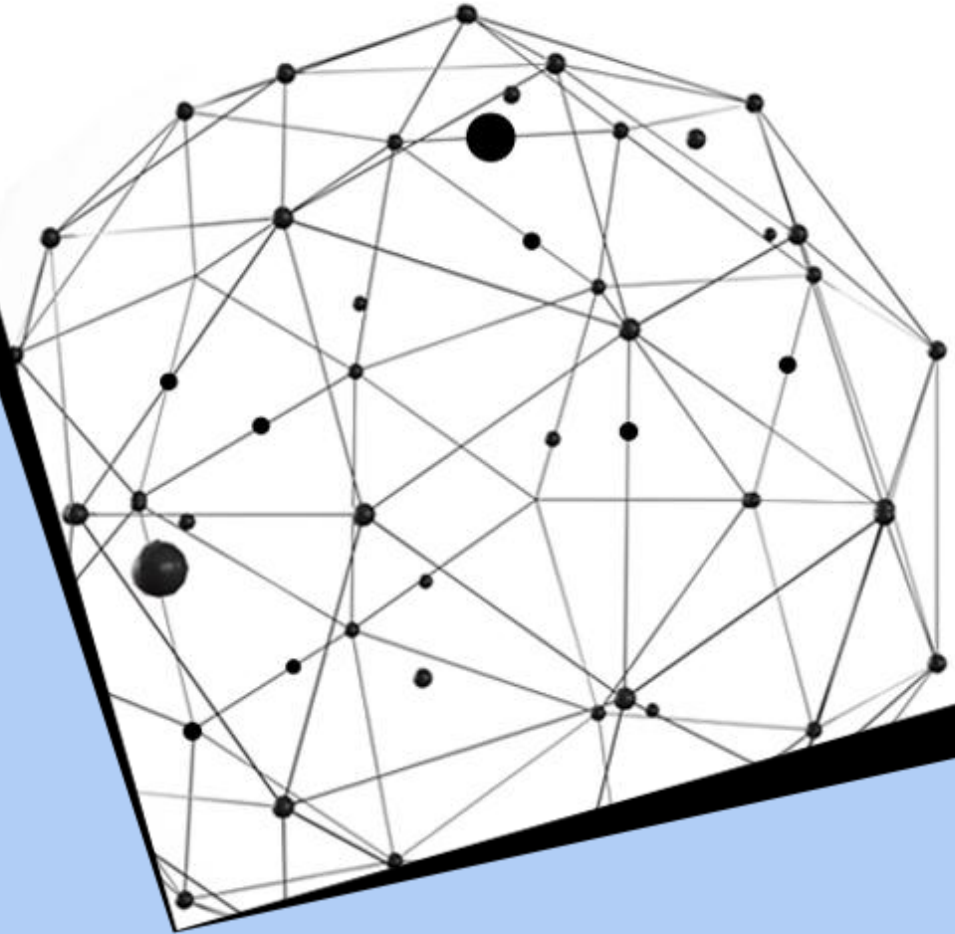


미래 비즈니스 리더를 양성 하는
매니저소사이어티
M-Society MBA





나의 사업 역량을 키우기 위해서는 단지, 결심만으로는 부족합니다.

BUSINESS SUCCESS

Business success is achieved through a combination of hard work, determination, and strategic planning. It is not just about the goal, but about the journey and the people who support you along the way.



“인간을 바꾸는 3가지 방법은

첫째, 시간을 달리 쓰는 것

둘째, 사는 곳을 바꾸는 것

셋째, 새로운 사람을 사귀는 것이다

‘새로운 결심을 하는 것’은 가장 무의미한 행위다”

- 오마에 겐이치 -



M-Society MBA는 뉴 비즈니스 혁신 역량교육을 더했습니다!

우리 MBA는 경영학적 관점에서 4차 산업혁명 시대의 변화를 빠르게 *Catch up*하고 새로운 분야, 사업으로 전환하는데 필요한 비즈니스 역량을 향상하도록 돕고자 합니다.

MBA핵심지식에 신사업 발굴 역량을 더한 “뉴 비즈니스 전문가를 육성하는 MBA”

MBA Module



New Biz-Innovation Module

4차 산업혁명

- 4차 산업혁명과 사회·경제적 변화
- 4차 산업혁명과 사용자경험(UX)
- 디지털 시대의 소비심리 이해
- 비즈니스 분석 및 빅데이터 활용

New 사업 발굴

- 신규 사업 발굴과 성공노하우
- 산업 트렌드분석 및 신제품기획(실행)
- 혁신 전략 수립(실행)
- 비즈니스 모델링 개발(실행)

1. 커리큘럼 및 수료기준

과정 커리큘럼

● 교육기간 : 총 5개월 [온라인 (148H) + 오프라인 (28H)]

		ONLINE		OFF LINE	
입학 오리엔 테이션	MBA Module	전략경영	[Online] 전략경영	전략경영 Wrap-up 강의	수료
		마케팅	[Online] 마케팅	마케팅 Wrap-up 강의	
		인사조직관리	[Online] 인사조직	인사조직 Wrap-up 강의	
		회계	[Online] 회계	회계 Wrap-up 강의	
		재무관리	[Online] 재무관리	재무관리 Wrap-up 강의	
	New Biz Module	Digital Trend	[Online] 트렌드리딩- IoT, BIG-Data, O2O, lifestyle-UX 4과목	4차산업혁명의 사회-경제적 변화	
		Biz-Innovation		신사업 발굴과 성공노하우 (프로젝트 수행)	

* 본 커리큘럼의 세부 강의일정은 사정에 따라 변경 될 수 있습니다.

수료기준

- 평가항목 : 개인평가 (80%) + 팀 평가 (20%)
 - 개인평가 : 온라인 평가 (50%) + 교육참여도 (30%), 팀평가 : 프로젝트 수행 평가 (20%)
- 수료기준 : 오프라인 강의참석 16H 이상, 총점 70점 이상 시 수료, 오프라인 참석 미달 시 CBMP자격증 대체

2. 과정특징



3. 참여교수진

ON LINE 과정개발 교수진

London Business School, Carnegie Mellon 등 세계 정상급 비즈니스스쿨에서 수년간의 강의경력을 보유한 국내 최고 교수진



박철순 교수
서울대학교 경영대학



김병도 교수
서울대학교 경영대학



안태식 교수
서울대학교 경영대학



이경묵 교수
서울대학교 경영대학



조재호 교수
서울대학교 경영대학

OFF LINE교수진(2018년 기준)

서울대학교 박철순 교수

서울대학교 이우종 교수

연세대학교 오홍석 교수

한신대학교 김태중 교수

서울대학교 박철 교수

고려대학교 류강석 교수

연세대학교 장은미 교수

피플솔루션 송계전 대표 외 다수 참여

4. 교육 내용(상세)

ON LINE 전략경영

● 학습목표 : 기업이 지속적인 경쟁우위를 창출하기 위한 전략의 수립 및 실행에 관한 지식을 학습하여 이를 실제로 적용할 수 있으며, 핵심인재에게 필요한 전략적 사고와 시야를 넓힐 수 있습니다.



박철순 교수

서울대학교 경영대학 교수
London Business School 교수
Columbia Univ. 경영학 박사

글로벌MBA 전략경영

- 학습 방법 : 온라인 학습 (모바일 지원)
- 학습 시간 : 33 시간 (1개월)
- 교육비 : 120,000원 (환급액 : 62,370원)

- 1강. 전략의 개념 - [Case] IKEA
- 2강. 기업의 목적과 경영자의 역할 - [Case] The Body Shop
- 3강. 외부 환경분석 - [Case] Cola War
- 4강. 산업구조 분석의 보완 - [Case] Starbucks
- 5강. 내부자원 및 능력분석 - [Case] Cisco
- 6강. 자원, 능력 그리고 경쟁우위 - [Case] Dell
- 7강. 경쟁우위의 성격과 원천 - [Case] Walmart
- 8강. 경쟁전략 - [Case] E-Trade
- 9강. 공생전략 - [Case] Wintel
- 10강. 전략적 혁신 - [Case] IBM
- 11강. 수평적 통합, 수직적 통합, 아웃소싱 - [Case] Chrysler
- 12강. 다각화 전략 - [Case] Disney
- 13강. M&A전략 - [Case] Cisco
- 14강. 국제화 전략 - [Case] Philips
- 15강. 기업경쟁력 - [Case] Samsung Group
- 16강. 기업변신 - [Case] General Electric

4. 교육 내용(상세)

ON LINE 마케팅

● 학습목표 : 마케팅의 4P로 불리는 제품, 가격, 촉진, 유통의 개념을 습득함으로써 보다 체계적으로 소비자 행동 분석과 시장세분화를 할 수 있으며 이를 통해 고객 지향적 마케팅을 실현하고 기업 이익을 극대화할 수 있습니다.



김 병 도 교수

서울대학교 경영대학 교수
Carnegie Mellon Univ. 교수
Chicago Univ. 경영학 박사

글로벌MBA 마케팅

- 학습 방법 : 온라인 학습 (모바일 지원)
- 학습 시간 : 27 시간 (1개월)
- 교 육 비 : 120,000원 (환급액 : 71,820원)

- 1강. 마케팅의 정의와 기원 - [Case] Priceline
- 2강. 마케팅 환경 (1) - [Case] Trap-Ease-America
- 3강. 마케팅 환경 (2) - [Case] Barbie
- 4강. 마케팅 조사 - [Case] Lexus
- 5강. 설문지 작성과 마케팅 지식 - [Case] Fragrances
- 6강. 소비자행동 - [Case] Aibo
- 7강. 시장세분화 - [Case] Iridium Global
- 8강. 표적시장 선정 - [Case] Nestle Italy
- 9강. 제품 관리 - [Case] LifeSource Nutrition
- 10강. 신제품 개발 및 관리 - [Case] Two Dogs
- 11강. 채널 시스템의 디자인 - [Case] Cisco Systems
- 12강. 다채널 관리 및 유통채널 이슈- [Case] Gateway
- 13강. 최적의 촉진 믹스 - [Case] Benetton
- 14강. 광고와 판매촉진 - [Case] Procter & Gamble
- 15강. 원가와 가격탄력성 - [Case] Virgin Mobile USA
- 16강. 심리적 가격과 가격차별화 전략 - [Case] Coke

4. 교육 내용(상세)

ON LINE 인사조직관리

● 학습목표 : 기업의 독특한 가치 창출 방식의 설계에 필요한 지식과 유능한 경영자에게 요청되는 대인 관계 능력 배양 방안에 대해 학습하며, 이를 통해 경영자와 관리자로서의 경쟁력 향상과 조직 성과 향상에 공헌합니다.



이 경 목 교수

서울대학교 경영대학 교수
Univ. of Pennsylvania, Wharton School
경영학 박사

매니저소사이어티 이론 및 사례로 배우는 인사조직관리

- 학습 방법 : 온라인 학습 (모바일 지원)
- 학습 시간 : 24 시간 (1개월)
- 교육비 : 120,000원 (환급액 : 63,840원)

- 1강. 인사조직의 개요
- 2강. 인간의 본성, 욕구, 행동
- 3강. 자기계발
- 4강. 개인의사결정
- 5강. 동기부여
- 6강. [Case] 인적자원관리 환경의 변화 - IBM
- 7강. 타인평가
- 8강. 커뮤니케이션
- 9강. 갈등과 집단활성화
- 10강. 집단 의사 결정
- 11강. 사회적 자본
- 12강. [Case] 내적 적합성 - The Portman Hotel
- 13강. 리더십
- 14강. 인사조직제도의 설계
- 15강. 조직구조의 설계
- 16강. 부문화 방식의 선택
- 17강. 상황적합적 구조설계
- 18강. [Case] 고 몰입 작업시스템 - SAS Institute
- 19강. 수평적 과정의 설계
- 20강. 총원
- 21강. 평가 시스템의 설계
- 22강. 보상시스템의 설계
- 23강. 경쟁우위로서의 기업문화
- 24강. [Case] 채용 및 선발 - SG Cowen

4. 교육 내용(상세)

ON LINE 회계

● 학습목표 : 회계의 주요 개념을 학습하고, 기업 가치 측정 체계 및 기업의 언어로서 회계와 이것이 주는 질적 특성을 이해하며, 기업 의사결정이 신속하고 합리적으로 이루어질 수 있는 방안을 학습합니다.



안 태 식 교수

서울대학교 경영대학 교수
Arizona State Univ. 교수
Univ. of Texas at Austin 경영학 박사

회계, 기업의사결정을 논하다!

- 학습 방법 : 온라인 학습 (모바일 지원)
- 학습 시간 : 20시간
- 교육 비 : 100,000원 (환급액 : 53,200원)

- 1강. 회계의 주요개념과 회계 정보의 역할
- 2강. 재무제표의 종류와 이해
- 3강. 회계 순환 과정
- 4강. 현금 수취 채권 지급 채무
- 5강. 재고 자산
- 6강. 유형 자산
- 7강. 비유동 부채
- 8강. 자본
- 9강. 투자자산
- 10강. 재무제표 분석
- 11강. 관리회계의 역할
- 12강. 매출, 수익성과 가치
- 13강. 원가 개념과 분류
- 14강. 원가형태와 원가-조업도-이익분석
- 15강. 원가의 흐름과 원가시스템
- 16강. 활동기준 원가계산
- 17강. 경쟁적 우위를 위한 새로운 관리회계시스템
- 18강. 관리회계정보를 이용한 의사결정
- 19강. 분권화와 성과평가
- 20강. BSC(Balanced Scorecard)

4. 교육 내용(상세)

ON LINE 재무관리

● 학습목표 : 경영진 및 관리자가 내려야 할 주요 의사결정 문제들에 대해 학습하고, 이와 관련한 여러 이론들과 실제적인 예들을 살펴봄으로써 재무관리의 목표인 자기자본 가치의 극대화, 즉 기업가치의 극대화를 이룰 수 있습니다.



조 재 호 교수

서울대학교 경영대학 교수
CUNY, Baruch College 교수
Univ. of Pennsylvania, Wharton School
경영학 박사

재무관리, 기업가치를 논하다!

- 학습 방법 : 온라인 학습 (모바일 지원)
- 학습 시간 : 23시간
- 교육 비 : 100,000원 (환급액 : 78,660원)

- 1강. 재무관리 기초
- 2강. 화폐의 시간가치
- 3강. 특수 형태의 현금흐름 평가와 복리계산
- 4강. 채권의 가치평가
- 5강. 주식의 가치평가
- 6강. 자본예산기법
- 7강. 순현재가치의 적용
- 8강. 위험과 수익률
- 9강. 평균-분산 포트폴리오선택이론(I)
- 10강. 평균-분산 포트폴리오선택이론(II)
- 11강. 자본자산가격결정모형
- 12강. 지수모형과 차익거래가격결정이론
- 13강. 불확실성하에서의 자본예산
- 14강. 금융시장과 자본비용
- 15강. 자본구조이론(I): MM이론
- 16강. 자본구조이론(II): MM이론과 현실
- 17강. 배당정책
- 18강. 선물(Futures)
- 19강. 선물가격결정과 위험관리
- 20강. 옵션(Options)
- 21강. 옵션가격결정모형과 이용
- 22강. 기업부실과 M&A
- 23강. 자금분석과 재무계획
- 24강. 국제 재무관리

5. 주요 고객사와 동문현황

2003년부터 시작한 MBA 과정은

2019년 6월 현재 총 62기 약 4,000여 명의 동문이 활동 중에 있습니다.

주요 입과사



6. 2019년 2분기 교육일정

구분	온라인 학습			오프라인 학습		
	과목	학습일정	교육시간	교육구성	학습일정	교육시간
입학				오리엔테이션	19.06.01(토)	-
1개월차	전략경영	19/06/10 ~ 19/07/09	33H	전략의 이해	19.06.01(토)	3H
				프로젝트 수행 I & Networking Day		2H
-	트렌드 리딩 4과목(자율)		21H	프로젝트 수행 II	19.06.15(토)	6H
2개월차	인사조직	19/08/01 ~ 19/08/31	24H	조직관리의 패러다임	19.08.24(토)	4H
				Networking Day		-
3개월차	마케팅	19/09/01 ~ 19/09/30	27H	마케팅의 이해와 활용	19.09.07(토)	4H
				Networking Day		-
4개월차	회계	19/10/01 ~ 19/10/31	20H	회계의 주요개념과 원가 활용	19.10.19(토)	3H
				특강		2H
5개월차	재무관리	19/11/01 ~ 19/11/30	23H	기업재무와 투자론	19.11.16(토)	4H
수료				2019 통합 수료식 & 송년회	19.11.30(토)	-

※ 본 일정은 커리큘럼 세부 조정에 따라 약간 변동될 수 있습니다.

7. 2019년 교육일정 및 문의

연간 교육일정

기수	오리엔테이션	교육기간	교육장소
1분기	2018년 02월 23일(토)	2018년 02월 25일 ~ 2018년 08월 24일	서울시내 지정 강의장
2분기	2018년 06월 01일(토)	2018년 06월 10일 ~ 2018년 11월 16일	
3분기	미확정	미확정	
4분기	미확정	미확정	

교육비

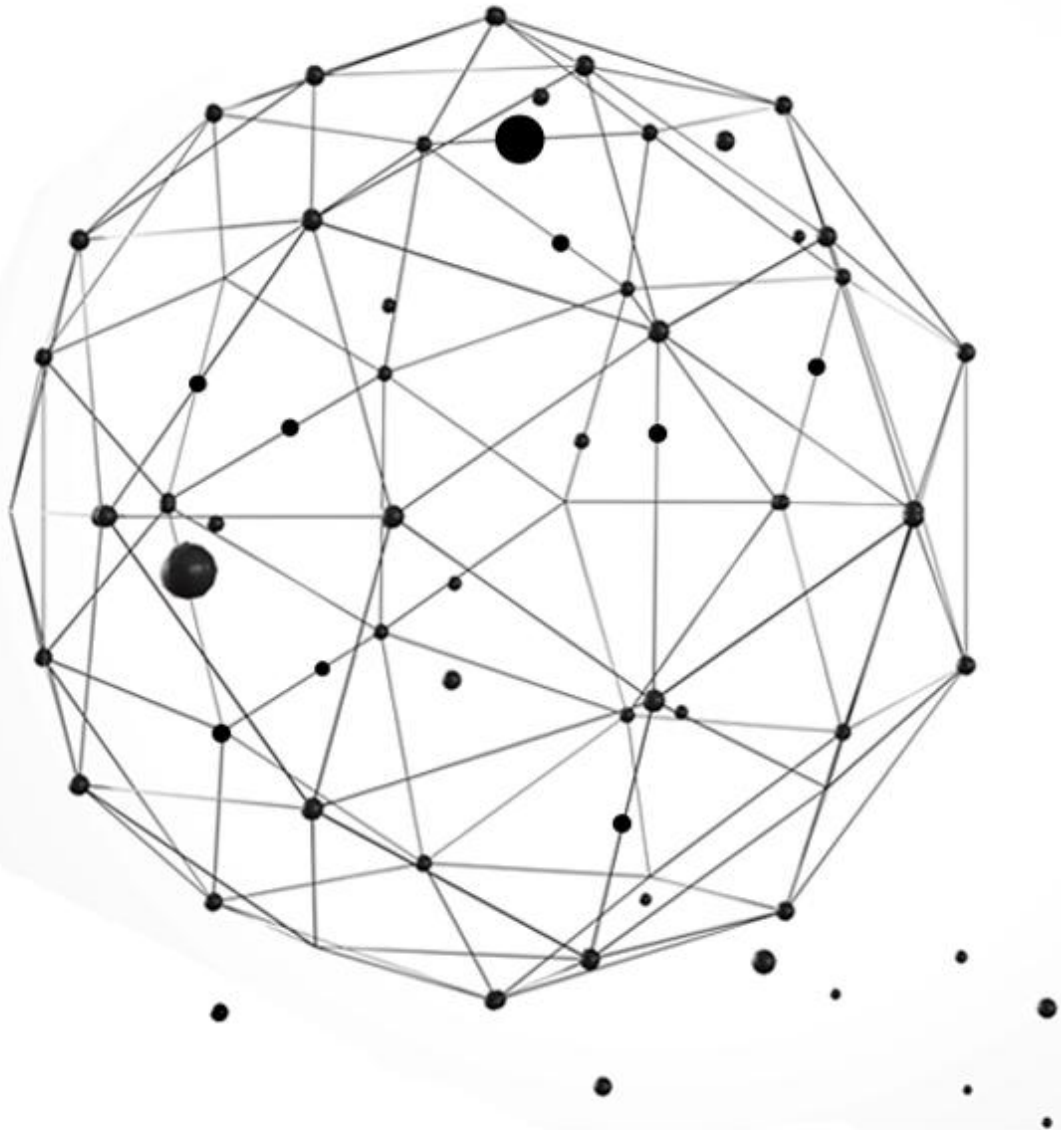
- 금액 : 1,500,000원 [온.오프라인 교육 및 Networking 활동비 포함]

※ 고용보험환급 기준금액 329,890원, 대기업(40%) / 중견기업(80%) / 우선지원기업(90%) 적용

※ 근로자(내일배움)카드 국비지원금액 446,300원, 신한카드만 적용

교육문의

- 교육사업팀 문병조 과장
- Email : mbj@managersociety.com
- Phone : 02-582-1118 / 8141



End of Document