HSG

2026 HSG 공개교육 통합 안내자료

2026 HSG Open Class Program

ⓒ 2026 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
  - AI 체인지 리더십 (리더)
  - 리더십 플러스 (리더)
  - 미들파워 리더십 (중간관리자)
  - 프로일잘러 (실무자)
- 리더십 & 업무역량
  - 가치협상
  - 면접 질문 워크숍
  - 성과관리 리더십
  - 세일즈 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

ⓒ 2026 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

리더십 & 업무역량

- 가치협상
- 면접관 Uneed
- 성과관리 리더십
- 세일즈 리더십
- 성과백신(진단&영상학습)

온보딩

- 신임임원 7 Roles
- 신임팀장 T.O.P

계층별

- 리더십 플러스 (for 리더)
- 미들파워 리더십 (for 중간관리자)
- 프로일잘러 (for 실무자)

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(임원) 온보딩 과정은 개강률 100%를 기록하며, 교육생과 교육담당자에게 높은 만족도를 제공합니다.

6,400 교육생 — 고객 중심 운영

- 1,100개의 기업과 6,400명의 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 12월 통계기준

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

공개교육 소개 | 공개교육 일정

오프라인 온라인

분류	교육 프로그램	교육 기간	2026											
			1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
온보딩	신임임원 7 ROLEs	4일		2/25-3/18		9-17	7-28		2-23	13-21			5-26	
	신임팀장 T.O.P	2일	20-21	9-10 23-24	5-6 12-13 19-20 26-27	6-7 13-14 23-24	11-12 21-22	8-9 24-25	6-7 20-21	10-11 24-25	7-8 17-18	19-20	9-10 19-20	7-8 17-18
계층별	AI 체인지 리더십 (for 리더)	1일						2			18		17	
	리더십 플러스 (for 리더)	2일				21-22		22-23			10-11			10-11
	미들파워 리더십 (for 중간관리자)	2일			23-24	27-28	18-19			27-28		22-23		21-22
	프로일잘러 (for 실무자)	1일					27				15			3
리더십 & 업무역량	가치협상	2일						15-16					24-25	
	면접 질문 워크숍	0.5일				28						16		
	성과관리 리더십	0.5일		5			15			21			4	
	세일즈 리더십	1일	23						15					
	성과백신	2달	2	2	3	1	4	1	1	3	1	1	2	1

ⓒ 2026 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	▨	임원 후보 및 중소기업 CEO도 들을 수 있어요.
온보딩	신임팀장 T.O.P				▨	Best	▨			팀장 후보군(예비 팀장), 팀장의 역할을 수행하고 있는 중간관리자, 팀장으로서의 역할 인식이 필요한 기존 팀장도 들을 수 있어요.
계층별	AI 체인지 리더십 (for 리더)				▨	Best		▨	▨	조직(팀) 내 AI 도입을 검토 중이거나 도입 초기 단계에 있는 기업의 리더에게 적합한 과정이에요.
계층별	리더십 플러스 (for 리더)				▨	▨	Best	▨	▨	- 성과를 내야 하는 리더라면 누구나 들을 수 있어요! (단, 직책자에게 좀 더 도움이 될 내용입니다) - 신임팀장 T.O.P 수강 후 들으면 더욱 효과적이에요.
계층별	미들파워 리더십 (for 중간관리자)		▨	Best		▨				- 권한은 적지만 중간에서 위/아래로 소통해야 하는 팀원급 중간관리자에게 추천합니다. - 수평조직에서 후배 직원들을 관리해야 하는 경우에도 들으면 좋아요. - 과/차장 승진자 교육으로도 많이 활용해요.
계층별	프로일잘러 (for 실무자)	Best								신입사원 교육으로도 활용 가능해요.
리더십 & 업무역량	가치협상	▨	Best					▨	▨	영업/구매, 협상 담당이 아니어도 '전략적 커뮤니케이션' 스킬이 필요한 누구나 들을 수 있어요.
리더십 & 업무역량	면접 질문 워크숍	▨	▨	Best						사원급이어도 면접관으로 참여해야 한다면 들을 수 있어요.
리더십 & 업무역량	성과관리 리더십					Best				평가권이 있는 리더에게 적합한 교육이에요.
리더십 & 업무역량	세일즈 리더십				▨	Best				영업 조직의 리더뿐만 아니라 내/외부 설득이 중요한 팀의 리더에게도 추천해요.
리더십 & 업무역량	성과백신			▨	▨	Best				신임리더 및 직책자 대상 교육으로 추천해요. (예비리더, 핵심인재 교육도 OK)

신청 TIPS 알려드릴게요~

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 온보딩

과정 상세정보
(QR 클릭)

신임임원 7 Roles 오프라인

: 신임임원이 수행해야 하는 7가지 핵심 역할과 구체적 수행방법

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

- **교육 대상 :**
  임원 승진자 및 승진 예정자, 보직변경 임원
- **교육 시간 :**
  09:00~18:00
  (4일 - 주 1회 or 주 2회)
- **교육비 :**
  2,860,000원(VAT포함)
- **교육 일정 :**

	OFF
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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 온보딩

과정 상세정보
(QR 클릭)

신임팀장 T.O.P

오프라인

: 신임팀장의 3가지 핵심 스킬을 알려주는 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

- **교육 대상 :**
  팀장 승진자 및 승진 예정자,
  보직변경 팀장
- **교육 시간 :**
  09:00~18:00 (16H, 2일)
- **교육비 :**
  1,100,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

	OFF
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?

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 계층별 (리더)

과정 상세정보
(QR 클릭)

AI 체인지 리더십 오프라인

: AI와 함께 일하는 팀을 만드는 리더의 3가지 역할

AI, 개인적 활용을 넘어 팀의 '일하는 방식'으로 만드는 리더의 역할을 알려드립니다

AI 체인지 리더십 강의

업무에서의 AI 활용 확대에 따른
리더의 역할 이해

AI 워크 리디자인 워크숍

업무 프로세스 재설계를 통해
AI와 협업하는 업무 방식 찾기

AI Tool 활용 실습

AI를 리더의 업무에
활용하는 방법 실습

- **교육 대상 :**
  AI 시대 새로운 역할과 방향이 필요한 리더,
  AI를 팀의 업무 효율을 높이고 싶은 리더
- **교육 시간 :**
  09:00~17:00 (7H, 1일)
- **교육비 :**
  660,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

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

DAY 1	Self-Redesign 자기관리	**AI 리터러시 높이기** • 리더의 업무에 활용하기 (1) : 리더의 일을 도와주는 AI 어시스턴트 만들기 • 리더의 업무에 활용하기 (2) : 리더의 일을 알아서 해주는 에이전트 만들기
	Work-Redesign 업무관리	**조직의 워크 플로우 재설계하기** • Choice : 우리 조직의 일 중에 AI와 협업이 필요한 업무는 뭘까? • Chop : AI가 제대로 일하게 하려면 어떤 행동을 하게 해야 할까? • Change : AI와 함께 일할 때 사람의 역할은 어떻게 달라질까?
	Organization-Redesign 조직관리	**AX 조직으로의 변화 이끌기** • 조직의 AI 성숙도에 따라 다르게 접근하기 • AI와 친숙해 지는 문화를 만들기 • AI 시대에 부가가치를 만들어 내기 위한 방향 제시 및 올바른 선택하기

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 계층별 (리더)

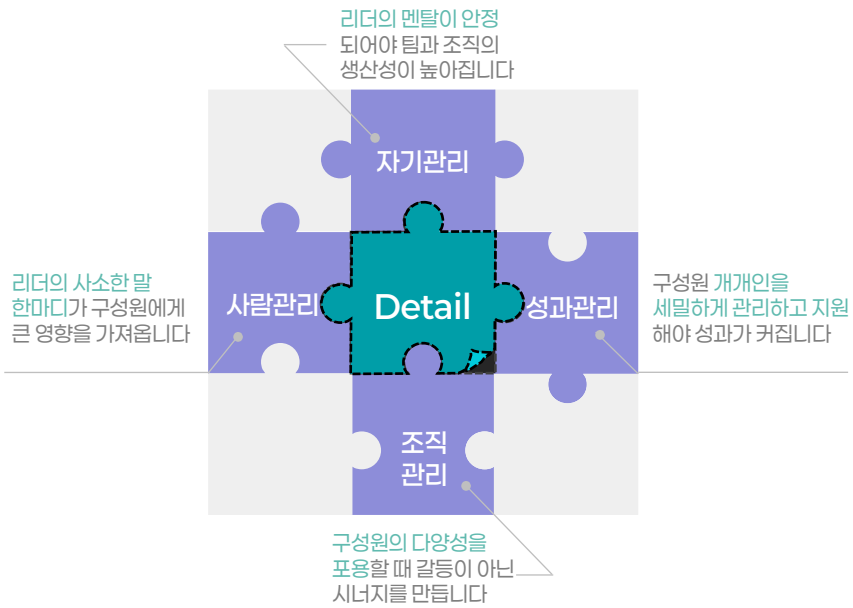
과정 상세정보
(QR 클릭)

리더십 플러스 오프라인

: 경험 있는 리더가 성과를 내는 데 꼭 필요한 4가지 디테일

성과를 내는 리더와 그렇지 못한 리더는
'한 끗' 차이로 결정됩니다

리더의 성과는 "100-1=0, 100+1=200"



- **교육 대상 :**
  성과 향상이 필요한 리더(직책자),
  리더십 역량을 강화하고 싶은 리더
- **교육 시간 :**
  09:00~17:00 (14H, 2일)
- **교육비 :**
  990,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

	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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

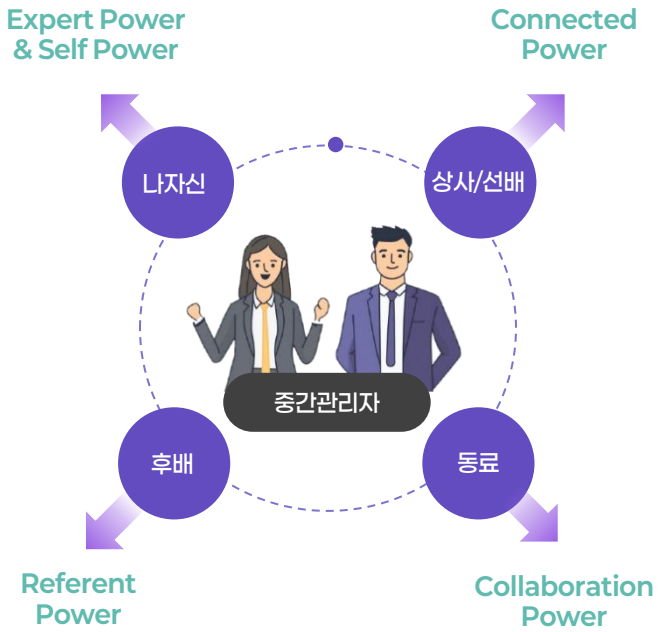
과정별 상세 안내 | 계층별 (중간관리자)

과정 상세정보
(QR 클릭)

미들파워 리더십 오프라인

: 권한은 적지만 조직의 중간에서 영향력을 발휘해야 하는 중간관리자에게 필요한 5가지 파워

중간이 아닌 **중심이 되게 하는**
5가지 미들파워를 알려드립니다



- **교육 대상 :**
  과/차장 및 승진 예정자
- **교육 시간 :**
  09:00~18:00 (16H, 2일)
- **교육비 :**
  990,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

	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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 계층별 (실무자)

과정 상세정보
(QR 클릭)

프로일잘러

온라인

: 일 잘하는 실무자로 거듭나기 위한 3가지 스킬

구성원이 가지는 3가지 궁금증을 해결해야
업무 역량이 높아집니다

이 일을 대체 왜?
Career Vision
이 일이 나의 성장과 조직의 성과에 어떤 영향을 미치는지 성찰

이 문제는 어떻게?
Critical Thinking
문제를 효율/효과적으로 해결하는 방법 학습

보고는 어떻게?
Report
내 의견을 설득력 있게 전달하는 방법 학습

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

	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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

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

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

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

	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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

면접 질문 워크숍 오프라인

: AI봇을 활용해 면접 질문을 설계 및 고도화하며 진행되는 실전 중심 프로그램

면접 질문의 수준이 인재의 수준을 결정합니다
'진짜' 인재를 찾아내는 방법을 알려 드립니다

마중물 강의

면접 에센스 강의를 통한 사전 지식 정리

질문 만들기

자기소개서 진위 여부 확인을 위한
AI봇 활용 고도화 질문 만들기

모의면접

실제 구직자를 대상으로
질문의 명료성과 변별력 검증

- **교육 대상 :**
  면접관 및 리더, 채용 담당자
- **교육 시간 :**
  13:30~18:00 (4.5H, 1일)
- **교육비 :**
  440,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

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

DAY 1	면접 에센스 강의	**기존 지식 정리와 사전 학습을 위한 면접 에센스 강의** • 채용의 중요성이 더욱 강조되는 AI 시대, 면접관의 역할 • 인재 채용을 위한 면접관에게 꼭 필요한 역량이란? • 인재 판독을 방해하는 어려움 3가지: 적합한 인재 찾아내기 / AI 속에 가려진 진짜 인재 구분하기 / AI를 넘어서는 경험 주기
	AI봇 활용 면접 질문 만들기	**AI봇을 활용한 나만의 질문 만들기** • AI를 활용한 지원자의 자기소개서 Vs. AI를 활용한 면접관의 질문 • 구조화된 면접을 위한 좋은 질문 만드는 방법 • AI봇을 활용한 나만의 질문 만들기 실습 ① 필요 정보 확인 → ② 지원자에게 필요 역량을 선정 및 정의 → ③ AI봇 출력 내용 확인 및 고도화 → ④ '면접 질문 세트' 확정 • 상호 피드백 및 전문강사 피드백과 보완
	모의면접	**내가 만든 질문 검증과 인재 판독을 위한 모의면접** • 진짜 인재를 찾기 위한 모의면접 준비 • 만든 질문의 명료성과 변별력 확인 및 보완 • 모의면접 전체를 진행하면서 지원자 역량 판독을 위한 질문 실습 • 모의면접 후 관찰 사항에 대한 전문 강사의 피드백

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

성과관리 리더십

온라인

: 성과관리의 각 단계에 맞는 실질적 솔루션을 통해 조직의 성과 높이기

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

- **교육 대상 :**
  평가권이 있는 직책자
- **교육 시간 :**
  13:30~17:30 (4H, 1일)
- **교육비 :**
  440,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

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

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

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

세일즈 리더십

오프라인

: 세일즈 잘하는 리더가 조직을 이끄는 3가지 스킬

잘 파는 것과 잘 이끄는 것은 다릅니다
팀을 이끄는 세일즈 리더가 되는 법을 알려드립니다

마음관리

결과만이 아닌 과정을 챙기는 지원자로서,
구성원의 열정을 이끌어내야 합니다.

역량관리

세일즈 스킬에 대한 명확한 '티칭'을 통해
구성원이 자신감을 갖게 해야 합니다.

조직관리

팀플레이 훈련을 통해 개인과 팀이
함께 해내는 조직을 만들어야 합니다.

- **교육 대상 :**
  영업 팀을 이끄는 리더 및 관리자,
  내/외부 설득이 중요한 팀의 리더
- **교육 시간 :**
  09:00~17:00 (7H, 1일)
- **교육비 :**
  550,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

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

1	Part 1. 하고 싶다! (마음관리)	**긍정 자본을 쌓아주자** • 개인 차원: 꺾이지 않는 마음 불어넣기, 원하는 미래 상상하게 하기 • 팀 차원: 팀의 사기 끌어올리기: Rewards, Praise, Growth **실적 압박을 위협이 아닌 도전으로 만들자!** • 구성원이 느끼는 압박감 수시로 체크하기 • 실적 압박을 3단 메시지로 전달하기
2	Part 2. 할 수 있다! (역량관리)	**경계심 낮추기** • 자기중심성 버리기 **환심 사기** • Opening Hook를 위한 3가지 방법 / 리액션 제대로 하기 **본심 캐기** • 고객의 욕구를 스스로 말하게 하는 세일즈 질문법, SPIN **안심 주기** • 고객의 FOBO 없애기 / 옵션 비교 3단계 전략
3	Part 3. 해낸다! (조직관리)	**위크 포인트를 함께 채우자** • 위크 포인트 공략 방법: 필드코칭, 쉐도잉, 베스트 프랙티스 **직면 훈련으로 두려움을 없애주자** • 아는 것과 행하는 것의 갭을 줄이는 훈련: 세일즈 롤플레이 • 세일즈 롤 플레이 시 구성원의 마음의 장벽 없애는 3가지 방법

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

과정별 상세 안내 | 리더십 & 업무역량

과정 상세정보
(QR 클릭)

리더진단 + 영상학습 (성과백신)

온라인

: 부족한 역량을 진단하여 필요한 내용만 골라 듣는 맞춤형 영상 학습

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

- **교육 대상 :**
  직책자, 신임 리더, 핵심인재 등
- **교육 기간 :**
  진단 1주 / 영상학습 6주
- **교육비:**
  550,000원 (VAT포함)
- **교육 일정 :**

	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

ⓒ 2026 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)

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

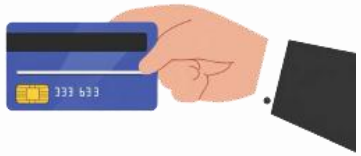
교육신청 및 기타 안내 | 교육비 결제 및 리워드 안내

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

ⓒ 2026 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) 26년 6월 교육 과정 연기 시 → 27년 5월 교육까지 연기 신청 가능* - 1년 내 소진하지 않은 교육비는 소멸됨

* 본 규정의 모든 기한은 주말·공휴일을 제외한 '영업일' 기준이며, 영업일 18시 이후 및 휴일 신청 건은 '다음 영업일(+1일) 접수' 처리

* 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

• 아래 규정은 26년도 하반기(7월 1일부터) 시행됩니다.

- 교육일정 중 참여가 불확실한 경우 해당교육의 직후과정(기수)에 한해 1회 보강신청 가능합니다. **(단, 교육과정 50% 이상 참여 필수)**
- 보강신청은 교육시작일 **3일 전(영업일 기준)까지 가능**하며, 기한 이후 신청할 경우 **사전 준비비 1일 10만원(VAT 포함)이 청구**됩니다. *(기준일: 26년 4월 21일)*
- '신임임원 7 ROLEs'와 같이 매주 진행되는 과정은 교육시작 이후라도 직전차수까지 신청할 경우 보강 가능합니다. *(e.g. 2주차 교육불참 시 1주차 교육당일까지는 보강신청 가능)*

ⓒ 2026 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.

ⓒ 2026 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	솔루션코칭	진단 기반 프로그램	마이크로 러닝	가이드북 제작
• 리더십 • 자기관리 • 조직관리 • 업무관리	• 그룹 코칭 • 1:1 코칭 • 조직 코칭	• 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	• 구독형 영상학습 (Micro Mentor) • 기업 맞춤 영상제작	• 성과관리 가이드북 • 온보딩 툴북 • 면접관 매뉴얼 • 코칭 핸드북 • 신입사원 툴북 • 핵심가치 해설서

ⓒ 2026 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

오승리 | 소장
HSG 조직소통연구소

이우창 | 소장
HSG 경영전략연구소

정상화 | 소장
HSG 협업전략연구소

조미나 | 소장
HSG 조직문화연구소

조장현 | 소장
HSG 기업코칭연구소

최미림 | 소장
HSG 리더마음연구소

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

About HSG | 주요 고객사

SAMSUNG	SHINSEGAE DUTY FREE	동서식품	유한양행	NH농협생명	IBK 기업은행	DIG AIRGAS
SK	Hanwha	coway	Bayer	MIRAE ASSET 미래에셋증권	Smilegate	KGC인삼공사
LG	NCSOFT	HERMES PARIS	종근당	Hyundai Life	PEARL ABYSS	JEI 재능교육
HYUNDAI	NHN	Prudential	Pfizer 한국화이자제약	AIA	KRAFTON	Guerbet Contrast for Life
LOTTE	우미한형제들	E1	HANDOK 한독	신한은행	HYPERCONNECT	Heungkuk 흥국화재
kt	SSG.COM	OB 오비맥주	S-OIL	SundayToz	Kwangdong 광동제약	IS 한국렌탈
CJ	posco	농심	GC녹십자	ABL	KUMHO TIRE	NEOWIZ
NAVER	AMOREPACIFIC	MBC	AstraZeneca	KYOBO 교보생명	crocs	zum internet
kakao	DB	DAELIM	kolmar 한국콜마	samyang	KIRD 국가과학기술인력개발원	대웅제약
NEXON	르노삼성자동차	CLIO	ISU	한국수력원자력	초록우산 어린이재단	DONGHEE
GS 칼텍스	위메프	코오롱베니트	MetLife	K water	LS 전선	Huvis

ⓒ 2026 HSG. All right reserved.

HSG

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