

# 소셜 스타일 교육과정 제안서

Social Style을 활용한 Leadership / Coaching / Communication / Mentoring / Sales 역량향상교육

PROPOSAL





## INDEX

- I. 소셜 스타일 교육과정
- II. 과정 운영 전략
- III. 의사결정

## I. 소셜 스타일 교육과정

---

1. 과정 개요
2. 과정 구성안
3. 과정 주요내용

# 1. 과정 개요

Social Style 과정은 사람의 언행을 기반으로 소셜 스타일 유형을 분석, 그 특징을 이해하고 대응할 수 있는 방법을 학습하며 조직구성원들의 협동적인 조직 문화 구축을 지원합니다. 이 과정을 통하여 나와 타인의 다양성을 인정하고, 타 구성원들과 효과적인 커뮤니케이션이 가능해지며 조직 시너지를 창출할 수 있게 됩니다.



## PURPOSE

1. 협동적인 조직문화 구축을 위해 조직구성원들의 다양한 Needs에 효과적으로 대응할 수 있는 자기 인식 및 구성원의 성향파악스킬을 학습한다.
2. 조직구성원의 소셜 스타일별 기대에 부응할 수 있도록 커뮤니케이션 스킬 및 리더십 역량을 향상시킨다.



## PROCESS

1. 타인의 언행상 차이와 서로 다른 기대가 있음을 인식하고
2. 소셜 스타일 분석 Tool 및 언행적 특징과 Needs를 이해한다.
3. 언행적 특징을 바탕으로 소셜 스타일 식별 능력을 습득하고
4. 자신의 사례에 적용하는 스킬을 학습한다.

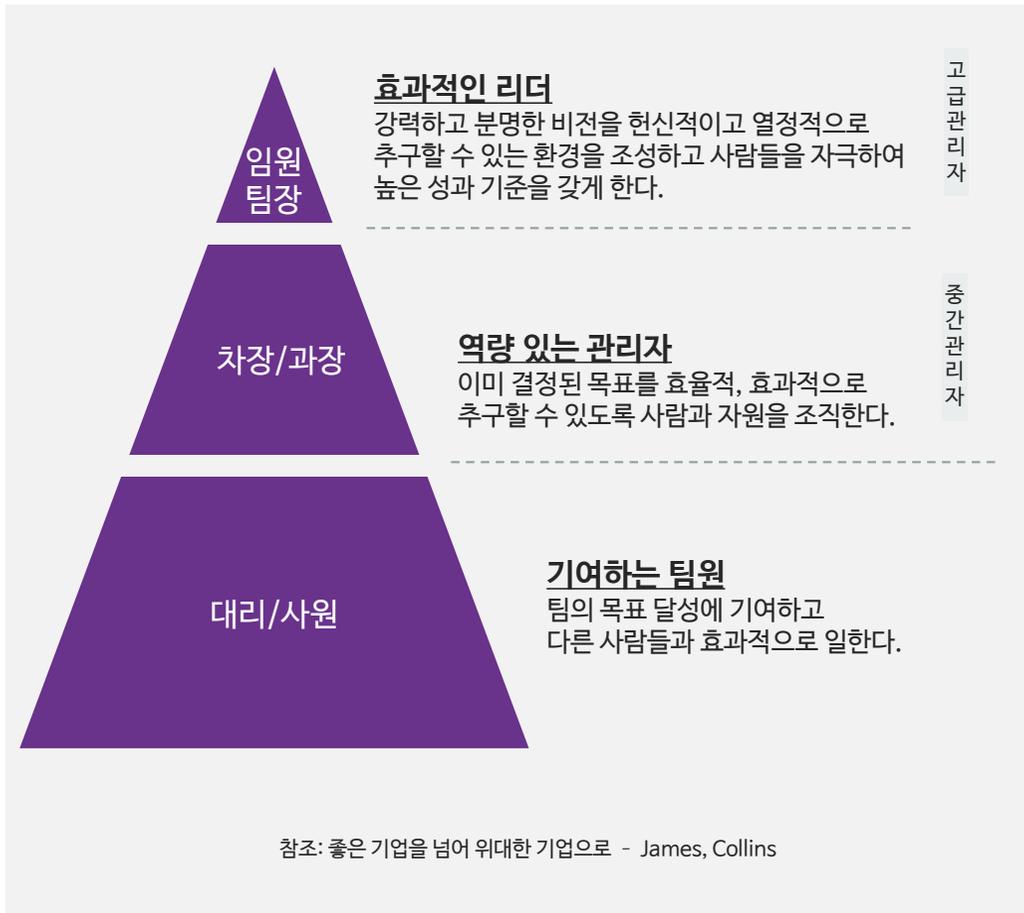


## PAYOFF

1. 타인의 언행특징, 니즈 및 강/약점 등을 파악할 수 있고
2. 자신의 스타일을 인식하고 다른 스타일에 대한 대응성을 높여 효과적 커뮤니케이션 스킬을 향상한다.
3. 구성원들과의 관계를 보다 원활하고 생산적으로 만드는 스킬을 학습하고
4. 긍정적인 인간관계 형성을 통해 조직구성원들이 생산적으로 업무에 몰두할 수 있는 환경을 조성한다.
5. 팀 워크 강화로 시너지 효과 창출이 가능해 진다.

# 1. 과정 개요

## 조직구성원의 계층별 역할 변화



### 교육 과정명

Social Style Executive Leadership

Social Style Leadership

Social Style Communication

### 필요 역할

- 협동의 조직문화 구축
- 조직구성원을 통한 성과창출을 위한 환경 조성

- 중간관리자로서 팀 내의 협동 문화 구축
- 조직구성원 지원

- 실무자로서 협동 문화 구축을 위한 지원자 역할 수행
- 상사와 신입사원을 연결하는 교두보 역할

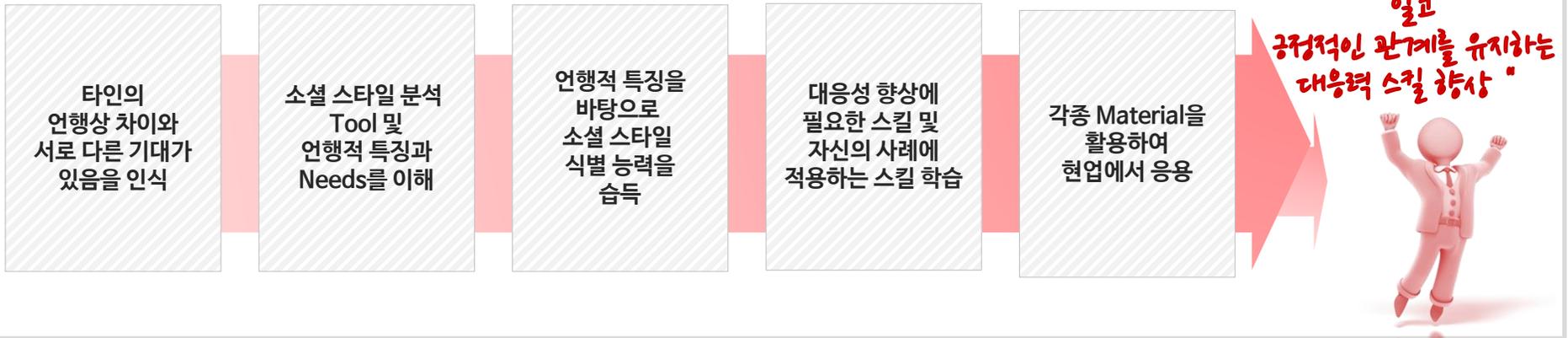
# 1. 과정 개요

Social Style 과정을 통해 직원들은 비즈니스 환경에서 나타나는 자신과 타인의 성향을 파악하고, 각 유형별 특성과 니즈를 이해하게 되어 조직 내 타 구성원에 대한 대응성을 향상시키는 방법을 학습하게 됩니다. 이를 통해 협력적 조직문화와 팀워크를 향상시키게 되며 궁극적으로 높은 성과를 창출할 수 있게 됩니다.

<b>학습목표</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>다양한 상황에서 대내외 이해관계자들의 Needs에 효과적으로 대응하기 위한 자기 인식과 타인의 성향파악스킬 학습</li> <li>조직 내외의 이해관계자들의 요구, 기대에 부응할 수 있는 대응성 개발</li> <li>스트레스 및 갈등 상황에서 상대의 만족을 높이는 대응방법 학습</li> </ul>
-------------	--

과정명	시간	주요 학습내용	교육방법
Social Style 과정	16H	소셜 스타일의 이해, 식별 방법, 대응방법 학습	강의, 개인워크, 그룹워크, 롤플레이

## ✓ 교육 프로세스



<b>기대효과</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>조직 내외의 이해관계자들의 행동 특징, Needs 및 강/약점 등을 파악할 수 있음</li> <li>자신의 소셜 스타일을 인식하고 다른 소셜 스타일에 대한 대응성을 높여 효과적 커뮤니케이션, 리더십, 코칭, 멘토링, 세일즈 스킬 향상</li> <li>조직 내외의 이해관계자들에 대한 이해도를 높여 보다 폭넓은 네트워크 형성이 가능함</li> <li>조직구성원들과의 관계를 보다 원활하고 생산적으로 만드는 대인관계 스킬 및 역량 개발</li> <li>긍정적인 네트워크 형성을 효과적으로 사업에 활용하여 생산적으로 업무에 몰두할 수 있는 환경을 조성</li> <li>갈등 상황 및 스트레스가 심화된 상황에서의 커뮤니케이션 및 리더십, 세일즈 스킬 향상</li> </ul>
-------------	--

## 2. 과정 구성안(1) Leadership Version :고객사의 Needs에 따라 4~16시간으로 구성하여 진행

모듈	학습 내용	시간	학습활동
M1. Orientation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 오리엔테이션 : 과정의 목적, 프로세스, 기대효과</li> <li>• 업무상 능력과 대인관계 능력 밸런스의 중요성 인식</li> <li>• 소셜스타일의 기본 개념 및 4가지 전제</li> <li>• 비즈니스에서 소셜 스타일이 유용한 점</li> </ul>	2H	강의 개인 워크 그룹 워크 례 플레이 진단결과 피드백 비디오 시청
M2. 소셜 스타일에 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 겉으로 표현되는 언행 : 소셜 스타일의 이해(사고, 감정, 언행)</li> <li>• 사고개방도와 감정개방도</li> <li>• 4가지 유형의 소셜 스타일 : 소셜 스타일 Matrix                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 주도형(Driver) 유형의 특징</li> <li>- 표현형(Expressive) 유형의 특징</li> <li>- 분석형(Analytical) 유형의 특징</li> <li>- 우호형(Amiable) 유형의 특징</li> </ul> </li> <li><b>[그룹워크] 유명인사의 소셜 스타일 식별 연습</b></li> <li>• 본인의 소셜 스타일 확인 : 개인별 소셜 스타일 사전진단결과지 배부 및 피드백</li> </ul>	6H	
M3. 소셜 스타일을 식별하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세분화 된 16가지 소셜 스타일</li> <li><b>[비디오 시청] 소셜 스타일 식별 연습</b></li> <li>• 각 스타일의 니즈 및 강점 이해</li> <li>• 소셜 스타일 식별 연습 : 소셜 스타일 식별 가이드 라인</li> <li>• 소셜 스타일별 표현 사례, 피드백, 경험 및 이해 교환</li> <li><b>[그룹워크] 소셜 스타일별 팀 편성 후 그룹 워크 및 례 플레이 진행</b></li> </ul>	4H	
M4. 구성원/리더로서 효과적으로 대응하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대응성의 이해: 높은 대응성과 낮은 대응성</li> <li>• 본인의 소셜 스타일 대응성 확인 : 개인별 진단결과 피드백</li> <li>• 대응성 발휘 성공 및 실패 사례</li> <li>• 대응성 발휘를 위한 3가지 필요 능력</li> <li>• 스타일 일시조절스킬 : 유형별 스타일 조절 포인트와 방법</li> <li><b>[그룹워크] 스타일 일시 조절 사례</b></li> <li><b>[례 플레이] 스타일 식별, 대응성, 일시조절스킬 활용 례 플레이</b></li> </ul>	4H	
		16H	

## 2. 과정 구성안(2) Sales Version : 고객사의 Needs에 따라 4~16시간으로 구성하여 진행



※ 고객사의 니즈와 시간에 따라 학습내용의 재구성이 가능합니다.

모듈	학습 내용	시간	학습활동
M1. 개론	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 오리엔테이션 : 과정의 목적, 기대효과</li> <li>• 업무상 능력과 대인관계 능력 밸런스의 중요성 인식</li> <li>• 소셜 스타일의 기본 개념 및 4가지 전제</li> <li>• 비즈니스에서 소셜 스타일이 유용한 점</li> </ul>	2H	강의 개인 워크 그룹 워크 례 플레이 진단결과 피드백 비디오 시청
M2. 소셜 스타일에 대한 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 겉으로 표현되는 언행 : 소셜 스타일의 이해(사고/감정/언행)</li> <li>• 사고개방도와 감정개방도</li> <li>• 4가지 유형의 소셜 스타일 : 소셜 스타일 Matrix 및 유형별 특징                      - 주도형(Driver), 표현형(Expressive), 분석형(Analytical), 우호형(Amiable)</li> <li>• 본인의 소셜 스타일 확인 : 개별 소셜 스타일 사전진단결과지 피드백</li> </ul>	3H	
M3. 소셜 스타일을 식별하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세분화 된 16가지 소셜 스타일</li> <li>• 각 스타일별 니즈 및 강점 이해</li> <li>• 소셜 스타일 식별 연습 : 소셜 스타일 식별 가이드라인</li> <li>• 고객의 소셜 스타일별 표현 사례, 피드백, 경험 및 이해 교환</li> <li>• 대응하기 힘든 반대스타일 고객의 이해 교환</li> </ul>	3H	
M4. 효과적으로 대응하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대응성의 이해 : 높은 대응성과 낮은 대응성</li> <li>• 스타일 일시조절스킬 : 유형별 스타일 조절 포인트와 방법</li> <li>• 스타일 일시조절전략 : 스타일별 Dos &amp; Don'ts                      - 고객 유형별 대응전략 토의</li> </ul>	3H	
M5. 세일즈 프로세스	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세일즈 프로세스                      - 신뢰 형성~문제 공유~해결책 제시~결단 권유~고객 만족감 증진</li> <li>• 세일즈 프로세스에 따른 고객 유형별 대응전략 수립</li> <li>• 소셜 스타일별 스트레스 상태 인식 및 대응방법</li> </ul>	3H	
M6. 실제 상황에서의 적용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소셜 스타일 식별, 대응성, 일시조절스킬 활용 례 플레이</li> <li>• 현업 적용 Action Planning : 간이 진단법, 대응성 맵 실습</li> </ul>	2H	
		16H	

# 3. 과정 주요내용

오리엔테이션을 진행한 후, 본 과정의 기본개념인 소셜 스타일에 대해 학습합니다.

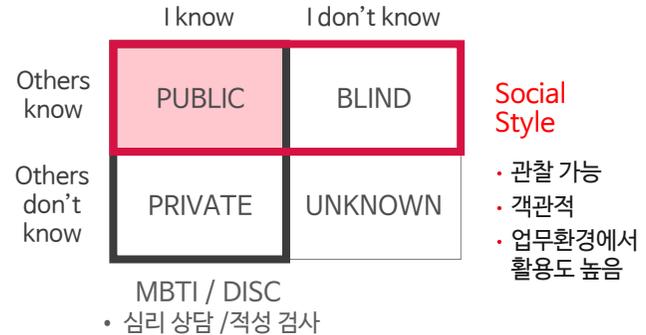
모 들	16H 中 2H 구성
M1. 개론	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 오리엔테이션 : 과정의 목적, 프로세스, 기대효과</li> <li>• 업무상 능력과 대인관계 능력 밸런스의 중요성 인식</li> <li>• 소셜 스타일의 기본 개념 및 4가지 전제</li> <li>• 비즈니스에서 소셜 스타일이 유용한 점</li> </ul>

## 소셜 스타일 대응 커뮤니케이션



- 소셜 스타일이란 대인관계 또는 업무상황에서 자신의 언행이 상대방에게 어떻게 보여지는지를 4가지의 스타일로 정의한 것입니다.
- 진단을 통해 자신의 소셜 스타일을 알아보고, 각 소셜 스타일별로 추구하는 업무 스타일과 언행을 확인합니다.
- 소셜 스타일의 학습을 통해 다른 소셜 스타일의 사람에게 어떻게 행동해야 하는지를 학습합니다. 스타일에 맞추어 행동하는 것을 대응성이라고 하며, **대응성 발휘를 통해 상대방 행동의 변화를 이끌어 내는 것이** 소셜 스타일 교육과정의 목적입니다.

## 소셜 스타일의 특징



- 소셜 스타일은 타인진단을 통한 개인의 유형을 구분한 것으로, 내가 아는 나와 남들이 보는 몰랐던 나를 알 수 있어 객관적이며 대인관계에서 활용도가 높습니다.
- 이에 반해 MBTI, DISC는 자가진단 이므로 자신 스스로에 대한 이해도는 높지만 실제 대인관계에서의 활용도는 높지 않습니다.

# 3. 과정 주요내용



소셜 스타일의 두 가지 분류 기준인 사고개방도와 감정개방도를 통해 4가지 유형의 소셜 스타일을 구분하고, 사전 진단을 통하여 자신의 소셜 스타일을 확인합니다. 본인의 소셜 스타일을 확인하고 업무 시의 특징을 이해하게 되며, 타인의 소셜 스타일도 식별이 가능해집니다.

모 들	16H 中 6H 구성
<b>M2. 소셜 스타일에 대한 이해</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 겉으로 표현되는 언행 : 소셜 스타일의 이해 (사고/감정/언행)</li> <li>• 사고개방도와 감정개방도</li> <li>• 4가지 유형의 소셜 스타일 : Driver / Expressive / Amiable / Analytical 유형별 특징 학습</li> <li>• 본인의 소셜 스타일 확인 : 사전진단결과 확인</li> <li>• <b>[그룹워크] 유명인사의 소셜 스타일 판별 연습</b></li> </ul>

### 소셜 스타일의 분류

- **소셜 스타일 분류 기준**
  - 감정개방도 : Tell / Ask
  - 사고개방도 : Task / People

		Task			
		분석형	주도형		
Ask					Tell
		우호형	표현형		
				People	

- **소셜 스타일 진단 방법**
  - 교육 시간에 강의 진행시 소셜 스타일 사전진단결과지 배부 및 피드백
- **교육진행 전에 Mobile 을 이용한 온라인 사전진단 진행**
  - 교육 7~14일 전, 진단자(4~6명)의 Mobile로 발송한 진단지응답을 통해 온라인 사전 진단 실시 (모바일 진단)

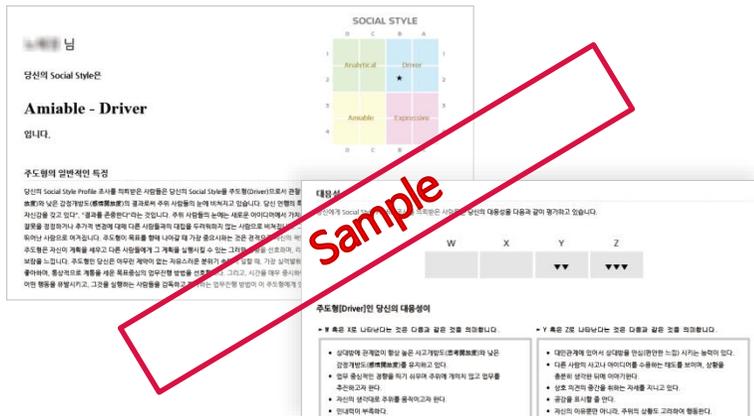
### 소셜 스타일의 4가지 유형

<b>주도형 Driver</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 개인적 감정이나 느낌을 주위 사람들과 공유하지 않음</li> <li>• 사무적이며, 다른 사람보다 앞서 행동하고 결과를 중시하는 경향이 있음</li> </ul>
<b>표현형 Expressive</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 적극적이고 활기차며 사고성이 풍부함</li> <li>• 업무에서는 직감에 의지하는 경향이 있으며, 생각이나 포부를 주위 사람들과 공유하고자 함</li> </ul>
<b>우호형 Amiable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 친해지기 쉽고 협력적임</li> <li>• 업무의 원활한 수행을 위해 다른 사람의 의견을 최대한 반영함</li> </ul>
<b>분석형 Analytical</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대인관계에 있어 다소 소극적이나 침착하고 논리적인 경향이 있음</li> <li>• 업무 프로세스를 최대한 활용하고, 목표달성을 위해 선택가능한 모든 요소를 고려함</li> </ul>

교육진행 전에 Mobile을 이용한 온라인 사전 진단이 가능하며, 교육 참가자(피진단자)가 6개월 이상 함께 일한 지인 4~6명(진단자)에게 진단을 의뢰하여 진단자의 Mobile로 진단지를 발송, 응답을 받는 방법으로 진단을 실시할 수 있습니다.

## 온라인 사전 진단 소개

### 소셜 스타일 사전 진단



#### • Social Style Mobile 사전진단방법

- 통상 세미나 7~14일전까지 진단자 4~6명의 Mobile로 진단지를 발송, 응답을 받는 방법으로 진단을 실시
- 진단결과는 교육 진행 시 제공됨

### How to?

- 가족이나 친지, 친구, 카운슬러(종교인, 선생님 등)는 제외
  - 직장동료, 상사, 고객 중 선정
  - 알고 지낸 지 6개월 이상이 되는 사람을 선정
  - 연령, 교류기간, 친밀함 등을 폭넓게 하여 선정
  - 효과적인 진단결과를 위해서는 위와 같은 기준에 근거하여 지인을 선정 하는 것이 매우 중요
- 비즈니스 상황에서의 자신의 모습을 객관적인 타인의 눈을 통하여 확인 할 수 있음
- 진단결과를 교육 진행중에 배부함으로써 학습자의 몰입도 극대화

소셜 스타일 진단을 통해  
학습동기와  
흥미를 극대화하게 됩니다.



# 3. 과정 주요내용

각 소셜 스타일의 특징을 학습하고 동영상 및 표현 사례를 활용하여 소셜 스타일을 식별하는 연습을 합니다.  
 각 소셜 스타일별로 그룹을 구성하여 토의 및 발표 실습을 합니다.

모 들	16H 中 4H 구성
<b>M3. 소셜 스타일을 식별하는 방법</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 세분화된 16가지 소셜 스타일</li> <li>• <b>[비디오 시청] 소셜 스타일 식별 연습</b></li> <li>• 각 스타일의 니즈 및 강점 이해</li> <li>• 소셜 스타일 식별 연습 : 소셜 스타일 식별 가이드라인</li> <li>• 소셜 스타일별 표현 사례, 피드백, 경험 및 이해 교환</li> <li>• <b>[그룹워크] 소셜 스타일별 팀 편성 후 이해 교환 및 례 플레이 진행</b></li> </ul>

## 각 Social Style 유형의 특징과 선호

주도형	표현형	우호형	분석형
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Character</b> 현실파</li> <li>• <b>Preference</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 결과 지향적, 효율적</li> <li>- 경쟁적, 지배적, 주도권</li> <li>- 선택안과 확률, 결정권</li> <li>- 신속, 정확</li> </ul> </li> </ul> <div style="text-align: center;"> <p>Task</p> <p>Ask ————— Tell</p> <p>People</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Character</b> 사교파</li> <li>• <b>Preference</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 최초, 주목</li> <li>- 독창적, 개방적, 열정적</li> <li>- 평판(유명인), 아이디어</li> <li>- 즐겁고 자극적</li> </ul> </li> </ul> <div style="text-align: center;"> <p>Task</p> <p>Ask ————— Tell</p> <p>People</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Character</b> 화합파</li> <li>• <b>Preference</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 감사의 말</li> <li>- 팀 워크, 화합</li> <li>- 협력적, 안정적</li> <li>- 전례, 보증(보장)</li> </ul> </li> </ul> <div style="text-align: center;"> <p>Task</p> <p>Ask ————— Tell</p> <p>People</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Character</b> 이론파</li> <li>• <b>Preference</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전문지식, 정확성</li> <li>- 데이터, 자료</li> <li>- 논리적, 이성적</li> <li>- 프로세스(과정)</li> </ul> </li> </ul> <div style="text-align: center;"> <p>Task</p> <p>Ask ————— Tell</p> <p>People</p> </div>

# 3. 과정 주요내용

대응성의 개념과 소셜 스타일 일시조절전략에 대하여 학습하고 유형에 따라 효과적으로 대응하기 위한 방안을 수립합니다. 본인과 타인의 소셜 스타일에 대한 이해를 교환하며 개인별 Action Planner를 작성하여 현업에 적용할 수 있습니다.

모 들	16H 中 4H 구성
M4. 구성원/리더로서 효과적으로 대응하는 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>대응성의 이해</li> <li>대응성 발휘 성공 및 실패 사례</li> <li>대응성 발휘를 위한 3가지 필요 능력</li> <li>스타일 일시조절스킬 : 유형별 스타일 조절 포인트와 방법</li> <li><b>[그룹워크] 스타일 일시조절 사례</b></li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>긴장감(Stress)관리 스킬 : 생산성과 긴장감의 연관성</li> <li>소셜 스타일별 스트레스 상태 인식 및 대응 방법</li> <li>스타일 일시조절전략 : 스타일별 Dos &amp; Don'ts</li> <li><b>[롤플레이] 대응성 발휘 연습</b></li> </ul>

### 대응성

- 대인관계에서 상대에게 편안함을 갖게 하려는 노력이 상대방에게 인지되는 정도
- 대응성에 따른 행동 특징**

낮은 대응성	W	X	Y	Z	높은 대응성
←—————→					

상대의 니즈를 무시한다	상대의 니즈에 맞춘다
자신의 이유에 근거해서 행동한다	상대의 감정과 상황을 보고 행동한다
지위의 힘만을 활용한다	인간성의 힘을 이용한다
예측 가능한 행동을 한다	융통성 있게 행동한다
상대를 불쾌하게 만들어도 그다지 신경 쓰지 않는다	상대를 즐겁게 해 줄 수 있는 방법을 찾는다

### 스타일 일시 조절

■ 표현하는 언행을 늘린다.

Analytical	Driver
Amiable	Expressive

■ 질문하는 언행을 늘린다.

■ 단언하는 언행을 늘린다.

■ 억제하는 언행을 늘린다.

# 3. 과정 주요내용

타인의 소셜 스타일 에 맞추어 행동하는 것을 대응성이라고 하며, 대응성 발휘를 통해 조직 내부 혹은 외부 구성원의 만족과 함께 행동의 변화를 이끌어낼 수 있게 됩니다. 그리고 이는 결국 조직구성원과 리더들의 장기적 관계유지를 가능하게 도와줍니다.

## Social Style의 핵심 : 대응성

### 대응성

- 대인관계에서 상대에게 편안함을 갖게 하려는 노력이 상대방에게 인지되는 정도

#### • 대응성에 따른 행동 특징



상대의 니즈를 무시한다	상대의 니즈에 맞춘다
자신의 이유에 근거해서 행동한다	상대의 감정과 상황을 보고 행동한다
지위의 힘만을 활용한다	인간성의 힘을 이용한다
예측 가능한 행동을 한다	융통성 있게 행동한다
상대를 불쾌하게 만들어도 그다지 신경 쓰지 않는다	상대를 즐겁게 해 줄 수 있는 방법을 찾는다

### 대응성 발휘를 위한 스킬



Style Modification

- 다른 소셜 스타일의 사람들을 수용하기 위하여 **자신의 언행을 조절하는 의도 및 능력**
- 소셜 스타일별 Dos and Don'ts
- Style Modification 전략 (Rapport 형성)



Stress Management

- Relationship Tension and Productivity
- 소셜 스타일별 스트레스 상태와 대응
- Stress Management Skills

## II. 과정 운영 전략

---

1. 교보재 구성 방안
2. 과정 운영방식

# 1. 교보재 구성 방안

학습의 효과를 높이고 학습자의 이해를 돕기 위하여 자기주도적 학습이 가능한 교재, 교보재 및 다채로운 강의 슬라이드로 구성되어 있습니다.

과정의 교육 효과를 높이기 위한  
학습자에게 최적화된 교재, 교보재, 강의 슬라이드를 준비하겠습니다.

## 교재

- ✓ 단순히 강의 슬라이드를 인쇄한 교재에서 벗어나 학습한 것을 실습하는 자기주도형 워크숍 스타일 교재제작



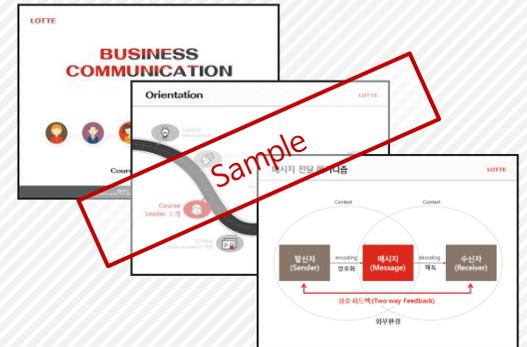
## 교보재

- ✓ 현장적용도를 높여주는 Planner, 학습내용 Remind를 돕는 Job Aid Card, 학습내용이 요약된 Learning Map 배포



## 강의 슬라이드

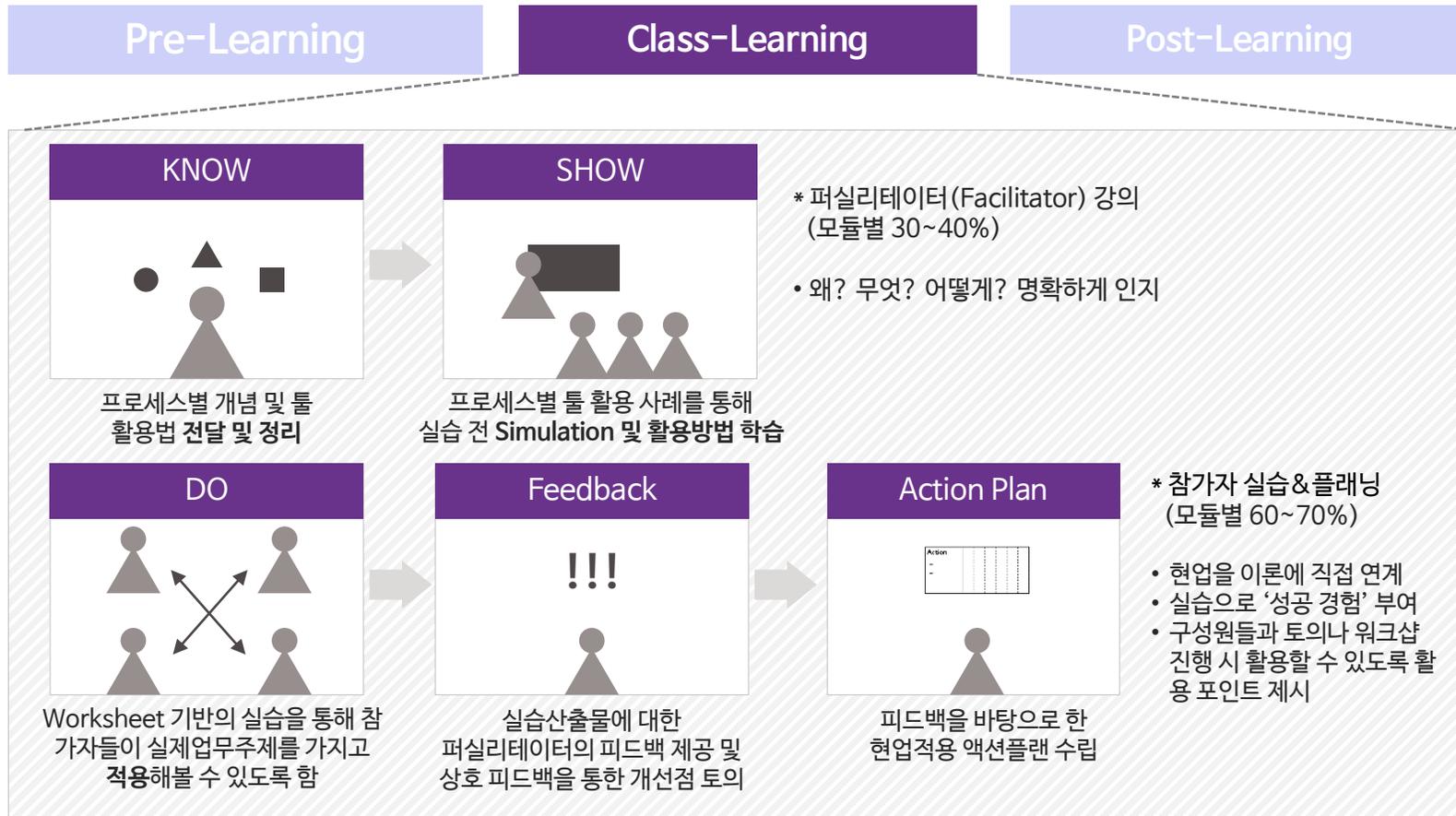
- ✓ 학습자들의 시각적 이해를 돕는 다채로운 강의슬라이드 구성 및 시청각 매체 활용



조직구성원들의 학습 이해를 돕는 다채롭고 전문적인 교재, 교보재, 강의 슬라이드 구성

## 2. 과정 운영 방식

소셜 스타일 과정을 학습자의 실제 실습 및 액션플랜 작성 등의 워크 중심으로 구성하여 학습내용의 체득을 도울 수 있도록 구성하였습니다.



# [참고] 소셜 스타일 교육과정 Reference

					
<p><b>볼보</b></p>	<p><b>DOW</b></p>	<p><b>CJ/CJ제일제당</b></p>	<p><b>현대오일뱅크</b></p>	<p><b>오라클</b></p>	<p><b>일렉트로닉아츠</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 10회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 8회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 3회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 10회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>
					
<p><b>리바이스트라우스코리아</b></p>	<p><b>삼성증권</b></p>	<p><b>마이크로소프트</b></p>	<p><b>코웨이</b></p>	<p><b>메트라이프생명보험</b></p>	<p><b>후지제록스</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 4회</li> <li>• 교육대상 : LP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 4회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 차장, 팀장, 과장, 매니저</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : LP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 5회</li> <li>• 교육대상 : 대리급</li> </ul>
					
<p><b>벤츠코리아</b></p>	<p><b>화이자제약</b></p>	<p><b>신한은행</b></p>	<p><b>현대자동차</b></p>	<p><b>IBM</b></p>	<p><b>웹케시</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 5회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 4회</li> <li>• 교육대상 : 신입사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 4회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 4회</li> <li>• 교육대상 : 신청자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 과정진행횟수 : 1회</li> <li>• 교육대상 : 전 사원</li> </ul>

# [참고] 소셜 스타일 교육과정 Reference

					
<p>동부생명보험</p>	<p>두산상사</p>	<p>신세계</p>	<p>PAT</p>	<p>에버랜드</p>	<p>NHN</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 5회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 38회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>
					
<p>르노삼성자동차</p>	<p>텔레카코리아</p>	<p>국민체육진흥공단</p>	<p>삼성생명보험</p>	<p>소니</p>	<p>현대카드 /현대캐피탈</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 7회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 7회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 5회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 7회</li> <li>교육대상 : 신입사원, 대리, 과장급 이상</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 4회</li> <li>교육대상 : 사원, 대리</li> </ul>
					
<p>대교/대교에듀피아</p>	<p>어울림정보기술</p>	<p>공간그룹</p>	<p>동양종합금융증권</p>	<p>GUCCI</p>	<p>한국타이어</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 6회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 과·차장급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 대리급리더</li> </ul>

# [참고] 소셜 스타일 교육과정 Reference

					
인터파크	디지캡	코오롱/코오롱제약	삼양사/삼양홀딩스	SB CK	숙명여자대학교
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 7회</li> <li>교육대상 : 신입팀장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 12회</li> <li>교육대상 : 신입사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 대리승진자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 교직원</li> </ul>

					
교보증권	풍림산업	마담포라	산업인력공단	TNV어드바이저	노바티스
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 9회</li> <li>교육대상 : 대리, 차·과장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>

					
유한킴벌리	엔씨소프트	넥솔론	OCI	사람인	현대백화점
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 31회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 신입사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 4회</li> <li>교육대상 : 신입사원, 주임급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 과·차장급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 과장승진자</li> </ul>

# [참고] 소셜 스타일 교육과정 Reference

					
<p>보테가베네타</p>	<p>동서식품</p>	<p>인터베트</p>	<p>푸드머스</p>	<p>SK커뮤니케이션즈</p>	<p>한국멘토</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>
					
<p>IBM</p>	<p>이화여자대학교</p>	<p>아스트라제네카</p>	<p>ING생명보험</p>	<p>임상시험(개발)연구회</p>	<p>넥슨</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 6회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 교직원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 4회</li> <li>교육대상 : 임직원, 팀장, 팀원</li> </ul>
					
<p>DreamCIS</p>	<p>STX/STX포스텍</p>	<p>KT</p>	<p>차티스</p>	<p>리치몬드코리아</p>	<p>TUV SUD</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 팀장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 5회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 매니저</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 리더급</li> </ul>

# [참고] 소셜 스타일 교육과정 Reference

바슈롬코리아	TNT	KGC한국인삼공사	소프트뱅크커머스	텔코웨어	다임러그룹
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 사원, 주임</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 차·부장, CEO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 차·팀·과장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 차·부장 및 전 사원</li> </ul>

먼디파마	AZ-EM	다케다제약	BMS제약	휴비스	조선호텔
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 전 사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 3회</li> <li>교육대상 : 리더급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 4회</li> <li>교육대상 : 영업사원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 차·부·본부장급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 사원, 주임급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 5회</li> <li>교육대상 : 과장급</li> </ul>

AIG손해보험	알파라발코리아	태평양물산
<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 2회</li> <li>교육대상 : 팀장급</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 차·과장</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>과정진행횟수 : 1회</li> <li>교육대상 : 신입사원</li> </ul>

### Ⅲ. 의사 결정

---

1. 추천 강사 Profile
2. 투자 내역

고객사의 업종, 업태 및 교육참가자의 직급, 직책, 직무와 Needs를 최대한 반영하여  
SocialStyle교육경험이 풍부한 Facilitator를 추천해 드리겠습니다.

## 2. 투자내역



(단위: 원)

제안 금액

소셜 스타일 과정	기준	내역	금액
Facilitation Fee	Hour	₩350,000/H X 16H	₩5,600,000
Tuition Fee (교재, 교보재 등)	Person	Textbook PDF File 제공	
Assessment Fee (소셜 스타일 진단)	Person	₩30,000/인 X 20명 기준	₩600,000
출장비(교통비 및 숙박비)		지방 출강 시 실비 청구	
<b>총액 (VAT 별도, Option 제외)</b>			<b>₩6,200,000</b>

- 참가자 20명 1 Class, 16시간 교육진행 기준 금액입니다.
- 10~30명의 참가자로 교육 진행이 가능하며 Facilitation Fee는 동일합니다.
- 강의장 사용료 및 식대는 별도입니다.
- 부가가치세는 별도입니다.
- 진행 가능한 최소교육시간은 4시간이며, 4~7시간 교육진행시의 Facilitation Fee는 시간당 ₩400,000 입니다.

