

○○○○사를 위한

DRAFT FOR PROPOSAL

직장인을 위한 CRITICAL THINKING 과정 도입 사례



2019년 7월

K제약의 CRITICAL THINKING 과정은 아래와 같이 진행되었습니다.

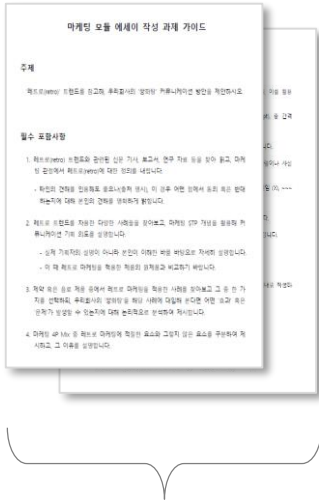
글쓰기 주제 제시
(D-DAY)

3주간 과제 작성

글쓰기 과제 제출
(D+3주)

1주간 그룹 검토

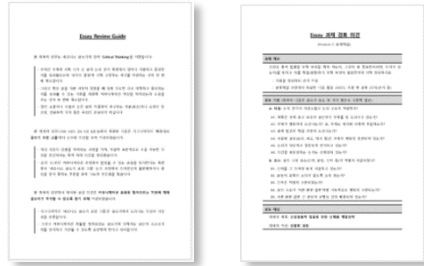
글쓰기 과제
검토 의견 송부
(D+4주)



" 신 성장 동력 발굴을 위해 무엇을 해야 하는지, 그것이 왜 중요하며, 이를 해결하기 위해 무엇이 필요한지 가설을 정리하면서 그 근거를 작성하시오. "

과제 검토 의견서는 아래와 같이 세 가지 부분으로 구성되었습니다.

CRITICAL THINKING 가이드



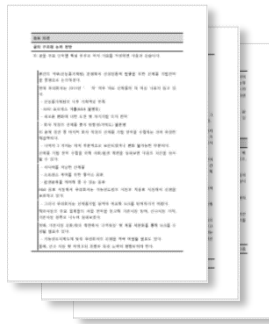
글쓰기 과제를 수행함으로써 얻을 수 있는 효익과 검토 의견서 활용 방법을 안내

본문 피드백



글의 내용 중 문제되는 곳이 어딘지, 왜 문제가 되는지 등을 직관적으로 확인할 수 있도록 코멘트 기재

종합 검토 의견



글의 구조, 논지 전개 순서, 이해가능성, 논리타당성 등에 대해 종합적인 의견과 개선을 위한 제안 서술

본문 피드백 중 일부

중요하다. 공공연하게 노출되어 있는 시장 정보나 현상 및 트렌드를 보고 사업에 뛰어들기에는 우리회사는 **축적된 노하우나 따라잡을 만한 민첩함이 없기 때문에 브랜드 선구자가 되어야 한다**는 것이다. 물론 이후에 미투 제품 등 경쟁자가 등장하겠지만 선구자의 법칙에 따라 첫번째로 등장한 브랜드의 소비자의 브랜드 재인물은 다른 브랜드 보다 월등하며, 가격 설정에 자유로워 시장 진입장벽 형성에 유리한 위치에 설 수 있다. ♪

두번째 제안은 **창의적, 도전적인 조직 문화 개선**이 필요하다. 창의적인 발상으로 기능성 드링크를 개발했듯이 제2의 기능성드링크 개발을 하려면 전사적 차원의 노력이 필요할 것으로 보인다. LG디스플레이사의 예를 들어보면, 사내 신사업을 위한 벤처 창업 시스템을 마련하여 사업타당성이 갖춰질 경우 신규사업체로 창업을 할 수 있도록 회사차원의 지원을 하고 있다. 창업에 실패할 경우에도 다시 본사로 복귀 할 수 있도록 한다. 이러한



seigniter

A4 우리회사의 약점을 고려한 냉철한 접근입니다. 그런데 과거에 기능성드링크, 차와 같은 **리딩** 브랜드를 만들어낸 것은 노하우나 민첩함이 없었음에도 가능했던 것인지를 따져야 하는 이슈가 남습니다. 이를 잘 분석한다면 신성장동력 발굴의 단서로도 활용할 수 있어 보입니다. ♪



seigniter

A6 설득력을 높이기 위해 우리회사에 있어 창의적, 도전적 조직 문화가 부족하다는 점을 구체적으로 짚어주는 것이 필요합니다. ♪

현재 해외시장에서의 주요 업체들을 보면 경쟁이 심화됨에 따라 신규시장을 개척하기 **보다는 기존 고유영역의 수성에 중점을 두고 경쟁시장의 침투전략과 신규시장 개척 등으로 점진적 확대를 꾀하고 있다.** 이는 공격적인 새로운 투자를 통해 새로운 도전을 하기 보다는 각사의 캐시카우를 강화함으로써 시장을 방어함과 동시에 실적을 올리는 전략이라 볼 수 있다. 이에 따라 우리의 개발전략 역시 기존시장 방어, 신규시장 개척, 기존시장 침투로 나누어 볼 수 있을 것이다. ♪

첫번째, 자사가 시장을 리딩하고 있는 강점카테고리의 강화/확대 전략이다. ♪



seigniter

A6 한 두 가지 사례를 들어준다면 좀더 설득력이 높아질 것으로 보입니다. ♪
B2 또 하나, 신규시장 개척보다 고유영역 수성과 경쟁시장 침투를 **꾀한다**가 문맥상 알맞아 보이는데, 신규시장 개척이 함께 언급되고 있어 어색합니다. 혹시 신규시장 개척에 있어 공격적으로 임하는 것이 아니라 보수적으로 접근한다는 의미라면 이를 명확히 구분하는 것이 좋아 보입니다. ♪

종합 검토 의견 중 일부

검토 의견

글의 구조와 논리 전반

위 글을 주요 단락을 핵심 위주로 약식 개요를 작성하면 다음과 같습니다.

1. **우리회사의 지속 성장을 위해 신성장 동력 발굴이 필요한 상황이다.**

- 우리회사는 사업 다각화로 발목잡힌 성과를 이루었으나 제약 외 사업 매출 의존도가 높고 식품분야 매출 성장률이 감소하고 있다.
- 과거 FMCG 제조회사 근무 경험에 비추어 보면 우리회사는 움직임이 느리고 시장에 기민하게 대응하는 것이 불가능해 보인다.
- 내부역량 분석을 통해 우리회사만의 핵심역량을 도출하겠다.

우리회사는 재무 안정성이 높고 투자 여력을 갖추고 있으며, 고유의 유통채널을 확보하고 있는 것이 강점이다.

제약사업과 음료사업에서 성공적으로 안정한 제품 브랜드를 가지고 있지만 최근 HMR 부문에서는 고전을 겪는 중이다.

우리회사는 인당 생산성이 높은 회사로, 인적자원이 우수하다.

우리회사의 역량인 뛰어난 기술력과 창의성을 바탕으로 제품을 개발하여 경쟁자가 없는 시장에 브랜드 선구자로 진입하는 것이 중요하다.

창의적, 도전적인 조직 문화로 개선이 필요하다.

- 구성원들이 아이디어를 적극적으로 낼 수 있는 분위기 조성과 격려, 보상이 필요하다.
- 일하는 공간을 창조성을 발현할 수 있도록 변화시켜야 한다.

해외 글자의 기업과 협업을 통해 R&D 기술 보완을 하고 인지도가 높은 글로벌 브랜드의 상품을 수입하여 매출을 증진할 필요가 있다.

- 자체 유통망을 갖추고 있어 글로벌 기업과 협업 기회를 만들어 낼 수 있다.

과거의 보수적 잔재를 없애고자 노력하고 핵심가치를 위해 끊임없이 개선하고 노력한다는 점에서 우리회사는 앞으로 많은 기대가 된다.

2. **서론에서 본인의 개인적 경험에 비추어 문제점을 인식하는 접근 방법은 글을 읽어내는 데 몰입도를 높여 줘서 상당히 재치가 있습니다. 다만 주관적 판단에 근거한 주장이라**

조치가 있어 보입니다.

책을 마치고 별도의 단락을 만들어 다시 한 번 종합한 단락을 글에 연결 넣어주고 있어 매우 좋은 구성입니다.

어쨌든 점은 글의 서두에서 신성장동력에 대한 논의가 부족하다는 점, 시사 역량 분석, 환경 분석은 좋지만 이를 신성장동력의 정의나 주면 고민이 상대적으로 부족해 아쉽습니다. 이 때문에 신성장동력도 그렇게 드러나지 않고, 이를 위한 방법론으로 뒤떨어집니다.

논거

세심한 주의가 필요합니다. 비교적 탄탄한 구성을 보이고 있음에도 글에서 한 번에 글쓴이의 생각을 읽어내는 것이 어렵게 느껴집니다.

중립, 오해자 등에 대해서는 일일이 코멘트를 달지 않았습니다. 문장은 지속적으로 반복되는 오류 사항에 대해서만 일부 코멘트를 달 바랍니다.

3. **서론-본문-결론으로 이어지는 글의 구조도 선명하고, 각 부분에서 분량도 적절합니다.**

4. **이 글이 신성장동력 발굴 대상을 분명히 밝히는 내용이 결론에 포함되지 주제가 선명해질 수 있을 것입니다.**

5. **이 글의 기대 사항입니다. 사실도 아니고 논증 대상도 아닙니다. 비논리적이거나 절하지 않은 내용이니 생각하는 것이 더 좋을 것으로 보입니다.**

시그나이터 CRITICAL THINKING 코칭 그룹

END OF DOCUMENT



GROW YOUR BUSINESS THROUGH **SUSTAINABLE ENGINE IGNITER**

서울시 마포구 월드컵로3길 55 (2층)

| Tel. 02-3555-355

| <http://www.seigniter.com>

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

본 문서와 관련한 문의 및 상담

시그나이터 CRITICAL THINKING 코칭 그룹

writing@seigniter.com