HSG

2025
HSG 공개교육
통합 안내자료

2025 HSG Open Class Program

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

Index

Chapter. 01

공개교육 소개

- HSG 공개교육의 차별점
- 공개교육 일정
- 공개교육 대상 및 신청 가이드

Chapter. 02

과정별 상세안내

- **온보딩**
  -신임임원 7 Roles
  - 신임팀장 T.O.P
- **계층별 교육**
  -리더십 플러스
  -미들파워 리더십
  -프로일잘러
- **리더십 & 업무역량**
  -가치협상
  -면접관 Uneed
  -성과관리 리더십
  -성과백신

Chapter. 03

교육신청 및 기타 안내

- 교육신청 및 안내 절차
- 교육비 결제 및 리워드 안내
- 교육취소(환불) 및 변경 안내

Chapter. 04

About HSG

- HSG 소개
- 우리가 일하는 방식
- 조직도 및 주요 사업영역
- 강사진
- 주요 고객사

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

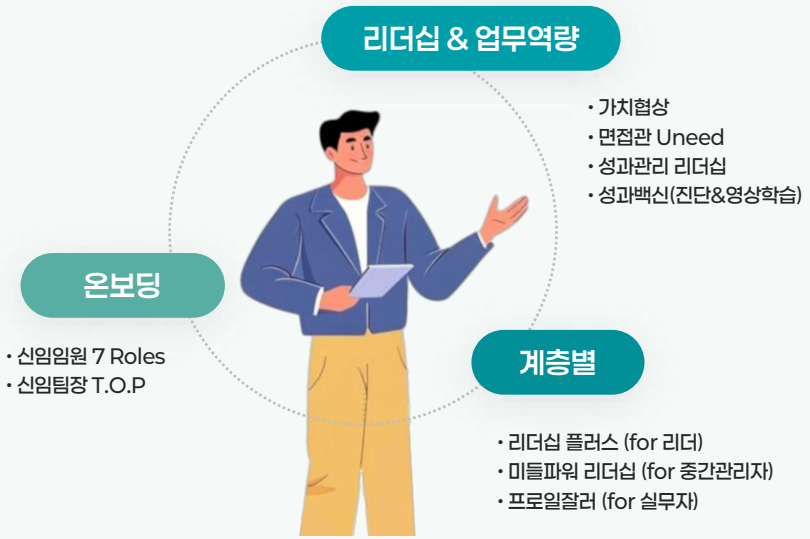
공개교육 소개 | HSG 공개교육의 차별점

홈페이지 바로가기

교육후기 바로가기

더 나은 배움, 더 넓은 네트워크
교육을 기대하게 만드는 HSG 공개교육

*공개교육이란?
: 다양한 기업과 개인이 참여할 수 있는 개방형 교육 과정



4.8 강의 평점

콘텐츠 & 강사 퀄리티

- HSG 전문 R&D 연구원들이 개발한 콘텐츠를 HSG 전임 강사진이 딜리버리합니다.
- 하나의 목표로 Align된 팀십을 통해 평점 4.8 이상의 높은 강의 퀄리티를 약속합니다.

100 개강률

검증된 프로그램

- HSG 공개교육은 문어발식, 트렌드 위주의 교육이 아닌 계층별/시기별/주제별로 꼭 필요한 교육 제공에 집중하고 있습니다.
- 신임리더(팀장) 온보딩 과정은 개강률 100%를 기록하며, 교육생과 교육담당자에게 높은 만족도를 제공합니다.

5,800 교육생

고객 중심 운영

- 1,100개의 기업과 5,800명의 교육생이 선택한 HSG 공개교육
- 교육생을 위해 철저한 평점 관리와 피드백으로 퀄리티를 보장합니다.
- 담당자가 현장을 직접 케어하는 것처럼 느껴질 수 있도록 세밀한 현장 공유 서비스를 제공합니다.

4 성급 호텔

쾌적한 교육환경

- 교육생들이 교육에만 집중할 수 있도록 4성급 호텔 수준의 쾌적한 환경에서의 진행을 보장하여 교육생의 만족도, 교육효과 극대화를 이뤄가고 있습니다.

*2025년 3월 통계기준

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

공개교육 소개 | 공개교육 일정

오프라인 온라인

분류	교육 프로그램	교육 기간	2025											
			1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
온보딩	신임임원 7 ROLEs	4일		6-27	7-28	10-18	8-29			19-27			11/19-12/10	
	신임팀장 T.O.P	2일	15-16	10-11 18-19 25-26	10-11 17-18 24-25	7-8 14-15 24-25	12-13 26-27	12-13 23-24	7-8 16-17 24-25	13-14 25-26	8-9 16-17 25-26	16-17 27-28	6-7 12-13 20-21	8-9 18-19
계층별	리더십 플러스 (for 리더)	2일			26-27			19-20			4-5		24-25	
	미들파워 리더십 (for 중간관리자)	2일			12-13	28-29	19-20	26-27	21-22	21-22		20-21		22-23
	프로일잘러 (for 실무자)	1일						4			12			5
리더십 / 업무역량	가치협상	2일						17-18						15-16
	면접관 Uneed	1일	21	5			21 22						17 18	
	성과관리 리더십	1일	13(Plan)			4(PDS)			5(Do)			29(PDS)		12(PDS)
	성과백신	2달	2	3	4	1	2	2	1	1	1	2	3	1

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

공개교육 소개 | 공개교육 대상 및 신청 가이드

Best : HSG 추천 대상자 : 기업의 상황 및 조건에 따라 검토 후 신청 가능

프로그램 \ 직급/직책		사원	대리	과장	차장	팀장		임원 및 경영자	
						New	2년차 ~	New	2년차 ~
온보딩	신임임원 7 ROLEs							Best	
	신임팀장 T.O.P					Best			
계층별	리더십 플러스 (for 리더)						Best		
	미들파워 리더십 (for 중간관리자)			Best					
	프로일잘러 (for 실무자)	Best							
리더십 / 업무역량	가치협상		Best						
	면접관 Uneed			Best					
	성과관리 리더십					Best			
	성과백신					Best			

신청 TIPS 알려드릴게요~



- 임원 후보 및 중소기업 CEO도 들을 수 있어요.
- 팀장 후보군(예비 팀장), 팀장의 역할을 수행하고 있는 중간관리자, 팀장으로서의 역할 인식이 필요한 기존 팀장도 들을 수 있어요.
- 성과를 내야 하는 리더라면 누구나 들을 수 있어요! (단, 직책자에게 좀 더 도움이 될 내용입니다)
  - 신임팀장 T.O.P 수강 후 들으면 더욱 효과적이에요.
- 권한이 적지만 중간에서 리더십을 발휘해야 하는 팀원급 중간관리자에게 적합한 과정이에요.
  - 수평조직에서 후배 직원들을 관리해야 하는 경우에도 들으면 좋아요.
  - 과/차장 승진자 교육으로도 추천해요.
- 신입사원 교육으로도 활용 가능해요.
- 영업/구매, 협상 담당이 아니어도 '전략적 커뮤니케이션' 스킬이 필요한 누구나 들을 수 있어요.
- 사원급이어도 면접관으로 참여해야 한다면 들을 수 있어요.
- 평가권이 있는 리더에게 적합한 교육이에요.
- 예비리더, 핵심인재의 리더십 역량을 파악하기 위한 교육으로도 활용 가능해요.

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

Chapter. 02

과정별 상세 안내 | 온보딩

과정 상세정보
(QR 클릭)

신임임원 7 Roles 오프라인

: 신임임원이 수행해야 하는 7가지 핵심 역할을 구체적 실행 방법과 함께 다루는 임원 전문 프로그램

임원 교육에 최적화된 **콘텐츠 및 전문 강사진**


<조직관리>
HSG 최철규 대표


<성과관리&갈등관리>
HSG 한철환 소장


<커뮤니케이션>
HSG 이우창 소장


<조직문화>
HSG 조미나 소장


<마케팅>
고려대 유원상 교수


<전략>
연세대 정동일 교수


<재무관리>
서울대 황이석 명예교수

온보딩 교육 특전



온보딩 Tool Kit

신임리더의 성공적인 온보딩을 돕는 툴킷 제공
현업에서 바로 활용 가능한 Tool & 가이드 북,
도서로 구성

- **교육대상 :**
  임원 승진자 및 승진 예정자, 보직변경 임원
- **교육기간:**
  4주, 주 1회 or 2주, 주 2회
- **교육시간 :**
  09:00~18:00
- **교육비 :**
  2,860,000원(VAT포함)
- **교육일정 :**

	OFF	ON
1월		
2월	√	
3월	√	
4월	√	
5월	√	
6월		
7월		
8월	√	
9월		
10월		
11월	√	
12월		

DAY 1	조직관리	임원의 역할 - 조직관리자로서의 임원의 역할 인식: 방향성 정립, 변화관리, 조직문화 구축
	성과관리	성과창출 리더십 - 조직의 성과를 창출하는 환경 조성 방안
DAY 2	전략	전략적 사고를 통해 조직을 성장시키는 임원리더십 - 전략적 사고를 통한 조직의 미래 성장 기회 발견 및 현실화 방안
	커뮤니케이션	협상 커뮤니케이션 - 조직의 전략적 목표 달성을 위한 협상의 4가지 원칙
DAY 3	마케팅	좋은 마케팅, 나쁜 마케팅, 이상한 마케팅 - 조직의 전략적 방향 설정을 위한 고객 이해 및 의사결정 프레임워크
	재무관리	성장전략과 재무회계 - 조직의 전략적 의사결정 및 장기적 성장을 위한 재무회계 이해
DAY 4	조직문화	두려움 없는 조직 - 급변하는 환경 속 성과를 내기 위해 '심리적 안전감'이 보장된 문화 조성
	갈등관리	창의적 갈등관리 - 조직 내 갈등상황을 창의적 에너지로 바꾸는 원리 및 유형별 솔루션
	통찰 리더십	임원의 통찰 - 혁신적인 조직을 이끄는 사업적 통찰력의 필요성 및 통찰력을 높이는 방안

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

Chapter. 02

과정별 상세 안내 | 온보딩

과정 상세정보
(QR 클릭)

신임팀장 T.O.P

오프라인 온라인

: 신임팀장에게 가장 시급한 스킬을 '사람'과 '성과'에 맞춘 차별화된 팀 리더육성 프로그램

팀장이 수행해야 하는 3가지 역할을 바탕으로
신임팀장으로서의 마인드셋과 역량을 알려드립니다

"팀장의 3가지 역할"



사람관리
팀원이 스스로의 잠재력을 최대한 발휘할 수 있도록 육성

성과관리
팀원에게 목표를 부여하고 이를 달성할 수 있도록 지원

조직관리
팀의 방향을 설정하고 조직문제를 해결

온보딩 교육 특전



온보딩 Tool Kit
신임리더의 성공적인 온보딩을 돕는 툴킷 제공
현업에서 바로 활용 가능한 Tool & 가이드 북, 도서로 구성

- **교육대상 :**
  팀장 승진자 및 승진 예정자, 보직변경 팀장
- **교육기간 및 시간 :**
  오프라인 09:00~18:00 (16H, 2일)
  온라인 09:00~17:00 (14H, 2일)
- **교육비 :**
  오프라인 1,100,000원 (VAT포함)
  온라인 880,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	OFF	ON
1월	√	
2월	√	
3월	√	√
4월	√	
5월	√	
6월	√	
7월	√	√
8월	√	
9월	√	
10월	√	
11월	√	
12월	√	

DAY 1	트랜지셔널 리더십 신임리더의 90일 조직 장악법	신임팀장이 조기 조직장악을 위해 꼭 알아야 하는 핵심원리 학습 • 유능한 실무자였던 나, 승진 후 무능해진 이유는? • 신임팀장으로서 무엇에 집중해야 할까? • 조직 장악을 위해 알아야 하는 4가지 핵심 원칙
	동기부여 리더십 리더를 위한 동기부여 A.R.C	구성원의 내적 동기를 자극하는 3가지 요소를 배우고, 실습을 통해 체득 • '동기부여'라고 하면 생각나는 것은? • 리더는 '내적 동기'를 자극해야 한다! • 구성원의 내적 동기를 자극하는 A.R.C
DAY 2	의사결정 리더십 합리적 의사결정과 리더의 역할	조직의 의사결정 시 팀장의 중요성 및 프로세스 별 팀장의 역할 학습 • 합리적 의사결정은 이해관계자의 납득성을 높이는 일 • 이해관계자 ① 구성원: 나의 의사 결정에 대한 오해를 줄이는 방법은? • 이해관계자 ② 상위 리더: 나의 의견과 다른 리더에게 대응하는 방법은? • 이해관계자 ③ 나 자신: 스스로의 의사 결정에 확신을 갖는 방법은?
	성과관리 리더십 성장을 돕고 성과를 창출하는 법	성과창출의 올바른 철학과 성과관리 프로세스의 이해 • 성과 관리의 본질은 무엇일까? • 구성원 스스로 도전적인 목표를 수립하게 하려면? • 구성원의 성과를 높이는 상시피드백이 되려면? • 구성원이 공정한 평가라고 느낄 수 있도록 하는 방법은?

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 계층별

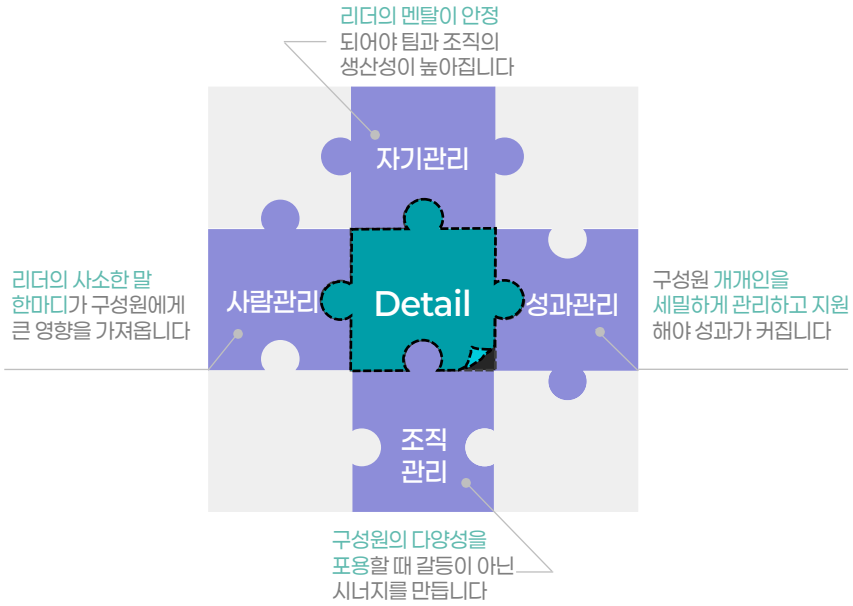
과정 상세정보
(QR 클릭)

성과를 내야 하는 리더를 위한 리더십 플러스 오프라인

: 리더가 성과를 내는 데 꼭 필요한 4가지 디테일을 알려주는 리더십 프로그램

성과를 내는 리더와 그렇지 못한 리더는 '한 끗' 차이로 결정됩니다

리더의 성과는 "100-1=0, 100+1=200"



- **교육대상 :**
  성과 향상이 필요한 리더,
  리더십 역량을 강화하고 싶은 리더
- **교육시간 :**
  09:00~17:00 (14H, 2일)
- **교육비 :**
  990,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	OFF
1월	
2월	
3월	✓
4월	
5월	
6월	✓
7월	
8월	
9월	✓
10월	
11월	✓
12월	

DAY 1	자기관리의 디테일 리더의 멘탈관리	3가지 자원을 활용해 안정적인 멘탈 유지하기 • '인지자원' 관리하기: 경험 인지 / 생각 인지 • '행동자원' 관리하기: 3가지 루틴에 따른 행동 / 부정적 감정에 대응 • '관계자원' 관리하기: 3인의 역할 활용
	사람관리의 디테일 리더의 언어	구성원에게 긍정적 영향력을 미치는 언어 구사하기 • 시대의 언어: 어떤 내용을 담아야 하는가? • 저맥락의 언어: 어떻게 전달해야 하는가? • 동반자의 언어: 신뢰받는 스피커가 되려면?
DAY 2	조직관리의 디테일 다양성포용 리더십	다양한 가치와 경험을 가진 구성원을 통해 성과를 내는 조직문화 구축하기 • 다양성 포용을 위해 넘어야 할 장벽 • 다양한 구성원을 포용하기 위한 리더십 방법
	성과관리의 디테일 1 on 1 리더십	조직에서 1on1이 활성화되기 위해 챙겨야 할 프로세스 • 성공적인 1on1을 위한 리더의 준비사항 • 1on1 진행 시 나눠야 할 이야기 • 다음 1on1을 위한 준비

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

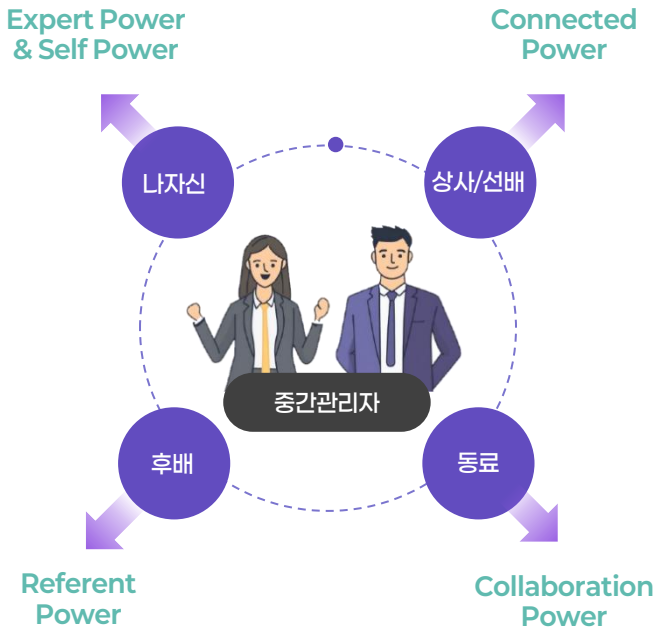
과정별 상세 안내 | 계층별

과정 상세정보
(QR 클릭)

중간관리자를 위한 미들파워 리더십 오프라인

: 권한은 적지만 조직의 중간에서 상사와 후배, 동료들에게 리더십을 행사해야 하는 중간관리자를 위한 리더십 프로그램

중간이 아닌 **중심이 되게 하는** **5가지 미들파워**를 알려드립니다



- **교육대상 :**
  과/차장 및 승진 예정자
- **교육기간:**
  2일
- **교육시간 :**
  09:00~18:00 (16H, 2일)
- **교육비 :**
  990,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	OFF
1월	
2월	
3월	✓
4월	✓
5월	✓
6월	✓
7월	✓
8월	✓
9월	
10월	✓
11월	
12월	✓

DAY 1	Self Power 회복탄력성	어려운 업무 환경에서 주도적으로 일할 수 있는 셀프 파워 - 회복탄력성을 높이려면?: 감정 조절력, 충동 통제력, 원인 분석력을 키워라
	Collaboration Power 협업의 원칙	조직의 시너지를 높이고 성과를 이끄는 협업 파워 - 성공적 협업을 위한 5가지 원칙: 공동의 목표, 명확한 규칙, 신뢰 관계, 정확한 정보, 세련된 커뮤니케이션
DAY 2	Expert Power 프로의 격	Self-motivating을 통해 더 나은 성과를 내는 전문가 파워 - 프로의 질문 3가지: Why(이 일을 왜 해야 할까?), How(어떻게 하면 더 잘할까?), What(어떤 사람이 될 것인가?)
	Connected & Referent Power 브릿지 리더십	상사와 조직과의 연결을 통한 파워: 상사가 고마움을 느끼는 구성원 되기 - 기대치를 맞추자, 아부 말고 배려하자 후배의 지지를 통해 생기는 파워: 후배/동료가 함께 일하고 싶은 구성원 되기 - Tag를 달아주자, 공감하자, 충고 말고 요청하자

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 계층별

과정 상세정보
(QR 클릭)

실무자(사원/대리)를 위한 프로일잘러 온라인

: 실무자에게 필요한 3가지의 일 잘하는 방법을 제공하는 프로그램

구성원이 가지는 3가지 궁금증을 해결해야 업무 역량이 높아집니다

이 일을 대체 왜?	이 문제는 어떻게?	보고는 어떻게?
Career Vision	Critical Thinking	Report
이 일이 나의 성장과 조직의 성과에 어떤 영향을 미치는지 성찰	문제를 효율/효과적으로 해결하는 방법 학습	내 의견을 설득력 있게 전달하는 방법 학습



- **교육대상 :**
  기업의 사원/대리 직급의 구성원,
  일하는 방법을 배우고 싶은 직장인
- **교육시간 :**
  09:30~17:30 (7H, 1일)
- **교육비 :**
  440,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	ON
1월	
2월	
3월	
4월	
5월	
6월	√
7월	
8월	
9월	√
10월	
11월	
12월	√

DAY 1	Critical Thinking	이 문제는 어떻게 풀지? • 1단계. 현상 파악: 관찰을 통해 사건의 본질을 파악하는 2가지 방법 • 2단계. 핵심문제 도출: 핵심이 되는 문제를 찾아내는 2가지 스킬 • 3단계. 해결책 도출: 핵심문제에 따라 도출된 여러 가지 대안 중 최적의 해결책을 찾는 Tool 'AHP' 실습
	일잘러의 보고법	보고는 어떻게 해야 하지? • Align – 끝 그림 맞추기: 미리 확인하기 / 중간 보고로 또 확인하기 • Appeal – 설득력 있게 전달하기: 결론 / 근거 / 방법 / 기대효과
	Career Vision	이 일을 왜 해야 하지? • Part 1. 지금의 나를 보다: Career Balance Wheel 그려보기 • Part 2. 미래의 나를 보다: Career Vision & Action Plan 작성

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

Chapter. 02

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

가치협상 오프라인

: 상대를 '내 편으로 만들어' 더 큰 경제적 파이를 만드는 한 차원 높은 협상 리더십 프로그램

상대방의 마음을 움직이는 협상의 기술,
전략적 툴과 시뮬레이션을 통해 알려드립니다



Tool & Process

실전에서 바로 활용 가능한
Tool과 다양한 실습을 통한 준비 Process



Simulation

협상 시뮬레이션을 통해
협상의 개념 완벽 이해 & 현장 적용력 극대화



Clinic

전문가의 Video Clinic을 통해
잘못된 협상 습관을 개선

- **교육대상 :**
  영업/구매 담당자, 경영진 및 관리자,
  전략적 커뮤니케이션이 필요한 직장인
- **교육시간 :**
  09:00~18:00 (16H, 2일)
- **교육비 :**
  990,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	OFF
1월	
2월	
3월	
4월	
5월	
6월	✓
7월	
8월	
9월	
10월	
11월	
12월	✓

DAY 1	협상에 대한 오해와 진실	협상의 1원칙 : 행동	모의협상 I (비디오 촬영)
	• 협상에 대한 편견을 버리고 협상의 의미를 이해	• 상대의 Needs에 집중해 협상의 판을 키우는 3가지 방법 학습 - Bet, Add, Exchange	• 비즈니스 협상에서 벌어질 수 있는 상황 기반 시나리오를 바탕으로 팀의 전략 수립 및 모의협상 진행
DAY 2	협상의 2, 3원칙 : 인식과 감정	협상 Video Clinic	모의협상 II & Debriefing
	• 상대의 인식을 바꿔 나의 제안을 긍정적으로 받아들이도록 하는 방법 • 상대의 마음을 움직여 내 편으로 만드는 협상 접근법	• 모의협상 I 장면에 대한 전문가의 분석/피드백을 통해 자신의 협상 스타일 파악 및 개선점 토론	• 전체 내용을 체화할 수 있도록 다시 한번 모의협상 진행 및 모의협상 II에 대한 디브리핑

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

면접관 Uneed

오프라인 온라인

: 우리 조직에 꼭 맞는 인재 채용의 방법을 알려주는 프로그램

면접관의 역량과 질문 스킬 향상을 통해
우리 조직에 맞는 인재 채용을 도와드립니다



Unit 1. 강의 – 역량 향상 (온라인 라이브)

채용의 3가지 장벽과 솔루션 학습



Unit 2. 실습 – 질문 만들기 & 롤플레이 (오프라인)

① 결정적 질문 만들기 실습
② 면접 롤플레이 & 디브리핑

- **교육대상 :**
  면접관 및 리더, 채용 담당자
- **교육기간 및 시간 :**
  강의 13:00~17:00 (4H, 1일)
  실습 13:00~17:00 (4H, 1일)
- **교육비 :**
  강의 330,000원 (VAT포함)
  실습 440,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	강의	실습
1월	√	
2월		√
3월		
4월		
5월	√	√
6월		
7월		
8월		
9월		
10월		
11월	√	√
12월		

Unit 1. 강의 (온라인)	면접관 역량 교육	면접관의 3가지 중요 역량과 스킬 학습 • 채용 환경의 변화 및 요즘 시대 지원자 바로 알기 • Right People이란? • 채용의 3가지 장벽을 극복하는 솔루션 학습
Unit 2. 실습 (오프라인)	실습 ① 면접 질문 만들기	결정적 질문 만들기 실습 • 지원자를 꿰뚫어 보는 좋은 질문이란? • 나만의 결정적 질문(Killer Question) 만들기 실습과 Peer 학습
	실습 ② 질문 스킬 롤플레이	면접 질문 스킬 롤플레이 & 디브리핑 • 면접관 Vs. 지원자 관점의 롤플레이 실습 • 면접 현장에서 바로 활용할 수 있도록 알려주는 One Point Coaching

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

성과관리 리더십

온라인

: 성과관리의 각 단계에 조직 내 성과향상으로 직결되는 솔루션을 배우는 리더십 프로그램

Plan-Do-See, 각 단계별로 바로 활용할 수 있는 성과관리의 핵심 노하우를 알려드립니다



목표 수립 (Plan)

뻔하고 모호한 목표가 아닌
전략적으로 목표를 수립하는 방법



상시 피드백 (Do)

상시 피드백 시 꼭 알아야 할
주요 원칙과 방법



성과 평가 시즌 (See)

태도가 아닌 성과,
성실함이 아닌 결과로 평가하는 방법

- **교육대상 :**
  평가권이 있는 직책자
- **교육시간 :**
  [단일과정] 14:00~17:00 (3H, 1일)
  [통합과정] 14:00~18:00 (4H, 1일)
- **교육비 :**
  [단일과정] 220,000원 (VAT포함)
  [통합과정] 440,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	ON
1월	Plan
2월	
3월	
4월	PDS
5월	
6월	
7월	Do
8월	
9월	
10월	PDS
11월	
12월	PDS

1	Plan 목표 수립	전략적 목표 수립 방법 학습 • 조직목표와 Align하기 • 분기별 목표 세우기 • S.M.T가 반영된 목표인지 점검하기 • 업적달성을 위한 역량 목표 수립 이끌기 • 목표 공유 시간 갖기
2	Do 상시 피드백	상시 피드백의 5가지 원칙과 방법 학습 • Agenda를 세팅하라 • 평가가 아닌 피드백에 집중하라 • 업적과 역량을 피드백 하자 • 스스로 피드백 하도록 이끌자 • 성과와 태도가 다른 구성원 피드백 방법
3	See 성과 평가	평가 결과에 대한 납득성을 높이는 방법 학습 • 구성원의 참여를 이끌기 • 명확한 정성 평가 하기 • 공감을 바탕으로 면담하기

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

Chapter. 02

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

리더진단 + 영상학습 (성과백신)

온라인

: 부족한 역량을 진단하고 맞춤 영상 학습으로 개선하는 리더십 프로그램

진단부터 개인별 맞춤 학습까지,
개인의 상황에 맞춰 꼭 필요한 내용만 제공합니다



- **교육대상 :**
  직책자, 신임 리더, 핵심인재 등
- **교육기간 및 시간 :**
  진단 1주 / 영상학습 6주
- **교육비:**
  550,000원 (VAT포함)
- **교육일정 :**

	ON
1월	√
2월	√
3월	√
4월	√
5월	√
6월	√
7월	√
8월	√
9월	√
10월	√
11월	√
12월	√

1	성과행동 진단	**성과를 내기 위해 리더에게 필요한 행동은 무엇인지 구체적으로 파악** • 리더의 성과 창출과 관련된 195개 문항의 역량 진단 (PC/모바일, 20~25분 소요)
2	진단 결과보고서	**진단 후 개인별 강점, 보완 역량 등 리더** • 리더에게 필요한 20개 역량을 분석해 총 60개 하위요소 진단
3	진단 디브리핑	**진단 후 개인별 강점, 보완 역량 등 리더** • 진단 결과보고서의 주요 내용을 설명하는 영상 스트리밍 (30분, 7일간 제공)
4	개인별 영상 학습	**진단 후 개인별 강점, 보완 역량 등 리더** • 진단 결과에 따른 맞춤 영상 매칭 + 액션플랜 작성

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

교육신청 및 기타 안내

| 교육신청 및 안내 절차

담당자 교육생

교육생 직접 신청 시

담당자 교육생
교육 신청
HSG 홈페이지

담당자
교육신청일
신청확인 메일 발송

담당자 교육생
신청 1일 후
신청확인 메일 발송
TO: 교육생 / CC: 담당자

담당자 교육생
교육 14일 전
참석안내/OT 메일 발송
TO: 교육생 / CC: 담당자

교육생
교육 12일 전
리마인드 SMS 발송

교육생
교육 7일 전
최종안내 메일 발송

교육생
교육 1일 전
최종안내 SMS 발송

담당자
교육 당일
참석현황 메일 발송

담당자
교육 후 7일 이내
결과보고 메일 발송

교육 신청하기
(QR클릭)



ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

교육신청 및 기타 안내 | 교육비 결제 및 리워드 안내

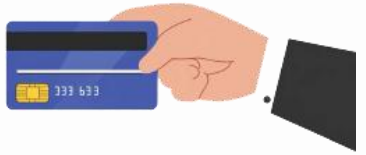
교육비 결제 안내

1 세금계산서 발행

- 홈페이지 신청 시 '세금계산서 발행' 선택
  (발행일 선택, 사업자등록증 첨부 필수)
- 입금 정보: **우리은행 1005-401-988252**
  (예금주: ㈜에이치에스지휴먼솔루션그룹)
- 입금 시 필요 서류 요청: open@hsg.or.kr



2 온라인 카드 결제



- 홈페이지 신청 시 '카드(즉시결제)' 선택
- 추후 결제 필요 시 02-730-3530(공개교육팀)으로 문의
- 현장 결제 불가

교육비 리워드 안내

- 리워드는 추후 교육신청 시 현금처럼 사용하실 수 있는 제도로 **교육비의 10%를 교육 종료 후 적립**해 드립니다.

① HSG 공개교육에서만 사용 가능	② 적립 이후 과정부터 현금처럼 사용 가능	③ 교육비보다 적립금이 많을 경우에만 사용 가능
④ 법인별로 적립(사업자등록증 기준)	⑤ 유효기간은 적립일로부터 2년	⑥ 일정 변경/취소로 인한 위약금은 리워드 결제 불가

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

교육신청 및 기타 안내 | 교육취소(환불) 및 변경 안내

변경 • 취소 시 환불 규정

교육 시작 3일 전까지	교육 시작 1~2일 전	교육 시작 이후
100% 환불 가능	교육비의 10% 사전위약금 청구	환불 불가
- 일정 변경은 1회에 한함 (일정 변경 후 재변경 불가. 원하는 일정으로 재신청)	- 일정 변경은 1회에 한함 (일정 변경 후 재변경 불가. 원하는 일정으로 재신청)	- 일정 변경만 가능함 / 사후위약금 청구 → 온라인: 10만원, 오프라인: 30만원 (VAT 포함) - 교육 시작 이후 일정변경(연기)의 경우 최초 신청한 교육월로부터 1년 이내의 동일 교육과정으로만 연기 가능 (단, 일정변경은 1회에 한함) *예) 25년 3월 교육 과정 연기 시 → 26년 2월 교육까지 연기 신청 가능* - 1년 내 소진하지 않은 교육비는 소멸됨

* 취소(환불) 및 변경 신청 적용기준은 영업일 18시까지에 한하며, 이후 신청 시 '+1일' 적용

* 예외 상황 : 사전/사후 위약금 미청구 및 1회 교육연기 가능 (환불 불가)

1) 직계가족 喪 2) 병가(본인에 한함)

→ 위 2가지 상황의 경우, 반드시 연락한 날로부터 5일 이내 담당자에게 관련서류(진단서 등)를 제출해야 합니다.



보강 규정

- 불가피한 사유로 강의 불참 시 신청과정(기수)의 직후과정(기수)에 한해 1회 보강신청 가능 (단, 교육과정의 50% 이상 참여했을 시 신청 가능)

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

About HSG | HSG 소개



HSG는 교육이 실행으로, 실행이 성과로 이어진다는 믿음을 가지고 있습니다.
이를 위해 교육의 Quality에 집착하고, 실행을 촉진하는 창의적 Solution을 개발합니다.

About HSG | 우리가 일하는 방식



청년 정신 | Youth Spirit

잘하는 일을 하던 대로 하면 편합니다.
하지만 HSG는 '지금껏' 해오던 방식보다는
당장은 힘들고 조금 손해를 보더라도 새로움을 추구합니다.

라운드 테이블 정신 | Roundtable Spirit

나이, 직급으로 능력을 판단하지 않습니다.
HSG의 모든 구성원들은 서로를 존중하며
'상석(上席)'이 없는 원형 테이블에서 동등하게 의견을 펼칩니다.

장인 정신 | Craftsman Spirit

최선을 다했는지 스스로에게 질문을 던집니다.
무시해도 될 만큼 사소한 일은 없고,
작은 노력 하나가 큰 차이를 만든다고 믿기 때문입니다.

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

About HSG | 조직도 및 주요 사업 영역



공개 교육

- 온보딩 (신임임원, 팀장)
- 계층별 (리더,중간관리자, 실무자)
- 면접관 과정
- 성과관리 과정
- 가치협상 과정
- 성과백신(진단&영상학습)

기업맞춤 솔루션

강의

- 리더십
- 자기관리
- 조직관리
- 업무관리

솔루션코칭

- 그룹 코칭
- 1:1 코칭
- 조직 코칭

진단 기반 프로그램

- 이슈해결 컨설팅
- 조직문화 진단 기반 (Culture Scan)
- 팀 진단 기반 (Super Team)
- 리더십 진단 기반 (성과백신)
- 리더 역량 강화 (L.E.P.)

L.E.P. : Leadership Enhancement Program

마이크로 러닝

- 구독형 영상학습 (Micro Mentor)
- 기업 맞춤 영상제작

가이드북 제작

- 성과관리 가이드북
- 온보딩 툴북
- 면접관 매뉴얼
- 코칭 핸드북
- 신입사원 툴북
- 핵심가치 해설서

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

About HSG | 강사진



최철규 | 대표
HSG 휴먼솔루션그룹



한철환 | 소장
HSG 성과관리연구소



강소엽 | 소장
HSG 동기과학연구소



김순기 | 전문교수
HSG 휴먼솔루션그룹



김한솔 | 소장
HSG 조직갈등연구소



봉주완 | 전문교수
HSG 휴먼솔루션그룹



엄윤섭 | 시니어컨설턴트
HSG 휴먼솔루션그룹



오승리 | 소장
HSG 조직소통연구소



이우창 | 소장
HSG 경영전략연구소



임승엽 | 팀장
HSG 휴먼솔루션그룹



정상화 | 소장
HSG 협업전략연구소



조미나 | 소장
HSG 조직문화연구소



조장현 | 소장
HSG 기업코칭연구소



최미림 | 소장
HSG 리더마음연구소

ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

About HSG | 주요 고객사



ⓒ 2025 HSG. All right reserved.

HSG

문의. HSG 공개교육팀 02-730-3530 / open@hsg.or.kr