

마케팅 실무 교육과정

교육 특징 및 기대효과

본 과정은 다양한 실습을 통해 고객 유지를 위한 전략을 수립하여 이행하는 능력을 함양하고 마케팅 고객 관리 업무를 수행할 수 있도록 하며 개인 코칭을 통해 스스로의 강점을 찾고 자신감을 높여 주며, 현장에서 필수적으로 필요한 비즈니스 에티켓 및 매너, 내외부 고객을 위한 커뮤니케이션의 조건과 원칙 학습을 통해 상대방과의 원활한 커뮤니케이션을 지원하고 신뢰감 있는 관계를 구축하도록 돕는 교육과정으로 서비스 현장에서 고객과 소통하는 실제적인 커뮤니케이션 기술과 실전사례를 학습합니다.

- 고객의 불만사항을 수집하고 분석하며 해결 방안을 마련하는 등 해결 능력을 향상할 수 있습니다.
- 어떠한 고객의 질문과 불만에도 유연하게 응대할 수 있는 고객과의 커뮤니케이션 전략을 수립할 수 있습니다.
- 현장에서 적용할 수 있는 커뮤니케이션 화법을 습득함으로써 신뢰감 있는 관계를 구축할 수 있습니다.



과 정 명	마케팅 실무 교육 과정
자 격 명	마케팅고객관리사1급
교육일정	2024년 05월 20일(월)~23일(목)
시험일정	교육 종료 후
교육시간	17:30~20:30 / 총 12H(3H*4일)
교육방법	대면 수업

	구분	시험방법	시험시간	합격기준
시험안내	실기	작업형 과제제출	수업종료 후 일주일 이내 제출	70점 이상
	필기	CBT 방식 4지선다형 25문항	교육 완료 후 진행 (30분)	70점 이상

교육 커리큘럼		
나는 어떤 마케터인가?	마케팅직무에 대한 이해	• 마케팅종류의 다양한 개념과 역할 • 마케팅 업무 프로세스를 통한 직무 분석
	나를 마케팅하라	• 나의 강점 영역은? • 다중 지능검사를 통한 나의 강점 영역 찾기 • 8가지 영역 감정 영역의 이해 • 3가지 강점 영역을 조합한 나의 강점 이해 • 성공하는 사람에겐 꼭 있는 것 (자기이해 지능/인간친화지능 훈련)
마케팅의 기본개념	마케팅의 핵심 개념	• 마케팅의 의미와 정의 • 마케팅과 판매의 차이 • 고객의 가치와 니즈 • 마케팅 고객관리의 시대별 흐름 • 고객관계관리 (CRM 이론과 사례 발굴)
마켓의 이해	마케팅 계획 수립 전략	• 마케팅 계획 수립에 대한 이해 • 마케팅 전략수립 이론 • 마케팅 전략수립 실습 네버랜드를 찾아서 - 종이 롤러코스터 제작과 홍보 ① 전략기획 - 기술팀/홍보팀 나누어 롤러코스터 콘셉트 잡기 - 설계도 제작과 홍보방안 구상 ② 제작 - 기술팀 : 롤러코스터 제작 - 홍보팀 : 마케팅 준비 / 전시 꾸미기 / 발표 ③ 제품설명회 : 각 조의 롤러코스터 홍보
성공하는 마케터의 마인드 -기업가정신-	팔릴 수 밖에 없는 물건을 만들어 판다	• 기업이 정신이란? • 한 사람이 살아가는 원동력 want • 아이템 구상(want와 why 찾기) - 사칙연산을 활용한 창의 아이템 훈련 • 제품의 이름과 로고 정하고 마케팅 전략 수립 실습 • 마케팅 게임 - 투자 월드컵

마케팅고객관리사 1급 자격시험 실시

※ 진행 상황에 따라 약간의 커리큘럼 변동이 있을 수 있습니다.