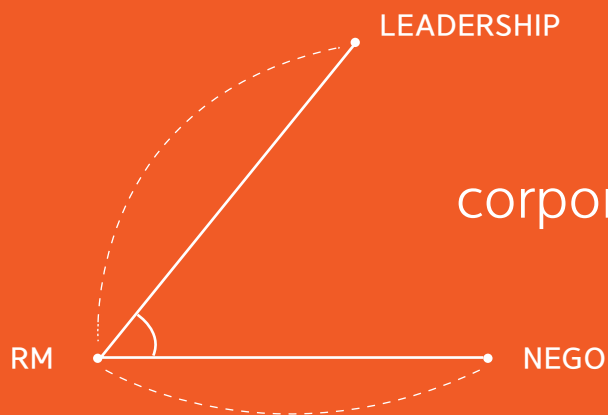


# corporate education

RISK MANAGEMENT NEGOTIATION LEADERSHIP

# education for business



기업교육은 기업 구성원의 Negotiation Power를 키우고 Leadership을 키웠을 때, 이 기반 위에서 Risk Management가 이뤄질 수 있습니다. Risk Management의 기본은 바로 기업의 Legal Issue에 대해 얼마만큼 Governance를 행사하고 있는가에 따라 결정됩니다. 이에 e4B 기업교육은 사전 RM 교육에 의한 전사적인 SRM(Smart Risk Manager) 양성을 통해 기업의 Legal Risk를 최소화하고자 합니다. Risk에 대한 기업의 Innder & Outer Governanace를 키우는 힘, 바로 e4B 기업교육에 있습니다.

risk  
management

기업 운영과정에서 위험을 발생시킬 수 있는 부서 직원들을 대상으로 다양한 사례를 통해 주의해야 할 사항에 대해 알아보고 경험이 풍부한 법률 전문가의 노하우를 반영한 실전적인 해결 방법을 제시하여 문제 해결 능력을 향상시킵니다.

e4B는 Legal Risk에 대한 사전 교육 및 컨텐츠, 컨설팅을 통하여 기업 또는 개인이 각종 비즈니스 환경에서 당면할 수 있는 리스크에 전략적으로 대응할 수 있도록 Risk Management Insight를 향상시킴으로써 고객의 Business Risk를 최소화 하고 안정적 비즈니스를 가능케 합니다.

negotiation

모든 비즈니스는 협상에서 시작하여 협상으로 끝난다고 해도 과언이 아닙니다. 즉, 비즈니스의 기본은 협상이고, 비즈니스의 성패를 좌우하는 것은 협상력(Negotiation Power)입니다. e4B는 다양한 분쟁 및 소송 현장에서 실전적 협상을 진행한 변호사들의 노하우를 기반으로 한 협상 교육 및 컨설팅, 협상지식 컨텐츠를 통하여 고객의 성공적 비즈니스를 지원합니다.

leadership

개인의 역량이 조직의 역량을 좌우합니다. 특히 리더의 역할은 조직의 지속과 성장의 열쇠를 쥐고 있습니다. e4B는 아리스토텔레스가 말하는 인문학적 코드인 Ethos를 통하여 리더십의 근간, 즉 리더가 갖춰야 할 자질을 제시하고 제왕학의 고전인 '한비자'에 기반하여 리더십의 원숙한 Skill을 전수함으로써 실전적 리더십이 조직에 전파될 수 있도록 지원합니다.

# process



특강 2 hr

프로그램 4, 6, 8 hr

워크샵 16 hr

e4B기업교육은 특강, 프로그램, 워크샵의 3가지 유형으로 제공됩니다.

유형별 교육시간은 특강 2시간, 프로그램은 4시간 또는 6시간, 8시간, 워크샵은 12시간입니다.

# class

# features

## Invaluable Education 실효적 교육

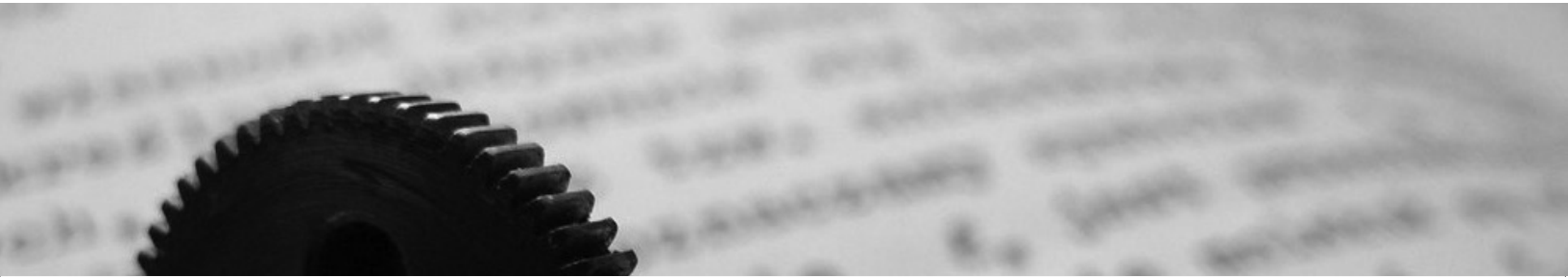
이론적인 교육이 아닌, 실제 비즈니스 현장에서 활용 가능한 Skill과 Insight를 제공

## Customized Education 맞춤형 교육

고객사의 상황 및 요청에 부합하는 맞춤형 교육 프로그램을 제공

## Blended Education ON/OFF 혼합식 교육

Face to Face 방식의 오프라인 교육의 장점과 Contents를 활용한 온라인 교육의 장점을 결합



## 교육문의

주식회사 이포비 교육사업본부

교육 요청 및 문의 사항은 아래로 연락하여 주시기 바랍니다.

tel. 02 568 2420 fax. 02 568 2421 e-mail. [info@e4b.co.kr](mailto:info@e4b.co.kr)

# contact

기업의 안정적인 Going Concern을 위하여 Business Risk에 관한 풍부한 경험을 가진 로펌 변호사가 다양한 사례를 통해 기업의 CEO와 직원들이 경영 및 업무 진행에 있어 Legal Risk를 어떻게 인식하고 대처해야 하는지에 대한 종합적인 솔루션을 제공하여 조직구성원들의 Legal Risk Management Insight를 향상시키는 강의 프로그램입니다.

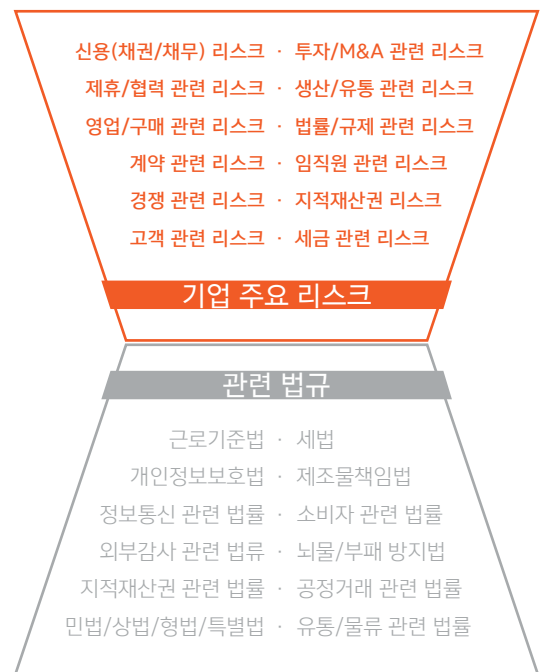
## 왜 risk management인가?

주주들이 CEO나 임원들에 대한 법적인 공격이 강화되고 있고, 관행에 따라 이루어진 자금운용이 업무상 횡령으로 기소되어 회사 경영이 위험에 빠지는 일들이 발생합니다. 거래업체의 부도징후를 사전에 감지하지 못해 엄청난 부실채권을 떠안거나, 계약서 조항 하나를 잘못 작성해서 상당한 액수의 손해배상책임을 부담하는 경우도 있습니다.

기업 운영에 있어 Legal Risk는 법률 및 규제 리스크에만 한정되지 않으며, 전 사업영역에 걸쳐 Ubiquitous, 즉 Anytime, Anywhere, Anyone의 속성을 가집니다.

기업의 구성원이 하는 모든 행위는 법률행위이므로 구성원의 행위로 인한 문제의 해결은 Legal Issue로 이어지고 기업 활동은 끊임 없이 Legal Risk에 노출되는 과정이므로 Legal Risk의 관리능력 및 사전관리 여부에 따라 그 결과가 크게 달라집니다.

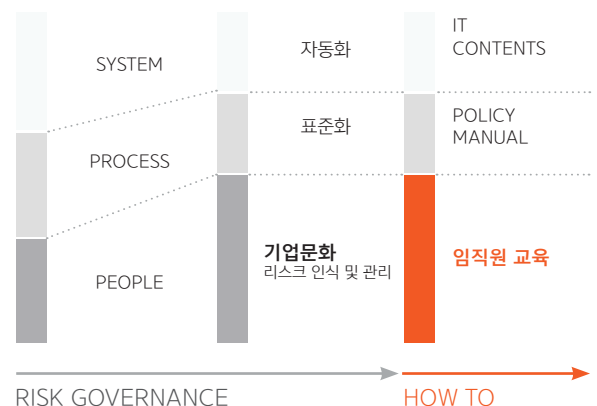
즉, 기업의 지속성과 경쟁력은 조직구성원의 Risk Management Insight 리스크 관리 역량에 의해 결정됩니다.



## risk management, 어떻게 해야 하나?

기업의 리스크 관리(Risk Management)는 그 자체가 프로세스가 아니라, 기업 운영과 인적자원, 시스템 전역에 걸쳐 내재되는 것이므로, 기업의 전 영역에서 임직원들이 리스크를 이해하고 책임지는 구조, 즉 Risk Governance Structure가 되어야 합니다.

기업의 Risk Governance Structure를 구축하기 위해서는 리스크 관리의 프로세스(표준화, Manual)의 확립과 시스템(자동화, IT)을 개발에 앞서, 교육을 통하여 기업의 임직원들이 리스크 관리의 필요성과 중요성에 대해 명확히 인식하고 리스크를 식별 및 파악할 수 있도록 리스크 관리 역량 (Legal Risk Management Insight)을 강화해야 합니다.





## 1 Legal Risk is Ubiquitous

기업 운영에서 발생할 수 있는 다양한 Legal Risk를 사례분석을 통해 알아보고 경영자가 주의해야 할 부분을 정리함으로써 기업의 지속가능성과 윤리경영에 도움을 주는 강좌

### 수강대상

CEO, 임원

### 교육특징

- ① 로펌변호사에 의한 사례 위주의 현실감 있는 강좌
- ② 법무 전 분야를 거시적으로 꿰뚫는 포괄적인 스케일
- ③ 단시간에 기업에서 발생 가능한 리스크를 점검할 수 있는 Insight 제공

## 2 윤리경영 ETHOS 2013

윤리경영은 시장의 신뢰를 쌓는 초석이며, 고객과의 신뢰 형성기간을 단축할 수 있는 효과적인 도구입니다. 윤리경영은 관행을 합리적으로 바로잡고 경영의 표준화와 체계화를 이뤄내고, 임직원이 '윤리성'에 바탕을 둔 선한 관리자로서의 의무와 책임을 다함으로써기업의 효율성을 향상, 기업의 경쟁성과 및 경쟁력을 제고합니다.

### 수강대상

전 임직원

### 교육특징

- ① 로펌변호사에 의한 사례 위주의 현실감 있는 강좌
- ② 다양한 법률분쟁에서 드러난 기업의 윤리적 리스크를 실증적으로 제시
- ③ 사회 공존형 윤리경영의 모습과 구체적 실천방안에 대한 Insight 제시

## 3 기업분쟁의 화약고, 계약서 A to Z

법률분쟁 원인의 60%를 차지하는 계약분쟁에 대한 명확한 이해를 통해 기업의 법률 리스크를 줄이고, 법률분쟁을 미연에 방지하며 분쟁의 초동대응에 대한 노하우를 알려주는 강좌

### 수강대상

계약 협상, 계약 체결, 계약 이행을 담당하는 전 부서 임직원

### 교육특징

- ① 로펌변호사에 의한 사례 위주의 현실감 있는 강좌
- ② 모든 유형의 계약서에 적용 가능한 토털 솔루션 제시
- ③ 법학 비전문자도 쉽게 이해할 수 있는 알기 쉬운 설명

## 4 '乙'을 위한 계약서 검토

협상력이 상대적으로 약해서 눈물을 머금고 불리한 계약조항을 받아들일 수밖에 없는 '乙'들이 최대한 자신들의 권리를 보장받고 '甲'과의 관계에서 대등한 계약조항을 관찰하기 위한 다양한 협상스킬과 계약법 지식을 알려주는 강좌

### 수강대상

'乙' 지위에서 계약을 체결하는 기업의 계약협상, 계약서 작성 담당 임직원

### 교육특징

- ① 로펌변호사에 의한 사례 위주의 현실감 있는 강좌
- ② 철저히 '乙'의 입장에서 바라본 계약협상 및 계약조항 검토법 제시
- ③ '乙'을 위한 계약서 검토 체크리스트 제공

## 5

### '乙'을 위한 계약분쟁 대응

협상력이 상대적으로 약한 '乙'은 계약 내용 자체도 불리하게 작성할 뿐만 아니라 실제 분쟁이 발생해도 초동대응을 제대로 못해서 손해를 보는 경우가 많다. 하지만 제대로 된 협상지식과 법률지식으로 무장하면 계약분쟁의 초동대응에서부터 '甲'을 압도할 수 있는 바, 그 비법을 알려주는 강좌

#### 수강대상

'乙'의 지위에서 '甲'과 거래하는 기업의 임직원

#### 교육특징

- ① 로펌변호사에 의한 사례 위주의 현실감 있는 강좌
- ② 철저히 '乙'의 입장에서 바라본 계약분쟁 대응법 제시
- ③ '乙'을 위한 계약분쟁 체크리스트 제공

## 6

### 월 형사고소 8만건 시대 - 형사고소의 모든 것

월 고소 8만건 시대, 가히 고소공화국이라 할 만큼 고소가 빈발하는 이 때 기업간 거래에서도 형사고소가 급증하고 있다. 형사고소는 민사소송과는 달리 초동대응에서 실패하면 구속까지 치달을 수 있는 리스크가 존재하는 바, 형사고소, 그 공격과 방어의 모든 것을 알려주는 강좌

#### 수강대상

전 임직원

#### 교육특징

- ① 로펌변호사의 전문성 있는 사례 위주의 강의
- ② 법리적 설명 뿐만 아니라 다양한 협상전략의 제시
- ③ 피고와 원고의 입장을 대비하여 전체적인 View를 가질 수 있도록 함

## 7

### 7대 기업형사범죄 분석 및 대처법

기업운영 과정에서 자주 발생하는 범죄들의 구성요건, 형량, 발생 시 대처 방안들을 소개하는 강좌

#### 수강대상

전 임직원

#### 교육특징

- ① 로펌변호사의 전문성 있는 사례 위주의 강의
- ② 법리적 설명 뿐만 아니라 다양한 협상전략의 제시
- ③ 형사문제에 대한 초동대응의 중요성 회사의 리스크를 최소화 방법 제시

## 8

### 영업비밀 침해방지 및 핵심직원 이탈방지 노하우

영업비밀 침해 및 핵심직원 이탈에 관한 문제가 급증하고 있는 최근의 경영 현실에서, 영업비밀을 확실히 보호하고 핵심직원의 이탈을 막는 방법에 대한 내용을 안내하는 강좌

#### 수강대상

CEO, 임원, 부서장

#### 교육특징

- ① 로펌 변호사의 전문성 있는 사례 위주의 강의
- ② 법리적 설명 뿐만 아니라 다양한 협상전략의 제시
- ③ 영업비밀과 부정경쟁방지법을 정면으로 다룬 국내 최초의 강좌

## 9

### 기업홍보팀을 위한 법률강좌 - 언론분쟁의 모든 것

언론사들과의 관계에서 항상 '乙'의 위치에서 고민하는 기업 홍보팀 또는 홍보담당자에게 언론분쟁의 전반적인 내용과 협상 카드로 쓸 수 있는 다양한 공격, 방어 방법을 제공하는 강좌

#### 수강대상

기업 홍보팀, 홍보담당자

#### 교육특징

- ① 전 언론중재위원회 위원인 18년차 로펌 변호사의 사례 위주의 강의
- ② 법리적 설명 뿐만 아니라 다양한 협상전략의 제시
- ③ 언론사와 우호관계를 유지하면서 회사 입장을 관철하는 노하우 제시



아직도 협상력이 개인적으로 타고난 역량에 기초한 것이라고 믿으시지요?

결코 그렇지 않습니다. 협상력은 과학적인 방법에 의해 발전될 수 있습니다. 특히 회사 조직 내에는 핵심인재 중 최소한 10명 이상을 협상가로 육성해 놓아야 합니다. 협상가의 유무에 따라 해당 기업에게 미칠 수 있는 경제적 이해관계는 상품이나 서비스 판매를 통해 얻을 수 있는 매출이익에 결코 뒤지지 않습니다.

e4B 협상강좌는 소송과 M&A의 현장에서 축적된 로펌 변호사들의 실전 경험과 노하우를 바탕으로 하며, 과학적 방법을 통해 조직원들의 협상력을 향상시키고, 현장에서 바로 활용할 수 있도록 응용력을 제고시키는 실전형 비즈니스 협상교육입니다.

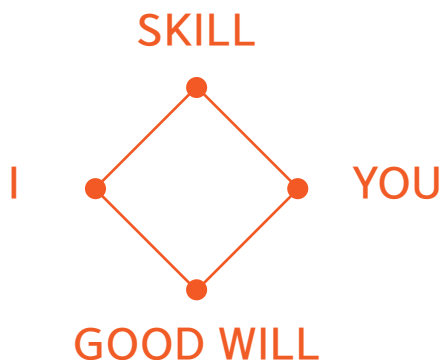
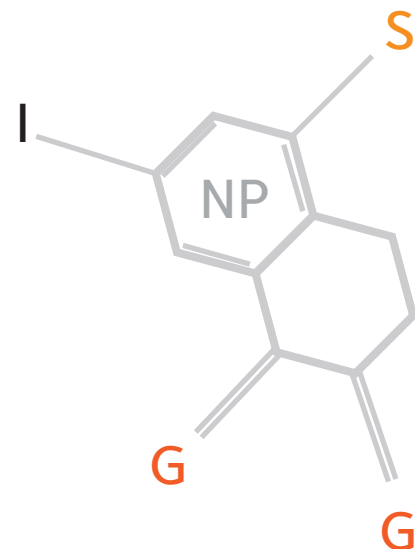
## 협상력 증강 공식

$$NP = I \times S \times G^2$$

e4B 협상강좌는 체계적인 증강공식에 근거한 과학적인 내용이 특징이며, 공식이 갖는 장점은 상황이 아무리 바뀐다 하더라도 일관되게 적용될 수 있다는 범용성에 있습니다.

e4B는 변호사들의 실전적 경험과 100여 권의 국내외 협상, 설득 관련 서적을 검토한 내용을 중심으로 협상력을 증대시키기 위한 필수요소로서 상대방의 Interest(욕구), Skill(협상기법), Good-Will(선의, 배려)라는 세 가지 요소를 추출했습니다.

위 세 가지 요소는 그 아래 여러 개의 하위 요소를 갖고 있는 바, 이러한 요소들의 체계적인 학습을 통해 과학적인 협상력 증대를 도모할 수 있습니다.



## 협상 다이아몬드 모델

막상 협상교육을 받아도 실제 협상상황을 맞닥뜨리면 머리가 하얗게 되는데, 이는 기존 협상교육이 갖는 심각한 문제점이었습니다.

e4B는 협상력 증강공식을 체계화한 1 page 협상 전략서(다이아몬드 모델)를 준비했습니다.

수강생들은 협상력 증강공식을 협상전략서에 기재해 보면서, 협상 진행 단계별로 최적의 action plan을 도출해 낼 수 있습니다. 현존하는 최강의 협상 전략서임을 자부합니다.



## 1 나는 CNO(최고협상책임자)다

협상력이 결국 리더십의 근간이요 요체임을 구체적인 사례를 통해 설명하고, 협상 insight를 제고하는 것이 조직이 역량강화를 위해 얼마나 중요한지를 소개하는 강좌

### 수강대상

CEO, 임원, 부서장

### 교육특징

- 18년차 로펌변호사가 전하는 생생한 사례 위주의 강의
- 동양고전, 철학, 행동경제학을 아우르는 인문학적 통섭 지식 제공
- 사람의 마음을 얻는 Good-Will 협상에 대한 인사이트 제공

## 2 NEGO POWER, ISG<sup>2</sup>

협상력 증강공식을 통해 CEO, 임원으로서 갖춰야 할 협상에 관한 통찰 및 구체적인 협상스킬을 소개하는 강좌

### 수강대상

협상 책임자 및 담당자, 협상을 앞둔 모든 분들

### 교육특징

- 국내 최초 협상력 증강공식을 토대로 한 과학적 협상방법 제시
- 실전에서 바로 활용 가능한 1 page협상전략서 및 다이아몬드 모델 제공

## 3 경청으로 시작하라(Start with Listening)

협상은 상대방의 구체적인 이해관계, needs를 파악하는 데서부터 비롯되며 이를 위한 가장 중요한 방법은 경청이다. 경청의 구체적인 방법, 그리고 경청을 가로막는 요소들을 추출해 보고, 경청이 실전 협상 과정에서 어떻게 사용될 수 있는지 사례를 통해 설명하는 강좌

### 수강대상

협상 책임자 및 담당자, 협상을 앞둔 모든 분들

### 교육특징

- 여러 공감기법 중 '경청'에 포커스를 맞춘 고급 협상기법 제공
- 특히 화가 나거나 관계가 악화된 상대방을 대할 때의 action plan 제시

## 4 협상Key Question 20

협상 현장에서 상대의 의도를 꿰뚫고 우리측의 의사를 효과적으로 전달하는 결정적인 질문 20가지를 통해 성공적인 협상을 도출해 내는 과정

### 수강대상

- 협상 책임자 및 담당자, 협상을 앞둔 모든 분들
- 협상스킬을 업그레이드하고 싶은 팀장급 이상의 중간관리자

### 교육특징

- 딱딱한 이론이 아닌 실전 상황을 전제한 사례형 강의
- 다양한 롤 플레이를 통한 몰입도 증대
- 어느 협상상황에서도 응용가능한 확장성

## 5

### 벼락치기 협상스킬 10

협상상황을 눈앞에 두고 단시간 내에 협상에서 활용할 수 있는 고급 스킬만을 추려서 이를 사례와 함께 체계적으로 전달하는 과정

#### 수강대상

- ① 협상 책임자 및 담당자, 협상을 앞둔 모든 분들
- ② 최단기간에 협상스킬을 업그레이드하고 싶은 팀장급 이상의 중간관리자

#### 교육특징

- ① 18년차 로펌 변호사의 협상 실무에 의해 검증된 Skill만을 엄선
- ② 상대방의 기분을 상하지 않게 하면서도 내 의도를 관철시키는 방법 제공
- ③ 한국적 상황을 고려한 맞춤형 강의

## 6

### 상대를 읽는 사람, 상대에게 읽히는 사람

협상, 설득, 커뮤니케이션 과정에서 말(언어)보다 훨씬 중요한 미세표정과 몸짓에 대한 이해를 하게 함으로써 상대방의 속마음을 읽을 뿐만 아니라 나의 의도를 상대방에게 전달하는 스킬을 지도하는 과정

#### 수강대상

- ① 대외 협상, 특히 '갑'을 상대로 하는 협상이 많은 분들
- ② 계약 책임자, 계약서 작성 실무자

#### 교육특징

- ① 18년차 로펌 변호사의 협상 실무에 의해 검증된 자료만을 제공
- ② 국내 유일의 협상에 기반한 바디랭귀지 강좌
- ③ 상대를 읽는 것에서 나아가 의도된 바디랭귀지를 연출하는 방법 제시

## 7

### No negotiation, No good deal

협상의 결과물은 계약이다. 따라서 협상을 제대로 하지 못하고서는 유리한 계약서를 작성할 수 없으므로 다양한 협상기법을 활용해서 구체적인 계약 협상 시 유리한 조건을 도출하는 방법을 제시하는 과정

#### 수강대상

- ① 계약협상을 지휘하는 임원 및 부서장과 현장 협상 실무자
- ② 최종적으로 계약서 문안을 만드는 계약서 작성 실무자

#### 교육특징

- ① 최고의 계약법 전문 변호사의 경험을 바탕으로 한 실전사례 위주 강의
- ② 다양한 롤 플레이를 통해 협상 과정 실제 체험
- ③ 계약의 이슈 메이킹과 이슈를 교환하는 과정을 다양한 사례를 통해 제시

## 8

### 영업담당자의 창과 방패(모순矛盾)

기업의 매출을 담당하는 영업담당자들이 협상력을 발휘하여 유리한 계약을 체결할 수도 있지만 동시에 그들이 잘못된 계약을 체결하게 되면 회사에 끼치는 손해는 막대하다. 회사에 큰 이익과 손해를 동시에 끼칠 수 있는 영업담당자들이 현업에서 반드시 알아 두어야 할 '협상지식'과 '계약지식'에 대해 전달하는 과정

#### 수강대상

- ① 계약협상을 지휘하는 임원 및 부서장과 현장 협상 실무자
- ② 영업조직을 지원하는 지원부서의 실무자

#### 교육특징

- ① 최고의 계약법 전문 변호사의 경험을 바탕으로 한 실전사례 위주의 강의
- ② 다양한 롤 플레이를 통해 협상 과정 실제 체험
- ③ 계약체결 후 마무리 과정까지, 영업담당자들을 위한 리스크 관리 강의

## 9

### 구매담당자의 창과 방패(모순矛盾)

기업의 구매담당자들이 협상력은 기업의 원가경쟁력을 좌우한다. 구매에 있어 유리한 계약조건을 만들어 내고, 구매 후 사후관리에 대한 Insight를 가짐으로써 기업의 리스크를 줄이고 경쟁력을 제고하기 위해 구매담당자들이 현업에서 반드시 알아두어야 할 '협상지식'과 '계약지식'에 대해 전달하는 과정

#### 수강대상

- ① 구매담당 임원 및 부서장과 구매 계약 협상을 진행하는 현장 실무자
- ② 구매조직을 지원하는 지원부서의 실무자

#### 교육특징

- ① 최고의 계약법 전문 변호사의 경험을 바탕으로 한 실전사례 위주의 강의
- ② 다양한 롤 플레이를 통해 협상 과정 실제 체험
- ③ 계약체결 후 마무리 과정까지, 구매담당자들을 위한 리스크 관리 강의

e4B의 리더십 교육은 인문학에서 그 답을 찾고자 합니다. 서양철학의 아버지인 아리스토텔레스의 '수사학'에 나오는 사람을 매력적으로 만드는 핵심요소인 'ETHOS', 동양 역사의 최고봉인 사마천의 '사기'와 2,000년간 금서로 분류되면서도 제왕들이 항상 가까이 두고 통치에 참고했다는 한비의 명저 '한비자', 등 동·서양의 고전에서 오늘날의 리더들이 반드시 갖춰야 할 요소들을 제시합니다.

## ETHOS 리더십

나의 모습이 바람직하지 못하면 결코 Follower의 지지를 이끌어 낼 수 없습니다. 나를 바로 세워주는 ETHOS 리더십에서 강조하는 Empathy 공감하는 리더, Thoughtful 사려 깊은 리더, Objective 목적지향적이고 객관적인 리더, Self-Improving 자기계발하는 리더 등 4가지 리더의 모습을 통해 나를 올바르게 세워보시기 바랍니다.

Empathy

Thoughtful

Objective

Self-improving

## 고전에서 배우는 리더십

### 독한 리더십

한비자의 독한 리더십은 CEO, 팀장 등 조직원을 직접 장악하고 통솔해야 하는 분들에게 반드시 필요한 강한 리더십입니다. 섬김의 리더십(Servant Leadership)을 뛰어넘는 '강한 리더십'의 지혜를 동양의 숨은 고전 '한비자'에서 발견합니다. 한비자가 말하는 리더십의 3 인자(因子)로, 法법, 術술, 勢세를 강조했습니다.

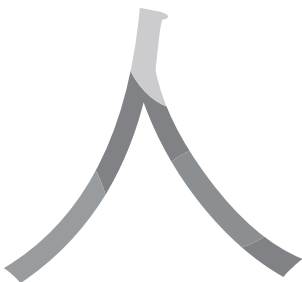
e4B는 이 법, 술, 세를 더 세분화한 '독한 리더십'을 창안했습니다. 즉 리더는 엄격한 규율과 시스템(毒)으로 조직을 장악하면서도(督) 능수능란하고 원숙한 다독거림으로 조직원을 격려(篤)해야 하며, 끊임없는 자기계발(讀)을 통해 스스로를 발전시키는 한편, 홀로 이 모든 결정을 감내해야 하는 냉엄한 고독(獨)과 직면해야 하는 바, 이를 '한비자의 독한 리더십'으로 통칭합니다.



### 사람이 답이다

사마천의 인문 리더십은 '사람만이 답이다'는 진리를 여러 역사적인 사례들을 통해 풀어 놓은 사마천의 불후의 명저 사기에 기초하여 테마별로 분류한 리더십입니다. 역사는 신기하리만치 반복됩니다.

인간의 본성을 가장 극명하게 파헤쳤다는 평가를 듣고 있는 사마천의 사기 속에 나오는 사례를 짚어 가면서, 우리는 성공한 리더와 그렇지 못한 리더의 모습을 배울 수 있습니다.





## 1 신념의 기둥, ETHOS로 나를 세워라

아리스토텔레스가 사람을 매력적으로 만드는 요소라고 강조한 'ETHOS'를 4가지 구성요소(Empathy, Thoughtful, Objective, Self-improving)로 구분하여 각 구성요소별로 구체적인 사례와 액션플랜을 통해 나를 세우고 내가 발전할 수 있는 방법론을 제시하는 셀프리더십 강좌

### 수강대상

자기계발을 꿈꾸는 모든 임직원

### 교육특징

- ① 다양한 인문학적 사례 제시를 통한 자기계발의 이론적 토대 제시
- ② 실제 생활에 적용할 수 있는 다양한 액션 플랜 제시

## 2 독한 리더십

난세인 춘추전국시대에 군주를 위해 목숨을 건 충언을 했던 한비자, 그의 키워드인 법, 술, 세를 바탕으로 독(毒)한 규율을 앞세워 조직을 장악하고 감독(督)해야 하지만, 동시에 부하들을 격려(篤)하고 부하들의 마음을 읽으며(讀) 자신과 외로이 직면(獨)하는 동양 최고의 강력한 리더십을 사례를 통해 소개하는 강좌

### 수강대상

CEO, 임원, 부서장, 프로젝트 매니저

### 교육특징

- ① 고전 '한비자'의 내용에 결합되는 실제 경영사례 제시
- ② 사례별로 Tip 및 체크리스트 제공
- ③ 흔들리지 않는 강한 마음이 난세를 돌파하는 핵심이라는 점을 제시

## 3 인문리더십, 사람이 답이다

사마천이 남긴 불멸의 역사서 '史記'에 등장하는 수많은 인간 군상들의 궤적을 따라가 보면서 인간에 대한 직면, 통찰을 통해 리더십의 요체가 인간에 대한 이해에 있음을 알려주는 강좌

### 수강대상

CEO, 임원, 부서장, 프로젝트 매니저

### 교육특징

- ① 사마천 '사기' 중 인간관계의 정수(精髓)를 담은 사례의 추출
- ② 실제 소송사건 사례를 통해 '사기'의 가르침이 여전히 유효함을 재확인
- ③ 현장에서 실제 인용 가능한 다양한 어록, 문구 제시

education for business