

# 기업성장 지원 워크숍 프로그램



(주)시그나이터

서울시 서초구 반포대로 28길 43 아이센스 빌딩 5층

Tel. 02-3555-355

<http://www.seigniter.com>

<http://blog.naver.com/seigniter21>

본 보고서는 seigniter의 사전 서면 동의 없이 외부로 회람, 인용, 배포 또는 복사될 수 없습니다.

## — 목 차 —

### **워크샵 프로그램 Overview**

- A. 문제 해결을 위한 아이디어 도출 워크샵**
- B. 내부 숨은 자산을 활용한 신사업 도출 워크샵**
- C. 조직 매출 상승을 위한 영업 상향 표준화 패키지**
- D. 후배를 잘 육성하는 코칭 리더십 향상 패키지**

# 워크샵 프로그램 Overview

## A. 문제 해결을 위한 아이디어 도출 워크샵 (1일)



조직내 문제를 스스로 해결하려면 어떻게 할까?  
어떻게 문제를 창의적으로 해결할 수 있을까?

본 워크샵은 체계적인 방법으로 효과적인 아이디어를 도출하여 직원 스스로 조직내 문제 해결의 실마리를 찾을 수 있게 합니다.

**STEP 1.** 누구나 쉽게 체득가능한 아이디어 제너레이션 방법 학습  
문제를 진단하고, 아이디어를 체계적으로 도출하는 방법을 학습합니다.

**STEP 2.** 현업에 바로 적용 가능한 아이디어 제너레이션  
실제 업무상황에 맞는 아이디어를 도출할 수 있습니다.

**STEP 3.** 현장에서 도출된 문제해결 아이디어 점검 및 실행계획 수립  
도출된 아이디어를 구체화하여, 조직 문제를 해결할 수 있습니다.

## B 내부 숨은 자산을 활용한 신사업 도출 워크샵 (1일)



신사업 아이디어가 막막한데, 어떻게 할까?  
조직의 숨은 자산을 활용한 비즈니스 기회가 없을까?

본 워크샵은 조직의 강점을 활용하여 새로운 기회요인을 발견하고, 신사업으로 확장할 수 있는 아이디어를 발굴할 수 있게 합니다.

우리 조직의 자산과  
역량은 무엇이 있을까?

자산 및 역량 진단  
(자산유형, 역량,  
네트워크, 브랜드 등)

현재 우리에게  
어떤 기회가 있을까?

새로운 기회요인 분석  
(채널, 제품, 고객군,  
지역, 전후방통합 등)

앞으로 우리는 어떤  
신사업을 하면 될까?

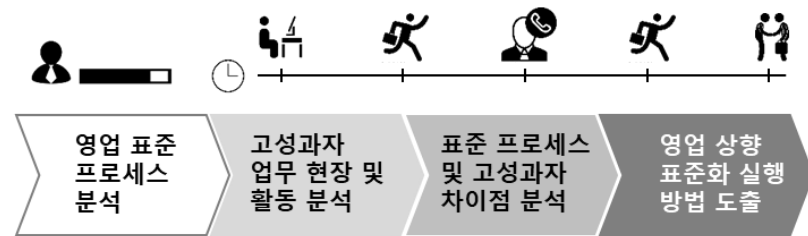
조직 특성 및 기회  
요인에 따른 신사업  
아이디어 도출

## C. 조직 매출 상승을 위한 영업 상향표준화 패키지 (15~30일)



회사 영업실적 정체를 극복할 방법은 있나?  
영업 성과를 획기적으로 향상시킬 수 있을까?

본 프로그램은 고성과자의 업무 노하우, '베스트 프랙티스'를 분석하여 전 조직에 영업 상향 표준 절차를 확산할 수 있도록 합니다.



## D. 후배를 잘 육성하는 코칭 리더십 향상 패키지 (15~30일)



리더십 역량을 개발하고 싶은데 뭘 해야 할까?  
교육은 계속 받는데 왜 리더십에 발전이 없을까?

본 프로그램은 리더의 경험, 조언 등의 공유 효과를 최대화하여 후배사원의 행동 변화를 이끌고, 조직과 개인을 발전시킵니다.

1차 교육	1주차	중간 점검	2주차	결과 보고
템플릿 활용 가이드 및 교육	<ul style="list-style-type: none"> <li>경영진 - 템플릿 사용 확인</li> <li>리더 - 업무 시 팀 전체 활용 장려 - 일과 체크</li> <li>팀원 - 템플릿 작성</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>중간 피드백 - 모범 예시 공유 - 개별 피드백 - 팀 개선사항 제시</li> <li>중간 리뷰 - 건의 사항 정리 - 활용도 점검</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>경영진 - 팀 운용 파악</li> <li>리더 - 피드백 내용 반영 및 개선 여부 확인</li> <li>팀원 - 피드백 기록 및 행동 변화</li> </ul>	결과 보고 및 마무리 피드백

# A. 문제 해결을 위한 아이디어 도출 워크숍

목표

누구나 쉽게 체득할 수 있는 체계적인 아이디어 도출 방법을 학습하여  
직원 스스로 창의적인 문제 해결의 실마리를 찾을 수 있음

대상

당면한 문제에 대해 구성원 스스로 문제 해결 역량을 키워 솔루션을 내고 싶은 니즈가 있는 조직

과정

## STEP 1. 누구나 쉽게 체득 가능하고 다양한 아이디어 제너레이션 방법 학습

- 아이디어 도출의 중요성 및 기본요건 이해(문제해결의 본질 및 창의적인 아이디어의 속성)
- 다양한 아이디어 도출 방법 학습(강제결합법, 마인드맵, 단어 다이아몬드, 연꽃기법 등)

## STEP 2. 현업에 바로 적용 가능한 아이디어 제너레이션

- 시장 트렌드를 고려한 SCAMPER\* or TRIZ\*\* 활용
- 고객의 니즈를 고려한 형태분석법 활용
- 나의 전문 연구분야를 고려한 연꽃기법(Brain Storming) 활용

## STEP 3. 현장에서 도출된 아이디어 점검, 구체화 및 실행계획 수립

- 현장에서 도출된 아이디어 리스트업 및 세부내용 보완
- 영향력과 실현가능성을 고려한 아이디어 스크리닝 및 우선순위 결정
- 도출된 아이디어 컨셉 구체화 및 실행계획 수립(타깃층, 가치 제안, 주요 성공 요인 등 고려)

기간

1 day (4h~8h)

Note \* Substitute, Combine, Adapt, Magnify, Minify, Put to other Uses, Eliminate, Reverse의 약자

\*\*G.S.알츠슐러의 창의적 문제해결 방법

## B. 내부 숨은 자산을 활용한 신사업 도출 워크숍

### 목표

제한된 시간과 투자의 제약 하에서 조직의 숨은 자산을 바탕으로 가능한 다양한 아이디어를 검토하여 신사업 영역을 확장할 수 있음

### 대상

내부의 핵심 역량에 적합한 아이디어를 도출하여 단시간에 신성장 동력을 찾고 싶은 조직

### 과정

#### STEP 1. 신성장 동력의 바탕으로서 조직내 숨은 자산(강점) 탐구

- 자산 및 역량 정의 (자산 유형, 지적 자산&역량, 대외관계/네트워크, 기업 이미지/브랜드)
- 보유 자산 및 역량 리스트 업 및 분석 (역량의 중요도, 향후 강화 필요성, 신성장 잠재력, 보유 역량 수준)

#### STEP 2. 강점을 극대화 할 수 있는 새로운 기회요인 분석

- 새로운 기회요인 이해 (채널, 제품, 고객군, 지역, 전후방통합 등)
- 보유 역량과 기회요인 매트릭스를 활용한 아이디어 풀을 바탕으로 신사업 영역 설정

#### STEP 3. 위험을 최소화하고 성공 가능성이 높은 신사업 아이디어 도출

- 내부 역량과 기회요인 분석 결과를 토대로 신사업 영역 아이디어 제너레이션
- 아이디어 영향력과 실현 가능성을 고려해 킬러 아이디어 선별
- 사업 추진 시, 경쟁우위 확보를 위한 구체적인 사업 계획 수립

### 기간

1 day (4h~8h)

## C. 조직 매출 상승을 위한 영업 상향 표준화 패키지

목표

영업 고성과자의 핵심역량을 발굴하고 분석하여,  
현장에서 통하는 조직 영업 역량을 상향 표준화할 수 있음

대상

**전체 영업 인력 공통의 핵심 역량을 개발하여** 기업 영업력을 한층 더 향상시키고,  
매출 전반에 고른 성과를 창출하고 싶은 조직

과정

### STEP 1. 성과 극대화 및 지속적인 성장을 위한 프로젝트 명확화

- 현 상태 진단 및 프로젝트 목적 및 목표 명확화
- 도달 가능한 단기적/장기적 성과 달성 기준 설정

### STEP 2. 효과적인 영업력 강화를 위한 고성과자 분석

- 차별화된 콘텐츠 개발을 위한 기 개발된 영업 관련 콘텐츠 검토
- 고 성과자 업무활동과 표준 프로세스 차이점 분석
  - 업무 활동 차이 파악을 위한 템플릿 설계(절차별, 시간별, 고객별)
  - '베스트 프랙티스' 분석을 위한 시니어 영업 사원 인터뷰 및 현장 견학
  - 고객 방문 절차 단계별 활동 유무, 시간, 언행 등 조사 후 전사에 이전가능한 표준 역량 발굴

### STEP 3. 현장에서 통하는 실행 방법 도출을 위한 고객 분석

- 고객 응대시 발생가능한 이슈 분석을 위한 고객별 주요 특징 검토
  - 고객별 재무(매출 규모 및 비중, 평균 직원수 등)/비재무적(점주 및 직원, 매장 등) 특징 확인
- 영업 시 핵심 성공 요인 파악을 위한 고객별 주요 니즈 분석
  - 조직 및 영업사원에 대한 니즈 현황 인터뷰

기간

15 ~ 30일

## D. 후배를 잘 육성하는 코칭 리더십 향상 패키지

### 목표

손쉽게 작성이 가능한 템플릿으로 리더의 경험, 조언 등의 공유 효과를 최대화하고, 후배사원의 행동 보완을 이끌어내어 **리더십과 팔로워십을 강화**할 수 있음

### 대상

기업경쟁력의 핵심 요인인 리더십 발전에 관심이 많아 교육을 많이 받지만 실제 업무 현장에서 별다른 효과를 보지 못한 조직

### 과정

#### STEP 1. 자기계발을 위한 기록의 중요성 및 템플릿 작성 학습

- 자기기록의 중요성 및 타사 모범 사례 학습을 통한 과정 이해
- 시그나이터 고유 템플릿을 활용한 피드백 방법 이해  
(참고 URL: [https://www.facebook.com/pg/seigniter21/videos/?ref=page\\_internal](https://www.facebook.com/pg/seigniter21/videos/?ref=page_internal))

#### STEP 2. 리더와 상호작용하는 전 조직 피드백 활성화 활동

- 경영진, 리더, 팀원 별로 팀 회의 등 실무현장에서 직접 피드백 템플릿 활용
- 경영진: 조직내 피드백 활성화 및 팀 운용 현황 파악을 가능하게 하여 조직 관리 효과 극대화
- 리더 및 팀원: 정확한 의사소통 및 팀원별 업무 난이도, 역량 파악 가능, 후배동료 행동 보완 촉진

#### STEP 3. 임직원의 행동변화를 이끄는 피드백 활용도 및 방향성 점검

- 피드백 템플릿 활용 방법 점검 및 피드백(중간 및 최종점검): 효율적인 팀 운용이란 무엇인가?
- 효율적이고 효과적인 피드백에 대한 마무리 학습: 짧은 시간안에 리더와 직원에게 효과를 내는 <1분 경영>
- 팀별 토론을 통한 향후 방향성 논의: 유형별 사례 공유 및 행동 변화 확인

### 기간

15 ~ 30일

Growing Your Business through

**S**ustainable **E**ngine **IGNITER**