시스템은 패션업체라기보다 수산물 취급업체에 가깝다는 평도 있다. 수산물의 핵심이 신선도인데 자라의 경영철학은 아주 '싱싱한' 제품만 시장에 선사하는 것이기 때문이다. 유럽의 이지젯(EasyJet), 미국의 사우스웨스트항공(Southwest Airlines), 아시아의 에어아시아(Air Asia)도 항공 운송업체의 전통적 경영방식을 나름대로 재구성해 소비자 가치를 향상시키고 기업 입장에선 원가우위를 확보할 수 있었다. 일반 항공사가 승객에게 다양한 편익을 제공하였다면 이들 항공사는 항공 여행의 몇몇 핵심 편익에 과감히 집중했다. 또한 고객가치의 전달 체계(Value Delivery System)도 이에 맞게 구성돼 원가절감이 가능해진다. 이지젯의 경우 유통 마진을 낮추려고 여행사 거래를 없애고 전화와 인터넷 예약 시스템을 파격적으로 도입했다. 또한 비즈니스 좌석을 없애고 기내 서비스를 생략하는가 하면 한 가지 기종만 운용해 훈련비와 관리비를 절감했다. 예약번호를 그대로 활용하는 '온에어 광고'도 눈길을 끌었다.

B2B 마케팅의 핵심, 'Total Marketing'

장대련 교수의 신간 《B2B Marketing》에서 B2B(Business to Business) 마케팅의 철학적 특징과 그 실천방법이 자세히 설명되고 있다.

이 책에 담겨 있는 많은 내용 중 기업고객을 상대하는 회사들이 제일 중시해야 하는 정신은 '마케팅은 우리 모두가 책임져야 한다'는 공유의식이다. 기업고객들은 대게 대형 조직이면서 관련된 부서와 관계자가 워낙 다양하므로 마케팅 또는 영업 같은 일개 부서에서 혼자 담당하기가 매우 힘겨울 것이다. 때문에 필요한 상황에 따라 때로는 우리의 엔지니어링, 때로는 우리의 재무부서, 때로는 우리의 구매부서 등등이 마케팅 업무를 대신해줄 수 있다는 유연한 씽크(Flexible Think)를 불사해야 한다.

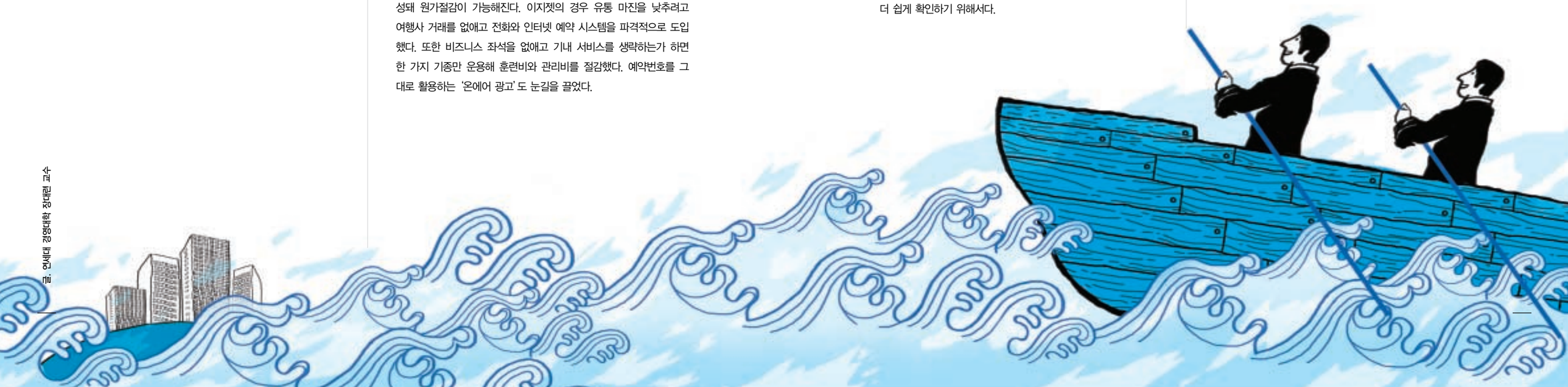
자라(Zara)는 패션 보다 수산업에서 차별적 경쟁 이치를 찾았다면 B2B 기업들은 2002한일 월드컵 '4강 신화'의 장본인인 히딩크 스타일 축구에서 B2B의 경쟁 이치를 본받아야 한다. 히딩크는 네덜란드 출신으로 그 나라가 표방하는 'Total Soccer'의 철학을 자기 선수들에게 요구한다. 이 축구 이념은 선수의 위치를 그다지 크게 중시하지 않고 경기의 흐름에 초점을 두면서 상황에 따라 선수는 공격과 수비를 넘다 들 수 있어야 한다고 주장한다. 히딩크가 발굴한 한국 축구의 간판인 박지성이나 이영표 선수는 바로 이러한 축구 철학을 잘 소화해서 히딩크로부터 사랑을 받았던 것이다.

B2B 기업들의 경영 특히 마케팅도 바로 이러한 'Total Marketing'을 연마해야 한다. 일례로 건설이나 조선 프로젝트에서는 제품사양이 결정되기 전에 B2B 기업들은 사전마케팅(Pre-marketing)을 더러 해야 하는데 이때 영업이나 마케팅 보다는 엔지니어링 부서가 그 일의 총대를 메는 것이 낫다. 그 이유는 고객기업에서 그 사양을 고민하는 부서가 엔지니어링이기 때문에 그들과 소통이 더 잘되고 '동료 의식'을 공유하는 차원에서 고객기업의 진정한 바람이 무엇인지 더 쉽게 확인하기 위해서다.

지속가능한 경쟁역량을 키우자

B2B 기업들은 불황기를 계기로 삼아 기업의 지속가능한 경쟁역량을 키워야 한다. 공상과학영화의 걸작 '매트릭스(Matrix)'의 클라이맥스에서 주인공 네오는 사생결단의 순간에 드디어 모든 문제의 진실을 깨닫고 적을 물리친다. 우리가 추구해야 할 경영과 마케팅의 진실도 결국 이와 비슷한 과정에서 확인이 가능하다. 마케팅의 진실, 다시 말해 우리 고객이 우리 제품을 왜 좋아하는지, 어떠한 조건에서도 거래를 할 것인지, 타사에게 구입을 지속적으로 권유할 것인지 등 각종 궁금증에 대한 진실한 답은 호황보다 불황 조건에서 얻을 수 있다는 이야기다.

국민이 사우나를 즐기는 나라, 자일리톨 껌의 발상지인 핀란드에서는 한겨울에 갓난아이를 바깥에서 몇 시간씩 재운다. 우리나라의 육아 관습으로는 상상이 가지 않는 이 독특한 풍습은 바로 아이들을 튼튼하게 키우려는 오랜 전통이다. 핀란드의 겨울은 워낙 춥기 때문에 그러한 악조건을 견딜 저항력을 어렸을 때부터 길러주려는 것이다. 핀란드는 작은 나라지만 일찍이 나폴레옹과 히틀러에게 패배를 안겼고 러시아와 전쟁해 승리했다. 그 밑바탕에는 핀란드 사람들의 강한 체력과 정신력이 있다. 비슷한 맥락에서 우리 B2B기업들은 '자식과 같은' 회사 제품과 인력을 과연 어떤 조건에서 키우고 있는지 되돌아볼 필요가 있다. 만약 제품과 인력을 '곱게' 키웠다면 위기상황에서 그 자원은 당황하고 무너질 가능성이 크다. 반대로 스파르타식으로 '강하게' 키웠다면 경기가 좀 나빠져도 능숙하게 대처할 것이다. 이제 우리는 어려울 때마다 '불황경영'을 외칠 게 아니라 경영의 지속성을 꾀하는 진정한 빅 씽크인 '불멸경영' 능력을 키울 때다.





| 제24기 금호아시아나MBA과정 수료식

기업 경쟁력의 바로미터, 인재육성을 위한 선택

금호아시아나그룹

'아름다운 기업' 금호아시아나그룹과 상남경영원의 인연은 '교육'이라는 공동의 관심사로 맺어진 파트너다. 기업 경쟁력의 근간은 인재며, 이를 위해서는 지속적인 교육이 필요하다는 공감의 씨앗이 자라 상남경영원에서 '아름다운 결실'을 맺었다.



글 금호아시아나그룹 전략경영본부 인재교육팀

'기업을 통한 국가공헌 및 사회 기여'라는 경영철학을 가진 금호아시아나그룹은 지난 1946년, 택시 두 대로 사업을 시작하여 아시아나항공, 금호석유화학, 금호타이어, 대한통운 등 관련 분야로 사업을 확장하며 성장해 왔다. 반세기를 훨씬 넘는 이 기간 동안 6.25전쟁, 오일쇼크, IMF 외환위기 등 수많은 역경과 시련의 시기가 있었지만, 집념과 도전정신이라는 창업정신을 바탕으로 이 같은 난관들을 지혜롭게 이겨내고 현재는 화학/타이어, 건설, 운송/물류/서비스에 이르는 우리나라를 대표하는 기업으로 성장했다.

금호아시아나그룹은 지난 2006년 창립 60주년을 맞아 새로운 모습으로 고객에게 다가가기 위해 신 CI를 도입하는 한편 그룹의 경영 슬로건을 '아름다운 기업'으로 정하고 구호가 아닌 실천적 의지를 다지기 위해 '지탄받지 않는 경영'을 포함, 아름다운 기업이 되기 위한 7대 실천 과제를 선정하여 실행에 옮기고 있다. 이와 함께 업계 최고 1등의 기업가치 창출을 위해 전략경영, 인재경영, 윤리경영, 합리경영, 기술경영 등을 경영방침으로 하고 있다. 금호아시아나그룹은 그중에서 인재경영의 핵심을 '교육'에 두고 오랫동안 임직원들의 교육에 힘써왔다.







01 금호아시아나MBA과정 수업시간
+
02 상남한마음체육대회
+
03 금호아시아나MBA과정 워크숍

교육을 통해 인재육성의 철학을 실천

금호아시아나그룹이 임직원에게 교육을 지속적으로 실시하는 이유와 배경은 간단하다. 금호아시아나그룹은 인재육성을 기업 경쟁력의 근간이라고 보며, 이를 위해서 무엇보다 지속적이고 장기적인 교육이 가장 중요하다고 생각하기 때문이다. 또한 이를 현업에서 구체적으로 실천해 옮길 수 있었던 데에는 금호아시아나그룹 최고경영자의 직원 교육에 대한 남다른 의지와 철학이 있었기 때문이다. 실제로 지난 1990년부터 시작된 금호아시아나MBA과정은 IMF와 같은 경영환경의 변화를 겪으면서도 지난 20여년 동안 단 한 번의 중단 없이 금호아시아나MBA를 지속해 왔다.

현재 금호아시아나그룹에서 실시하고 있는 교육은 크게 '핵심인재교육'과 '계층별교육' 과정으로 나눠볼 수 있다. 핵심인재교육은 약 4개월간 회사를 잠시 떠나 정식학위과정에 준하는 커리큘럼으로 운영되는 금호아시아나MBA(서강대, 연세대)과정과 국내외 유수 MBA스쿨 에 입학하는 해외/국내MBA과정이 운영되고 있다. 계층별교육으로는 Leadership과 Fellowship에 중점을 둔 'KALA(KumhoAsiana Leadership Academy)' 과정과 인사조직, 전략기획, 재무회계 등 공통직무 전문역량 함양에 초점을 맞춘 'KAMA(KumhoAsiana Management Academy)'가 운영되고 있다.

또한 매주 수요일과 목요일 오전 8시에 실시되고 있는 '금호아시아나 전문아카데미'는 회계/재무/홍보/인사/교육 등 총 9개 전문직무분야를 주제로 일반직원들을 대상으로 실시된다. 금호아시아나 전문아카데미는 분야별 유명강사, 교수 및 관계기관 전문가 등을 초청하여 실용적이고 전문성 있는 시간을 만들고 있다. 이외에도 '금요경영특강'을 월 2회 운영하여 최근 대내외 사회/경제 이슈 및 트랜드를 그룹 전 경영진에게 신속히 전달하고 있다.

거시적 시야를 키워 준 상남경영원의 교육

내부 교육과 외부 위탁 교육은 각각의 특징이 있다. 내부 교육은 기업이 원하는 방향과 필요에 충실한 교육방향을 설정할 수 있다는 장점이 있지만 다른 기업과의 교육수준, 환경, 콘텐츠 등의 비교와 경쟁력 분석이 어렵다는 측면이 있다. 반면 외부 위탁교육은 위탁교육기관의 전문적인 이론적 지식과 교수법을 바탕으로 더욱 체계적이고 광범위한 교육이 가능하며, 다양한 인적 네트워크 구성을 쌓을 수 있다. 또한 자신의 장점과 약점, 경쟁력을 자신의 회사에서 벗어나 타 회사 사람들과 비교하면서 좀 더 객관적으로 자신의 위치를 가늠해 볼 수 있는 시간을 가질 수 있다는 장점이 있다.

금호아시아나그룹과 상남경영원의 위탁 교육은 기업과 학계의 장점만을 모아 기대 이상의 시너지 효과를 내며 오랜 인연을 맺고 있다.

실제로 교육을 받은 금호아시아나그룹 교육생들은 "상남경영원의 교육 내용이 결코 만만하지 않았지만 정규 학위 과정에 준하는 커리큘럼이라 교육 내용상 유용한 과정" "본 과정에 애착과 열의를 가진 교수진들이 무척 인상적" 등의 평가를 내린다.

상남경영원 교육을 이수한 많은 임직원들은 다양한 시각으로 사고할 수 있는 접근 방식, 최근 시장동향 및 트렌드에 대한 내용 습득과 선진기업 사례 발굴 및 사업전략 이해 등 조직의 전체 프로세스 통합 차원에서 이해할 수 있는 거시적인 안목을 가지게 되었다.

요컨데 최근 금융위기와 취직대란이라는 이중고 속에서 기업의 우수한 인재확보는 기업의 지속발전과 경쟁력 확보차원에서 절대 빼놓을 수 없는 의미가 되어가고 있다.

흔히들 맡은 업무를 소홀히 하지 않는 직원을 가장 이상적이고 모범적인 직원으로 꼽는다. 하지만 끊임없는 자기계발에 대한 의지와 노력을 지니고 있는 직원의 모습은 이러한 성실함과 책임감과 더불어 절대 없어서는 안될 덕목이 되어가고 있다.

그리고 기업은 이러한 자기계발에 대한 욕구와 의지를 회사의 발전으로 발휘 할 수 있는 기회를 만들어줘야 한다. 본인의 발전 없이는 회사의 발전도 없다는 원윈 성장전략이 그것이다. 상남경영원과 금호아시아나그룹은 바로 이러한 원윈 성장전략을 결코 짧지 않은 20년이라는 시간속에서 맺어오고 있다. 이것은 교육에 대한 상호간의 남다른 신뢰와 철학이 있었기에 가능한 것이다.

아시아 금융을 선도하는 글로벌 은행으로의 도약
KB금융MBA과정

연세대학교 상남경영원은 KB국민은행 팀장급 30명을 대상으로 제1기 KB금융MBA과정을 2008년 7월부터 11월까지 약 5개월간 진행하였다. KB금융MBA과정은 연세대학교 상남경영원, KB국민은행, IBM GBS, Columbia University 등 기업과 학교가 유기적으로 결합하여 특화된 교육과정으로 탄생한 프로그램이다. 규모나 전체 교육 설계, 콘텐츠 면에서 국내 최초로 시도하고 선보인 차별화된 과정인 셈이다.

KB금융MBA과정은 「예비과정」, 「심화과정」, 「해외과정」의 3단계로 구성되어 예비과정은 일산연수원에서, 심화과정은 매주 월~금요일까지 종일 수업으로 연세대학교 상남경영원에서 진행하였으며 마지막 해외과정은 미국 뉴욕에 위치한 Columbia University, IBM ISL, IBM EBI에서 진행되었다.



| 제1기 KB금융MBA 과정 해외연수-Columbia University 방문

기초를 다지는 예비과정

현업에만 있던 직원들을 본격적인 학습모드로 전환하기 위해 예비 과정을 시행, 팀장으로서 갖추어야 할 리더십과 창의력 양성을 목적으로 KB인재개발원 주관 교육 2주와 기본적으로 알아야 할 필수 4과목을 선정하여 교육하는 연세대주관 교육 2주로 진행되었다. 연세대 주관 교육은 경영/경제 기본개념(경제학적 사고의 틀 구성 및 현실 적용 능력 배양), 재무/회계 관리(재무회계 기초, 마케팅적 사고), 개념적 사례 중심의 응용통계(기본 학습능력 숙달) 등의 과목으로 진행되었다. 예비과정은 교육의 몰입도와 효과성 측면에서 4주간 일산연수원에서 합숙으로 실시하였다.



연세대와 KB의 유기적 결합이 돋보인 심화과정

8월부터 약 4개월 동안 진행된 심화과정은 연세대의 Fundamental Knowledge와 IBM GBS의 Applying & Integration, KB의 Wrap-up의 유기적 결합의 형태로 이루어졌다.

경영학 과목의 다양한 분야 지식과 금융 지식을 바탕으로 전반적인 비즈니스 환경에 대한 이해를 높여주고 KB의 성과 촉진자로서의 새로운 역할을 수행하는데 필요한 역량을 향상시키는데 초점을 맞췄다. Building Fundamental Knowledge 테마에는 Management Basic, Banking Basic, Banking Advanced 등 크게 세 분류로 특성에 맞게 강의 과목을 구성하였으며 체계적인 이론에 기반한 실무역량을 높일 수 있도록 Applying & Integration에서는 IBM GBS의 실무 교육을 도입하여 진행하였다.



기획력 향상을 위한 이슈기반의 문제해결 워크숍을 5일간 합숙으로 진행하였으며, 관리자로서의 역량 향상 워크숍도 4일간 진행하였다. 전략에 포커스를 맞춘 이슈기반의 문제 해결 워크숍을 수행하기 위하여 연세대 과목 중 전략과목을 워크숍 전에 배치하여 이론적인 기반을 다지고 실제 활용 가능한 지식을 활용할 수 있도록 연계하여 진행하였으며 KB사내 강사를 통한 Wrap-up 강의는 연세대 교수진에게 전달받은 강의 내용을 실제 KB은행 내부에서는 어떻게 활용할 수 있는지에 대한 내용을 공유하는 시간으로 운영되었다. 심화과정의 경우 MBA 수준에 걸맞게 다양한 과목들을 강도 높게 운영하였으며 매 과목마다 케이스 분석, Report, 팀별 사례 발표 등 다양한 방법으로 과목별 평가를 시행하였다.

글로벌 경제를 체감한 해외연수과정

해외연수과정은 2008년 11월 9일~21일까지 약 2주간 미국 뉴욕에서 실시되었다. 세계 최고 수준 금융기법의 학문적 본산이며 역동적 뉴욕 금융 환경에 위치한 세계적 명성의 Columbia University에서 3일간의 금융전문과정을 진행하였고, City Bank, PWC 등 금융기관에 현재 종사하고 있는 실무자를 초빙하여 뉴욕의 경제 환경 및 금융위기에 관한 세미나를 진행하여 생생한 미국 경제위기를 체험할 수 있는 시간을 가졌다.

특히 Columbia University 강의의 경우 총 6개의 Module이 진행되었으며 강의가 진행되는 3일 동안 세션별로 2~3인의 Columbia University 교수와 연세대 교수가 Facilitator로 참여하였으며 강의 후에는 참가자들의 질의응답과 활발한 토론의 시간으로 진행이 되었다.

IBM ISL을 방문하여 Banking Innovation을 위한 솔루션 이해 및 미래가상은행 체험을 실시하였고 임원교육을 전문적으로 하는 IBM EBI에서는 약 3일간 합숙의 형태로 Strategic Innovation Workshop을 수행, 은행의 성공적 업무혁신 및 혁신전략 실행을 위한 다양한 기법을 이해하고 혁신역량 구축 방안을 수립하는 과정을 팀 별로 토론하고 발표하는 시간을 가졌다.

글로벌 리더로서의 역량 향상 및 해외연수과정의 성공적 수행을 위하여 7월부터 해외연수가 시작되는 11월까지 약 5개월간 하루도 빠짐없이 매일 90분간의 강도 높은 특별 영어 수업을 별도 배정하여 운영함으로써 KB 팀장급 인력들이 외국어 능력 및 자신감을 향상시킬 수 있는 계기가 되었다.

국내 최초로 시도된 KB금융MBA과정의 의의는 우리나라를 대표하는 전문 경영자 교육기관인 연세대학교 상남경영원이 최대 규모의 컨설팅 조직인 IBM GBS(Global Business Service)의 특장점을 결합하고 글로벌 금융 분야를 선도하는 Columbia University와 협력하여 KB국민은행이 향후 아시아 금융을 선도하는 글로벌 뱅크로 점프할 수 있는 튼튼한 토대를 만들어 가는데 있다고 할 수 있다.



전문가를 가르치는 프로그램
고급기업분석가과정

"나는 아직 목마르다."라는 히딩크 감독의 말은 겸손을 넘어 최고를 지향하는 사람들의 내면을 가감 없이 드러낸다. 알면 알수록 모르는 것이 많아진다. 그래서 상남경영원 프로그램에 참여하는 교육생들의 면면을 보면 객관적인 평가에서는 외려 자기 분야의 전문가인 경우가 많다. 하지만 그들은 배우면 배울수록 부족함을 느낀다며 더 많은 경영지식을 습득하고자 한다. 김 · 장 법률사무소 변호사 서석호 교육생도 예외는 아니었다. 기업컨설팅을 변호사인 그에게 상남경영원의 AAP(고급기업분석가과정) 프로그램은 세상의 흐름을 읽고 기업을 분석하는 다양한 방법을 습득하는 소중한 기회였다.



고급기업분석가과정 22기
서석호 교육생
(김 · 장법률사무소 변호사)



고급기업분석가과정 수업시간 01 + 02
고급기업분석가과정 워크숍 02





'법 없이도 사는 사람'이라는 옛말이 있다. 여기서 법이란 사람의 행동이나 태도를 규제하고 제한하는 좁은 의미에 한정된다. 더러 이처럼 법을 모르고 살 수 있으면 좋지만, 알고 나면 더욱 우리 삶이 윤택해지는 것이 법이다. 법조인에 대한 일반인의 작은 오해가 하나 더 있다. 두꺼운 법전만 달달 외우면 모든 것이 해결될 것이라는 생각이다. 하지만 법 역시 모든 학문과 마찬가지로 세상의 흐름 속에서 집행되고 그 의미와 역할이 변화를 겪는다.

내가 바쁜 업무 시간을 쪼개 두 번이나 상남경영원을 찾은 것도 이와 무관하지 않다. 이미 지난 1999년 GEMBA 3기로 미국MBA프로그램을 마치고 10년이 지난 후 좀 더 전문화된 과정을 듣고 싶었다. 무엇보다 나는 2008년 하반기에 들이닥친 글로벌 경제위기 상황에서 '기업 리스크 관리'의 필요성과 중요성을 새삼 느끼고 있었다.

지난 10여 년 동안 우리나라에는 매우 많은 경영대학원, 경영전문 교육기관이 생겼다. 그중에서 내가 상남경영원을 다시 찾은 이유는 간단하다. 국내에서는 누가 뭐래도 상남경영원이 가장 앞서가고 있으며 고객 중심의(Customized) 교육을 제공한다는 판단에서다. 이런 이유로 멀리 지방에서 올라오는 교육생들이 있다고 들었는데 나는 다행히 집과 사무실에서 가까워 더욱 쉽게 결정할 수 있었다.

전문 경영지식 전달에 주력

기업분석과 전문적인 리스크 관리(Financial & Non-Financial)를 배우고자 했던 나는 주저 없이 AAP(Advance Analyst Program)과정을 선택하였다. AAP 과정은 실무 경험이 있는 금융기관의 신용평가, 리스크관리, 구조조정, 기업금융, 투자분석, 기업가치평가, 펀드매니저, 투자은행(IB), 인수합병(M&A) 담당 책임자와 기업의 재무관련 담당 책임자 등이 기업분석과 의사결정능력을 키워 실무중심의 전문가가 되기 위한 의사결정중심 전문 프로그램이다.

특히 이론중심의 다른 프로그램과 달리 실무 중심의 교육으로 이루어지며 강사진 대부분이 다양한 의사결정 경험이 있는 최고의 실무 전문가들이다. 다른 교육프로그램과 비교해 볼 때 확실히 구성이나 내용 면에서 우수한 프로그램임을 느꼈다. 기수를 더해가면서 지속적으로 심화하고 전문화 하면서 과정을 업그레이드 하고 있었고, 심지어 교육 내용을 현 경제 여건에 맞도록 구성하여 참으로 유용한 점이 많았다.

일반적인 경영자과정이나 최고경영자과정이 교육보다는 친교를 중시하며, 또한 전문적인 경영지식보다는 전반적인 경영지식을 지향하는 것과도 달랐다. 교육 기간이 길지 않아 대학교나 대학원에서와 같은 교우관계를 얻기는 어려웠지만 모든 학생들이 이 분야의 전문가가 되기 위해서 수업에는 물론이고 서로 친교를 위해 노력한다는 인상을 받았다. 이와 관련해 교육생들이 자신의 담당 업무에 관해 어려움이나 경험담을 나누는 시간을 관련 수업과 연계하여 진행할 수 있으면 어떨까 싶다.

그밖에 교육시설 등 상남경영원을 다시 찾은 나의 선택에 전반적으로 만족한다. 무엇보다 과정을 수료한 후에 꾸준히 모임을 이어가는 것이 중요하다고 생각한다.

나는 이번 과정을 통하여 기업을 보는 눈, 기업을 분석하는 시각, 기업을 둘러싼 환경과 기업 내부의 리스크 등을 파악하는 다양한 방법을 배운 것이 큰 소득이라고 생각한다. 지나치게 재무분석에만 치우쳐서도 바람직하지 않고, 반대로 이를 무시하고 감(感)이나 한두 가지 상징적 지표에만 매달려서도 안 된다.

아주 노련한 의사가 진단과 상담을 통해 환자의 병세를 정확히 알아내듯이 대상기업과 그 기업이 처한 환경을 보고 정확히 리스크를 집어내고 대응책을 마련해야하는 노련한 기업분석가가 되기 위해 필수적인 교육을 받았다고 생각한다.

아직 교육 중이라 배운 것을 활용할 기회가 없었지만 기업자문 업무를 담당하는 변호사로서 이번 교육이 두고두고 M&A거래나 구조조정업무 나아가 기업의 자금조달을 위한 각종 자본거래를 자문하는데 많은 도움이 될 것으로 확신한다. 주변에도 적극 권유할 생각이다.

Community

소중한 인연이 빚은 교감과 친교의 장

브랜드관리자과정 4기
유상용 교육생의
"브랜드관리자과정 동기회"

몇 년 전부터 지속적으로 상남경영원 프로그램을 이수하고 있는 유상용 차장은 교육을 통해 두 마리 토끼를 얻었다. 수준높은 강의 내용과 함께 같은 직종의 동기들과 서로 같은 공간의 교감을 나누는 '커뮤니티'에 참여한 것이다.



두산동아
유상용 차장

두산동아 마케팅팀에서 근무하는 유상용 차장은 상남경영원에서 「브랜드관리자과정」을 시작으로 「고급마케팅전략과정」, 「고급기업분석가과정」을 차례로 이수했다.

"피곤한 몸을 이끌고 와서 한 강의실에서 3시간 동안 학생의 신분으로 함께한다는 것은 향후에 이루어질 교육생들 간의 관계인 '커뮤니티'를 염두에 두고서 서로 같은 공간의 교감을 나누는 것이 아니었나하는 생각이 듭니다."

그런 면에서 유상용 차장에게 '커뮤니티'의 존재 의미는 교육 과정을 구성하는 중요한 두 축 중의 하나다.

그가 참여하고 있는 커뮤니티는 우선 각 과정의 동기회가 있다. 대표적으로 처음 참석했던 과정인 브랜드관리자과정 동기회와 그외 고급마케팅전략과정, 고급기업분석가과정 등의 다른 동기회가 있다.

유상용 차장이 참여하고 있는 커뮤니티의 인적구성은 조금씩 다른데 브랜드 관리자 과정의 경우, 자동차/교육출판/의료/화장품/식음료/문구 등의 마케팅/홍보/기획 담당 실무/관리자급이다. 각 회사 실무진들이 주축이 되다보니, 초기 2~3년은 분주한 업무들로 인해 모임이 뜸할 수밖에 없었다. 그야말로 1년에 한 두 번인데, 1년에 한 번 정도의 공연 관람, 송년회 등으로만 활동의 명맥을 이어갔다. 하지만 4년차부터는 마음의 여유가 조금씩 생기게 되어서인지, 서로에 대한 관심도 더 많아져서 급기야 올해 상반기에는 거의 매달 모임을 갖고 있다.



이들이 이처럼 커뮤니티에 점점 더 많은 시간과 노력을 기울이는 것은 무슨 이유일까?

"처음에는 생활 주변의 이야기와 업무 이야기로부터 시작할 수밖에 없었지만, 세월의 두께가 쌓이면서 속에 있는 이야기도 나눌 수 있는 단계가 되었습니다. 새로운 형태의 우정이랄까… 오히려 집에서, 회사에서 가까이 있기 때문에 말하기 어려운 것도 말할 수 있는 기회가 되는 것 같습니다. 더군다나 서로 업종이 다르고 직무 경험도 다른 데서 오는 객관적 식견으로 서로 조언을 주고받을 수 있다는 것은, 정말 다른 데서 얻을 수 없는 가치인 것 같습니다. 이런 활동들을 통해 서로의 네트워크 폭이 넓어지다 보니, 지금 각자가 속해 있는 자리 뿐 아니라, 향후 평생의 업을 무엇으로 가져가야 할 것인가에 대한 고민도 진지하게 하는 계기가 되었습니다. 전체적으로 건전하고 부담 없는 자극을 받는다고 할 수 있습니다."

말이나 글로 전부 옮길 수 없는 살아있는 정보를 얻는 것이 커뮤니티다. 그래서 유상용 차장은 교육을 안 받았다면 모를까, 교육을 끝까지 받았는데도 커뮤니티에 참여하지 않은 것은, 교육 효과의 절반 까지만 얻고 마는 것이라고 생각한다. 업무적으로 직접적인 도움이 바로 보이지 않아서라면 좀 더 먼 미래를 바라보는 차원에서 고려해보고, 마음은 있지만 바쁜 업무 때문이라면 일 년에 1~2회의 모임에라도 참여하거나 연락이라도 나누어서 명맥을 이어간다면 후에 좀 더 여유로워질 때에 서로에게 좋은 인연으로 충분히 발전해나갈 수 있을 거라고 생각한다.

"내가 지금 사정이 안 되니, 아예 참여하지 않겠다고 미리 선을 긋는다면 어렵게 맺은 인연을 너무 쉽게 끊어버리는 결과가 됩니다. 안타까운 일이지요. 더불어 상남경영원 차원에서 공식적인 교육과정이 끝나면, 비공식적인 각 기수별 동기회 모임만 진행되는 사례가 대부분인데, 공식적인 홈커밍데이 특별 강의나 케이스 스터디 발표 등의 사후관리 등이 이루어지면 도움이 될 것 같습니다. 상남경영원 및 각 동기회 화이팅!"

백익무해(百益無害)의 커뮤니티를 아세요?

고급마케팅전략과정 19기
이재일 교육생의
"고급마케팅전략과정 동기회"

학교에서 만난 인연은 산으로, 필드로, 콘서트 장으로 그리고 더러 해외까지 장소를 바꿔가며 이어지고 있다. 이재일 한국씨티은행 부행장은 "이를 통해 업무는 물론 기대 이상의 인적 네트워크를 맺는 데 큰 도움이 되었다"고 한다.



"같은 과정을 이수한 원우들 및 선후배들과의 '휴먼 네트워킹'으로서 제게는 어느 모임보다도 매우 중요한 커뮤니티입니다."

한국씨티은행 이재일 부행장에게 상남경영원 내에서 맺은 커뮤니티의 존재의 의미다.

최근 상남경영원에서 「고급마케팅전략과정」 19기를 수강한 이재일 부행장은 현재 최고경영자과정 64기 원우회, 고급마케팅전략과정 19기 원우회에 참여하고 있다.

이 부행장이 주로 활동하는 고급마케팅전략과정 19기 원우회는 회원 한 사람 한 사람 가지고 있는 능력을 상호간에 활용하여 공동의 이익을 추구하고 친목을 도모하고자 만들어졌다. 주로 19기를 수료한 원우들로 구성되어 있지만 타기수와도 교류하는 한편 주변의 능력 있는 비수료생들을 명예회원으로 영입할 정도로 유연한 커뮤니티다.

사람과 사람의 만남이 커뮤니티의 핵심이다. 그래서 늘 고객을 먼저 생각해야 하는 금융업에 종사하고 있는 이재일 부행장에게 상남경영원의 커뮤니티는 개인적으로나 업무적으로 매우 중요하다.

"상남은 친교와 공부를 목적으로 하는 사람들이 모이는 곳이지요. 제가 커뮤니티 활동을 하게 된 것도 사실 프로그램에 만족했기 때문입니다. 최고경영자과정 강의시간에 고급마케팅전략과정의 주임교수님이신 박흥수 교수님의 강의가 너무 감명 깊어서, 고급마케팅전략과정에 지원하게 되었고 수업료가 전혀 아깝지 않다고 느낄 정도의 알찬 교과과정이었습니다."

이런 좋은 수업을 들은 이들끼리 계속 만남을 가졌으면 하는 마음이 통해 이루어진 것이 고급마케팅전략과정 19기 원우회다. 여느 커뮤니티처럼 정기 모임, 신년회와 송년회 등을 시즌마다 하며 워크숍, 해외여행 그리고 스포츠를 통한 만남도 활발하다. 정기 모임 외에 등산, 골프, 아트 모임이 별도로 운영되고 있으므로 행사 스케쥴에 맞추어 참가하면 된다. 회원들끼리 인기가수 SG워너비 & 다비치 콘서트까지 다녀올 정도로 돈독한 사이를 자랑한다. 그뿐 아니라 모임 후엔 다음 카페에 행사 사진을 올려 서로의 근황을 온라인으로도 알릴만큼 젊고 능동적인 커뮤니티다.

과정을 수료한지 일 년이 지났지만 그동안 원우회 회장단과 핵심멤버들은 매주 한 번 이상 만날 정도로 커뮤니티 활동에 빠져있다.

이재일 부행장은 상남경영원 커뮤니티에 참여하면서 실제 업무나 기타 인맥 네트워크를 만드는 데 도움이 되었다. 무엇보다 원우 상호간의 즐거움을 기반으로 하고 공동의 이익을 위해서 협력하는 모임이기 때문에 '백익무해(百益無害)'의 커뮤니티라는 것.

상남경영원 내 커뮤니티가 활성화되기 위한 이재일 부행장의 바람은 무엇일까?

"학교를 인연으로 만난 모임인 만큼 교수님과 상남경영원에서 앞으로도 많은 관심을 가져주시고 지원해주시길 기대하겠습니다."



한국씨티은행
이재일 부행장

SIM NEWS

노동부평가 A등급 획득

「 상남경영원, 노동부 직업능력개발 최우수 훈련기관 선정 」

연세대 상남경영원은 지난해 10월 31일 발표된 2008년 노동부 직업능력개발 훈련기관 평가결과, 재직자 훈련부문에서 A등급을 획득하여 최우수훈련기관으로 선정되었다. 지난 7월부터 9월까지 약 2개월간 현장 평가, 수요자 조사, 지방관서 평가 등 3단계에 걸친 엄격한 심사로 진행된 본 평가에서 상남경영원은 교육운영 및 기획, 훈련실적, 교수진, 시설, 수요자 만족도 등의 각 항목에서 만점에 가까운 점수를 받아 최우수훈련기관에 선정되는 영광을 얻었다.
교육기관의 핵심인 '훈련프로그램' 항목에서 만점을 얻었다는 점과 더불어 수많은 대학교의 재직자 교육기관 중 연세대 상남경영원만이 유일하게 A등급을 받았다는 데에 그 의미가 더 크다고 할 수 있으며, 이는 상남경영원이 수준 높은 경영자전문 교육기관으로서 국가적인 공인을 받게 된 것으로 해석할 수 있다.
노동부에서 매년 시행하는 훈련기관 평가는 교육 시장의 건전성 제고와 훈련기관 간의 자유경쟁을 도모함으로써 교육의 질적 향상을 목적으로 실시하는 국가차원의 평가제도다. 이번 2008년 평가에는 전국의 453개 교육기관이 응시하여 약 10%에 속하는 45개 기관이 A등급을 받았다.

연세대 경영대학 AACSB 인증서 수여 받아

「 독창적인 시스템으로 MBA 프로그램의 경영학 전 학위 과정을 인증 」



연세대 경영대학이 AACSB 인증서(Certificate of Accreditation)를 수여 받았다. 지난해 12월 18일 AACSB International은 우리 대학의 인증 획득을 공식적으로 알렸고, 인증서 수여식은 지난 2009년 AACSB 국제학회와 연차회의(International Conference and Annual Meeting)에서 열렸다. 지난 4월 29일부터 개최된 회의는 미국 플로리다 주 올랜도에서 열렸다. 이번에 인증서를 받은 대학은 미국의 뉴욕주립기술대학(SUNY-Institute of Technology), 중국의 CEIBS 등 13개 대학이다.
AACSB 인증은 원래 미국에서 시작되었으나 지금은 그 인증 범위가 세계로 확대되어 최근 유럽과 아시아, 오세아니아, 남미 등 세계의 경영대학이 본 인증을 받았거나 받기 위해 노력하고 있다.
따라서 AACSB 인증은 본교 경영대학의 우수성을 세계적으로 인정받았다는 데 큰 의미가 있고 이로 인한 홍보 효과와 아울러 향후 교환학생이나 연구 네트워크를 넓혀 나아갈 수 있는 교두보를 마련할 것으로 기대되고 있다.
특히 우리 대학은 학부(BS), 석사(MS), 박사(Ph.D.) 및 Full-time MBA와 Part-time MBA 프로그램의 경영학 전 학위 과정을 인증 받았고, 국제 및 국내 경영교육인증을 획득한 유일한 대학이라는 점은 매우 자랑스럽다 할 수 있다.
또한 AACSB International에서 극찬한 크리에이티브 리더십 교육 과정은 매우 독특한 연세 경영만의 강점이 되고 있으며, 독창적인 시스템이라 평가된 학습목표성취도(AoL: Assurance of Learning)는 지난 5월 31일 중국 상해에서 열리는 AACSB 전 세계 모범 사례 컨퍼런스(World Class Practices Conference)에서 발표되었다.
이번 국제학회에서는 인증서 수여뿐만 아니라, 새로이 인증을 받게 된 학교들의 전시회도 열렸다. 전시회에는 본교 이문규 교수가 대표로 참여하여 학교 소개와 함께 기념품을 제공하였다. 많은 학교들이 우리 대학 전시회에 와서 이번 인증을 축하하면서 교환협정과 교육과정 등에 대한 관심을 표명하였다. 이 교수는 "5년 후 우리는 유지 인증을 위해서 지금부터 준비해 나아가야 함"을 강조하면서 "최초 인증을 받을 때만큼이나 모든 구성원들의 협조와 도움이 필요하다"고 하였다.

연대 경영대 매니지먼트 분야 연구 실적, 세계 77위에 등극

「 세계 Top 경영학 저널 게재 논문 순위에서 세계 100대 대학에 올라 」

연대 경영대 매니지먼트 분야가 미국 달라스에 있는 텍사스주립대(University of Texas at Dallas) 경영대학원(School of Management)이 집계하고 있는 세계 Top 경영학 저널 게재 논문 순위에서 최근 연구실적 기준으로 세계 100대 대학에 올랐다.
매니지먼트 분야 5개 Top 저널에 게재된 논문 수를 분석한 이 순위에서 2006년부터 2008년까지의 지난 3년간 연구실적 기준으로 연세대학교 경영대학 매니지먼트 분야는 세계 대학 중 77위를 차지하였다.
이는 국내 대학 중 가장 높은 순위로, 경영대학 매니지먼트 분야가 국내에서 독보적인 위치임은 물론, 연구 경쟁력이 국내를 뛰어 넘어 세계적인 수준임을 확인시켜 주었다. 이 기간 중 우리 대학 매니지먼트 분야의 박경민, 신동엽, 오홍석, 이호욱 교수는 매니지먼트 분야의 Top저널에 5개의 논문을 발표하였다.

섬김과 나눔의 연세정신 실천하는 엘리트 상남인

「 OCI MBA과정 교육생 홀트일산복지타운 방문 봉사 」



상남경영원 OCI MBA 과정을 수강하고 있는 교육생들이 지난 6월 5일 홀트일산복지타운 방문 봉사를 가졌다. 교육생을 주축으로 OCI주식회사 관계자, 과정 주임교수, 교육 담당자 등이 함께 참가한 이번 행사는 참다운 경영이야말로 소외된 이웃과의 교감을 통해 이루어질 수 있다는 생각 아래 모인 OCI MBA과정 교육생들의 자발적인 기획과 참여로 이루어졌다.
홀트일산복지타운은 의료적인 문제로 입양이 불가능한 아동과 신체장애 아동 보호를 위해 사회복지법인 홀트아동복지회에서 운영하는 장애인 생활시설로 일반인의 봉사가 절실히 필요한 곳이다.
이날 자원봉사는 오후 1시부터 오리엔테이션 및 후원금 전달식을 가지고 각 생활 활동별로 4~6명씩 나누어서 목욕, 산책, 식사 보조, 대화 및 놀이, 청소 등의 봉사활동을 실시하였다. 일일 자원봉사활동을 통해 소외된 이웃을 되돌아보며 따뜻한 사랑을 나누는 기회를 가질 뿐 아니라 자신의 삶에 대한 감사와 용기를 얻는 의미 있는 시간이었다.
상남경영원과 OCI주식회사는 이번 봉사활동을 계기로 앞으로도 지속적으로 교육생들과 함께하는 사회공헌활동을 펼치기로 하였다.

상남경영원 시설 리뉴얼

「 푸른 꿈이 펼쳐지는 푸른 공간, MBA 스터디 라운지 '블루 룸' 개관 」



상남경영원은 MBA 학생들을 위한 스터디 라운지 '블루 룸(Blue Room)'을 개관했다. 2008년 3월 7일 열린 개관식에는 김한중 총장, 김태현 전 경영대학장, 윤세준 상남경영원장, 엄영호 상남경영원 부원장을 비롯한 550여 명의 연세대 관계자들이 참석해 우리대학교 최초로 SPG 공법으로 건축된 블루 룸의 개관을 축하했다. 김한중 총장은 "블루 룸의 개관과 함께 경영대학이 한 단계 더 발전하기를 기대한다"며 "MBA 학생들이 공부하고 휴식하는 데 편리하고 효과적으로 활용할 수 있기를 바란다"고 말했다.
블루 룸은 상남경영원 1층 로비의 앞면(서쪽 측면)을 60여 평 증축해 마련한 공간이다. 벽면과 천장이 투명유리로 건축되어 아름다운 캠퍼스와 푸른 하늘이 시원스레 펼쳐진다. 또한 푸른 바닥, 중앙의 푸른 대리석테이블, 기하학적으로 배치된 푸른 전등들이 어우러져 아름다운 파란 공간으로 꾸며졌다. 이 공간에는 탁자와 의자 등의 휴식시설과 회의탁자, 노트북, 벽걸이 TV 등의 스터디 시설이 갖춰져 있다.

「 객실리모델링 공사 」



개원 이후 10년간 사용되어온 객실은 최첨단 교육시설을 지향하는 경영혁신의 주요과제로 2009년 3월 운영위원회를 통해 객실 전체 리모델링 공사를 추진하기로 계획하였다. 공사설계시 중점을 둔 점은 '자연소재를 사용하여 편안함을 조성', '심플한 디자인을 통한 여유로운 공간활용', '편안한 휴식과 비즈니스 기능'의 목적을 두고 설계하였으며 기존 건축의 틀은 그대로 유지하면서 벽지, 카펫, 조명 교체공사 위주로 리모델링 공사를 진행하였다. 특히 이전에 비해 붙박이 형태로 책상을 배치하여 보다 효율적으로 공간활용을 할 수 있도록 하는 등 객실 이용 고객들의 편의를 최대한 반영하여 설계하였다.
전체 공사는 2009년 5월 한달간 5층 객실 리모델링을 시작으로 8월에는 4층 객실의 리모델링 공사를 완료하였다.

Wednesday Noon Concert



「 수요일에 찾아가는 바로크 음악의 정수 」

학기 중 월 1회_ 수요일 상남경영원 로비는 작은 콘서트 홀로 변신한다. 업무와 강의 그리고 교육으로 쉴 틈이 없는 교육생들을 위한 상남경영원의 작은 정성, 그것이 '수요음악회'이다.
수요음악회는 상남경영원을 문화공간으로 만들고자 했던 신영수 초대 상남경영원장과 당시 음악대학 학장이었던 김청묵 교수의 제안으로 시작되었다. 10년 동안 수요음악회의 음악감독을 맡고 있는 김영호 교수는 "수요음악회는 바쁜 일상 속에서 편안하게 휴식을 찾을 수 있는 안식과 재충전을 위한 음악회로 연주 시간은 짧지만 음악회의 질은 세계적 수준이다."라고 소개했다. 수요일 점심시간에는 상남경영원에 들러보자. 내 집 거실처럼 편안한 분위기 속에서 열리는 수준 높은 음악가들의 연주회가 어김없이 우리를 기다리고 있을 것이다.

【 2009년 하반기 수요음악회 일정 】

- 장소 : 연세대학교 상남경영원 1층 로비
- 시간 : 오후 12시 30분

10/07 | Voice Gala Concert
김관동, 강무림, 나경혜, 문혜원
– 연세대 성악과 교수들의 화려한 갈라 무대
11/04 | John Perry Piano Recital
– 미국 최고의 명 피아니스트이자 교수
11/25 | Trio Concert
– 주목 받는 젊은 클라리네티스트 채재일
첼리스트 이정란, 피아니스트 이정은



Program

연세대학교 상남경영원 2009년 하반기 교육 안내

모집과정 (Open Enrollment Program)

과정명	교육 기간 및 시간	모집 인원	지원 자격	등록금 (고용보험 환급)
제23기 고급기업분석가과정	2009. 9. 3 ~ 12. 15 매주 화, 목 19:00 ~ 22:00	60명	기업분석, 회계 및 기획 관련 실무자 또는 경력자	430만원 (환급)
제22기 고급마케팅전략과정	2009. 8. 25 ~ 12. 17 매주 화, 목 19:00 ~ 22:00	60명	마케팅 전략 및 제품관리 부서 임직원	480만원 (비환급)
제24기 유통전문경영자과정	2009. 9. 5 ~ 12. 19 매주 토 09:00 ~ 13:05	50명	제조, 소매, 물류, 유통업체 전문경영자 및 실무자	390만원 (비환급)
제16기 프랜차이즈CEO과정	2009. 9. 5 ~ 12. 19 매주 토 13:00 ~ 17:00	50명	제조, 유통, 외식 및 서비스업 종사자 프랜차이즈 사업에 관심이 있는 자	390만원 (비환급)

【 전형 안내 】

- 원서접수 기간 : 2009년 8월 14일(금)까지 (모집인원 초과 시 조기 마감)
- 원서접수 방법 : 홈페이지를 통한 온라인 접수
- 전형 방법 : 서류전형을 통한 수강능력 심사 (모집인원 초과 시 선착순 우선)
- 합격자 발표 : e-mail 개별 통보
- 제출 서류
  1) 입학지원서 작성 (홈페이지)
  2) 반명함판 사진(지원서 첨부 포함) 1매
  3) 재직증명서 1부
  4) 사업자등록증 사본 1부
  5) 전형료 : 50,000원(우리 126-000091-18-322 예금주:연세대)

위탁과정 (Custom Program)

과정명	교육 기간	교육 대상
금호아시아나MBA과정	2009. 8. 31 ~ 12. 16	금호아시아나그룹사 임직원
동원-연세 Intensive MBA과정	2009. 3. 28 ~ 2010. 1. 16	동원그룹사 임직원
신세계 SMBA과정	2009. 3. 17 ~ 11. 28	신세계그룹사 임직원
웅진미래경영자과정	2009. 2. 17 ~ 11. 24	웅진그룹사 임직원
EUGENE MBA과정	2008. 3. 5 ~ 2010. 12. 16	유진그룹사 임직원
KB금융MBA과정	2009. 8. 10 ~ 2010. 1. 29	국민은행 임직원
KEB금융MBA과정	2009. 9. 5 ~ 2010. 1. 23	한국외환은행 임직원
KSCFC MBA과정	2009. 8. 25 ~ 12. 22	전문건설공제조합 임직원
OCI MBA과정	2009. 9. 4 ~ 12. 11	OCI주식회사 및 계열사 임직원
Intensive Marketing Course	2010. 2 ~ 4	삼성탈레스 임직원

해외연계과정 (Global Program)

과정명	교육 기간	교육 대상	과정 특징
Executive Training Program Korea (ETP-Korea)	2009. 6. 19 ~ 2010. 3. 12	유럽연합 회원국민 중 자격 요건에 해당하는 자	Sciences Po, SDA Bocconi, SOAS, 연세대가 공동 컨소시엄으로 운영하는 유럽연합 내 한국시장 전문가 양성을 위한 유럽연합 국비 지원 교육 과정

경영자교육 전문기관, 상남경영원



상남경영원은 기업과 경영자들을 위한 경영교육을 목적으로 연세대학교 경영대학 내에 설립된 국내 유일의 경영자교육(Executive Education) 전문 기관입니다. LG그룹 구자경 명예회장(아호 上南)의 기금출연으로 1999년 3월에 개관되었으며, 최첨단 경영학 지식을 전 세계 경영자들과 공유하고 한국 경영자 교육의 탁월함을 대표하기 위하여 교수진, 교과과정, 시설, 과정운영 및 서비스 등 모든 측면에서 세계 최고 수준을 지향하고 있습니다. 비교적 짧은 기간에 경영지식을 학습하고자 하는 바쁜 경영자들을 위해 다양한 경영자교육과정이 개설 및 예정 중에 있습니다. 현재 상남경영원에서 운영 중인 교육과정으로는 경영학 각 분야별 특성에 따라 설계된 다양한 기업의 전문가를 대상으로 한 모집과정(Open Enrollment Program), 기업별 특성에 따라 설계된 맞춤형 위탁과정(Custom Program), 해외 유수한 경영관련 기관과의 파트너십을 통한 해외연계과정(Global Program) 등이 개설되어 있습니다.

해외연계과정
(Global Program)

한국경제가 세계경제에서 차지하는 비중이 커지면서 유럽 및 동남아 등지에서 많은 경영자들이 한국의 경제와 문화를 배우기 위해 해마다 모여들고 있습니다. 상남경영원은 한국경영자교육을 대표하는 기관으로서 경영을 통한 국제교류 실천의 장이 되고 있습니다. 또한 해외 유수의 경영교육 기관과 지속적인 교류 및 Partnership을 통해 다양한 해외연계 과정을 개발 및 운영 중에 있습니다.

【 해외연계과정 문의 】
연세대학교 상남경영원 교육운영실 심지윤
T. 02-2123-4273 E-mail. jysim@sangnam.yonsei.ac.kr

모집과정
(Open Enrollment Program)

상남경영원은 매니지먼트, 마케팅, 재무, 회계, OM 등 다양한 분야의 경영자교육을 지속적으로 개발 및 운영하고 있습니다. 상남경영원의 모집 과정은 다양한 업종 및 직급의 핵심인재들을 대상으로 세계적 수준의 연세대 경영대학 교수진이 탄탄하게 경영학 이론수업을 책임지고 있으며 각 분야의 실무 전문가를 초빙하여 최신 실무 정보를 제공하고 있습니다. 이밖에도 사례분석, 간담회, 워크숍, 원우회 활동 지원 등 강의 외에도 다양한 교수방법을 활용하여 최상의 교육 효과를 달성하고 있습니다. 본 과정은 단기, 비학위 과정으로서 일정 수준의 수료기준을 충족한 수료생에게는 경영전문대학원장과 연세대학교 총장 명의의 수료패를 수여합니다.

위탁과정
(Custom Program)

인재는 국내외 유수의 경영자들이 입을 모아 강조하는 기업의 미래를 결정하는 중요한 요소입니다. 세계화의 물결과 끊임없이 변화하는 경영환경 속에서 훌륭한 인재를 유치하는 것도 중요하겠지만 풍부한 실무경험과 지식, 그리고 기업의 문화와 가치를 공유하는 기업 내 실무자들이 최대의 능력을 발휘할 수 있도록 끊임없이 교육시키는 것이 새로운 인재를 채용하여 준비시키는 것이나 수년의 시간을 들여 학위를 받는 것 보다 시간적, 금전적으로 더 효율적입니다. 상남경영원은 기업의 필요와 향후의 사업계획, 경영전략, 그리고 기업문화에 최적화시킨 교육과정을 상담을 통하여 개설해 드립니다.

상남경영원 위탁과정 특징

▶ 기업별 특화된 맞춤 교육프로그램을 설계
상남경영원의 위탁과정은 각 기업별로 특화된 맞춤식 교육 프로그램을 설계해드리며, 경영학 기본 교육을 바탕으로 향후 기업이 나아가야 할 방향을 전략적으로 제시하는 고품질의 콘텐츠를 제공합니다.

▶ 위탁기업과 긴밀한 Partnership 관계 유지
교육과정 준비 시점에서부터 위탁사와의 끊임없는 커뮤니케이션을 통하여 최적의 교육을 설계해드리며, 교육 이후에도 위탁기업과의 긴밀한 Partnership 관계를 유지하며 기업의 자문 역할을 수행하고 있습니다.

▶ 위탁기업과의 Long-Term Relationship
상남경영원과 위탁교육을 3년 이상 지속해온 기업은 63%에 이르며 해마다 그 비중이 증가하고 있습니다. 저희 상남경영원은 위탁기업과의 Long-Term Relationship을 매우 가치 있게 생각하고 있으며, 한국 일류 기업들의 발전과 함께 하고 있다는 것에 자부심을 가지고 있습니다.

▶ 최고의 권위를 자랑하는 연세대학교 교수진
상남경영원은 최고의 권위를 자랑하는 연세대학교 교수진을 보유하고 있으며, 각 기업별로 맞춤 설계된 커리큘럼에 따라 배정된 교수진은 위탁기업의 다양한 요구를 교육에 반영하기 위하여 끊임없는 연구를 통해 강의 내용을 구성합니다.

▶ 차별화된 운영시스템 및 과정별 전담인력 배정
80여 개 이상의 기업과 위탁교육을 운영해본 경험을 통해 최적의 교육효과를 달성할 수 있는 차별화된 위탁과정 운영시스템을 보유하고 있으며, 교육설계 시점부터 과정별 전담 주임교수 및 담당자를 배정하여 상남경영원만의 차별화된 행정서비스를 제공합니다.

【 위탁과정 개설 문의 】
연세대학교 상남경영원 교육운영실 최인실 팀장
T. 02 : 2123-4271 E-mail. socolino@sangnam.yonsei.ac.kr)

【 문 의 처 】
서울시 서대문구 성산로 262
연세대학교 상남경영원 3층 행정실
TEL: 02-2123-4266~73
FAX: 02-392-6706
http://sim.yonsei.ac.kr