

2018년 IGM 공개교육 일정

구분	과정명	과정소개	연간횟수	교육시간	교육비	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월		
직급별 프로그램	신임임원	<b>8NEEDs</b> 90기, 2000여명이 검증한 신임임원의 성공방정식! 누구나 알고 따르는 '임원다움'을 갖추는 8가지 핵심역량 (대상 : 1년 이내 승진한 임원 및 보직변경임원, 임원승진예정자)	11회 (1,2,3,4,5,6, 7,9,10,11,12월)	4주 4회 (08:30~17:30 총 32시간)	280만원	88기 1/5(금) ~1/26(금)	89기 2/6(화) ~2/27(화)	90기 3/9(금) ~3/30(금)	91기 4/13(금),14(토), 4/20(금),21(토)	92기 5/2(수) ~5/23(수)	93기 6/7(목) ~6/28(목)	94기 7/4(수) ~7/25(수)		95기 9/6(목) ~9/27(목)	96기 10/19(금),20(토) 10/26(금),27(토)	97기 11/7(수) ~11/28(수)	98기 12/6(목),7(금) 12/13(목),14(금)		
	차,부장	<b>베테랑 차-부장</b> 임원으로 성장하는데 필요한 3가지 역량을 갖추는 과정 (대상 : 차장,부장, 중간관리자)	5회 (2,4,6,8,11월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	100만원		18기 2/6(화) ~2/7(수)		19기 4/26(목) ~4/27(금)		20기 6/28(목) ~6/29(금)		21기 8/28일(화) ~8/29일(수)				22기 11/6일(화) ~11/7일(수)		
	신임팀장	<b>FAST</b> 빠르게 팀의 성과를 만드는 팀장의 5가지 필수 스킬 과정 (대상 : 신임 팀장 및 보직변경 팀장)	13회 (1,2,3,4,5,6, 7,8,9,10,11,12월)	2일 (08:30~17:30 총 16시간)	100만원	75기 1/16(화) ~1/17(수)	76기 2/22(목) ~2/23(금)	77기 3/13(화)~3/14(수) 78기 3/20(화)~3/21(수)	79기 4/17(화) ~4/18(수)	80기 5/15(화) ~5/16(수)	81기 6/19(화) ~6/20(수)	82기 7/17(화) ~7/18(수)	83기 8/22(화) ~8/22(수)	84기 9/11(화) ~9/12(수)	85기 10/16(화) ~10/17(수)	86기 11/13(화) ~11/14(수)	87기 12/11(화) ~12/12(수)		
	과장	<b>하이퍼포머 김과장</b> 조직에서 행거야 할 행동 노하우를 배우는 인재양성 프로그램 (대상 : 과장, 핵심인재)	4회 (3,6,9,11월)	2일 (08:30~17:30 총 16시간)	99만원			8기 3/15(목) ~3/16(금)		9기 6/14(목) ~6/15(금)					10기 9/6(목) ~9/7(금)			11기 11/28(화) ~11/29(수)	
	주니어 (사원~대리)	<b>슈퍼주니어 양성 과정</b> 주도적으로 행동하고, 올바르게 소통하며, 창조적으로 일하게 만드는 이사회 핵심인재 만들기 (대상 : 신입사원부터 대리)	3회 (2,6,11월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	80만원 (3인 210만원)	20기 2/8(목) ~2/9(금)					21기 6/19(화) ~6/20(수)			22기 8/30(목) ~8/31(금)				23기 11/6(화) ~11/7(수)	
	핵심인재	<b>9-Week MBA</b> 경영학을 전공하지 않은 경영자와 핵심인재를 위한 '속성 MBA, 경영반, 주말반' (대상 : 경영학을 전공하지 않은 CEO 및 기업 핵심인재)	2회 (4,10월)	9주 18회 (월,수) (18:00~21:00 총 54시간)	380만원					30기 4/16(월)~6/25(월)						32기 10/15(월)~12/12(수)			
	<b>9-Week MBA</b>	2회 (4,10월)	9주 9회(토) (10:00~17:00 총54시간)	380만원					31기 4/21(토)~6/23(토)						33기 10/20(토)~12/15(토)				
주제별 프로그램	전략 / 재무	<b>재무관리 7Points</b> 회계를 전공하지 않은 경영자가 반드시 알아야 할 재무관리 7가지 포인트 (대상 : CEO 및 임원)	2회 (3,10월)	3주 3회 (13:00~19:00 총 18시간)	210만원			11기 3/7(수) ~3/21(수)									12기 10/11(목) ~10/25(목)		
		<b>전략 마스터 플랜</b> 전략 4.0. 회사와 조직의 성장을 결정짓는 전략 제대로 세우기 (대상 : 임원, 핵심담당자)	2회 (10,11월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	120만원 (4인 400만원)													9기 10/18(화) ~10/19(금)	10기 11/22(목) ~11/23(금)
	HR	<b>성과코칭 클리닉</b> 매년 성과를 높일 수 있는 코칭 기술을 습득하는 2일 속성과칭 (대상 : CEO 및 임원, 팀장)	1회 (10월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	100만원													23기 10/23(화) ~10/24(수)	
	협상	<b>협상최고위과정 (NCP Expert)</b> 막판 협상테이블에서 한판 승부를 벌여야 할 모든 리더를 위한 국내 유일의 협상전문 최고위과정 (대상 : CEO 및 임원)	2회 (3,9월)	10주 10회 (화) (17:00~20:30 총 30시간)	370만원				29기 3/13(화)~5/8(화)							30기 9/4(화)~11/27(화)			
	<b>Case로 배우는 심화협상</b> 이론으로 해결되지 않는 실전협상 마스터 과정 (대상 : 협상의 10개항 기 수강자 / 심화협상과정을 수강하고 싶은 분)	2회 (10, 12월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	110만원													4기 10/11(목) ~10/12(금)	5기 12/18(화) ~12/19(수)	
	<b>협상의10계명 (협상기본과정)</b> 세상을 내편으로 만드는 협상의 10가지 기술 (대상 : CEO 및 임원, 사원~부장)	6회 (월,수,일) 2,4,6,8,10,12월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	110만원	88기 2/22(목) ~2/23(금)		89기 4/19(목) ~4/20(금)		90기 6/21(목) ~6/22(금)		91기 8/23(목) ~8/24(금)				92기 10/18(화) ~10/19(금)		93기 12/13(목) ~12/14(금)		
	<b>영업협상</b> 부탁하지 않고 고객의 마음을 사는 영업협상의 10가지 기술 (대상 : 영업업무를 담당하는 임원 및 실무자)	6회 (월,수,일) 1,3,5,7,9,11월)	2일 (09:00~18:00 총 16시간)	110만원	36기 1/25(목) ~1/26(금)		37기 3/7(수) ~3/23(금)		38기 5/2(목) ~5/18(금)		39기 7/17(화) ~7/18(수)		40기 9/13(목) ~9/14(금)				41기 11/15(목) ~11/16(금)		

\*위 일정은 내부사정에 의해 다소 변경될수 있습니다.