

문서번호 : MK 제 17 - 11호

2017. 11. 01

수 신 : 대표이사

참 조 : 전략기획, 신사업 기획, 재무, 인사교육담당자 및 관련담당자

제 목 : 경영 시뮬레이션 전략 CAMP

1. 귀사의 발전과 번영을 기원합니다.
2. 급변하는 시장환경에 대응하여 가상의 회사를 설정하여 고객의 니즈를 예측하고 제품 전술에 대한 통찰력을 배양하고, 경영시뮬레이션을 통해 회사의 경영전략을 체험해볼 수 있는 본 과정에 관심 있는 분들의 많은 참여 바랍니다.

■■■■■■■■■■ 과정 안내 ■■■■■■■■■■

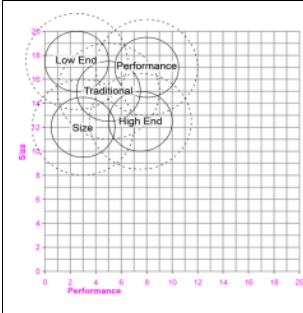
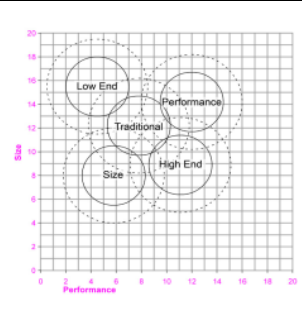
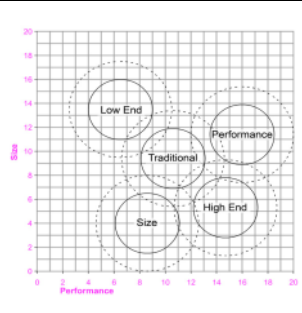
교육목적	이론과 실제를 연결해 전략에 대한 통찰력 배양•위험 없이 실제 전략 실행의 결과를 확인하며 사업 수행 과정을 이해
교육특징	<ul style="list-style-type: none"> •강사 코치하에 웹상의 가상 기업 운영하며 팀 별로 경쟁하는 방식 •기업의 마케팅, 생산, HR, R&D, 재무 분야의 전략 전술에 대한 의사결정 수립 훈련 (노트북 필수)
일정 및 장소	<ul style="list-style-type: none"> • 일 정 : 2017년 12월 08일(금), 9일(토), 14일(금), 15일(토) • 시 간 : 금(19:00~22:00), 토(10:00~16:00) 총 18h • 장 소 : 매경교육센터 (충무로역 7번출구 매경미디어센터 별관 11층)
교육대상	<ul style="list-style-type: none"> • 기업체 전략기획 담당자 • 예비 창업자 • 사업 기획 및 신규사업개발 관련 부서 임직원 • 전략 실행에 대한 지식과 통찰을 얻고자 하는 분
신청방법	<ul style="list-style-type: none"> • 신청방법 : 입학원서 이메일 제출 후 교육비용 입금 • 등 록 금 : 650,000 원 (교재비, 식사비 등 제반 경비 모두 포함 / VAT없음) * Early Bird 할인 : 55만원 (약 15% DC 적용) **11월 17일까지 신청자에 한함. * 단체 할인 : 52만원 (약 20% DC 적용) ** 2인 이상 신청시 • 입금계좌 : 우리은행 1005-902-894548 / 예금주: (주)매경비즈
문의&신청	[TEL.] 02-2000-5736 / [E-mail] wnsdud@mkinternet.com
주최/주관	매일경제 매경교육센터
홈페이지	http://edu.mk.co.kr

매일경제 · (주)매경비즈

대표이사 윤 형 식



1. 시뮬레이션의 내용과 진행 방법

구성 내용	세부 내용 및 진행 방식	비고
팀과 가상기업	<ul style="list-style-type: none"> 참가자들은 3~4명의 팀을 구성 웹상의 가상 센서(Sensor) 제조기업 운영 - 각 팀(기업)은 기본 매출액 1000억원에서 시작 	
가상기업의 개요	<ul style="list-style-type: none"> 각 기업은 5가지 종류의 센서 제품을 생산 판매함 <ul style="list-style-type: none"> Low end, Traditional, Size, Performance, high end 제품 각 제품별 사업을 매각하거나 추가도입 가능 5가지 종류의 센서는 각 시장에서 요구되는 Spec에 맞춰 생산해야 함 	
진행 Round와 시장	<ul style="list-style-type: none"> 전체 Round는 총 8 Round로 구성 <ul style="list-style-type: none"> 1 Round는 현실의 1년과 같음 매 라운드 말 재무제표와 산업보고서가 출력됨 각 제품 시장별 움직임은 Round가 진행되면서 고객 니즈에 따라 아래 그림과 같이 달라짐 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end;"> <div style="text-align: center;">  <p>최초 제품별 시장 (고객 니즈 기준)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>4년 후 제품별 시장</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>8년 후 제품별 시장</p> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> 기업은 변화하는 시장과 고객 니즈를 예측하고 이에 맞게 제품과 전술을 변화(크기, 성능, 내구성, 가격 등) 시켜야 함 	<p>각 제품별 시장은 성장률이 모두 다름 (기본적으로 시장의 성장 시나리오를 가정, 침체 시나리오 선택 가능)</p>
의사결정 내용과 진행방식	<ul style="list-style-type: none"> 전체적으로 5~6가지 기업 활동에 대한 의사결정 필요 <ul style="list-style-type: none"> R&D (연구개발) : 성능, 크기, 내구성, 수명 마케팅 활동 : 시장 수요, 가격, 광고, 촉진, 고객인지도 생산 활동 : 생산조건 및 능력, 생산 추가 비용 HR (인사관리) : 임금수준, 연장근무수당, 훈련, 임금협상 재무 : 단기부채, 장기자금 조달, 배당, 기업 신용도 관리 참가자들은 각 활동을 어느 정도 할 것인지(예, 임금은 다음 해에 얼마를 올려줄지, 제품 성능은 어느 정도로 올릴지, 배당은 할 것인지 등) 결정을 하고, 이를 각 기능 sector 에 입력 입력이 마무리 되어 최종 저장이 되면 이를 전체적으로 계산하여 각 기업 별 경쟁 상황이 시뮬레이션 됨 	TQM(품질관리)기능은 별도로 진행가능
결과	<ul style="list-style-type: none"> 매 Round 시뮬레이션 결과는 기말보고서를 통해 확인 가능 <ul style="list-style-type: none"> 재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표 제공 산업 보고서 제공 (기업별 시장 점유율 및 생산 현황 등) 제공된 결과 보고서를 통해 각 경쟁 기업별 주가, 매출, 수익 마진율 등을 확인하고 차기 Round에 대한 전략을 수립 종합적인 균형성과표에서 경쟁 기업별 순위 확인 	

2. 교육 커리큘럼

1주차 : 2017년 12월 08일(금) ~ 9일(토)

요일	시간	교육 주제	교육 세부 내용
금 12/8	1h	Team Building	•Capstone 프로그램 개요 설명 •소개 및 3~4명 1팀/ 최대 6팀 구성
	2h	프로그램 환경 파악 운영 방식 설명	•프로그램 로그인 및 가상 기업 몇 선택 •매뉴얼 배포 및 Capstone 시뮬레이션 설명
	3h	- Practical Round 실행	•연습 과정 1~2회를 통해 경영전략 시뮬레이션 프로그램 환경과 기능을 파악
토 12/9	1h	시뮬레이션 1-2R - 재무관리 활동 학습	•재무관리 의사결정을 중심으로 Round 실행 •팀 내 토의 과정 (35분) 및 결과 분석 (15분)
	2h	시뮬레이션 3-4R R&D/마케팅 학습	•R&D/마케팅 의사결정을 중심으로 Round 실행 •팀 내 토의 과정 (35분) 및 결과 분석 (15분)
	3h	전략 점검 및 정리	•실적 상황 발표, 향후 계획 논의 및 수립 •전략의 점검 및 수정
	4h	시뮬레이션 5-6R 생산관리 활동	•생산관리 의사결정을 중심으로 Round 실행 •팀 내 토의 (25-30분) 및 결과 분석(15분)
	5h	시뮬레이션 7-8R 인사관리 활동 학습	•HR 의사결정을 중심으로 Round 실행 •팀 내 토의 (25-30분) 및 결과 분석(15분)

2주차: 2017년 12월 14일(금) ~ 15일(토)

요일	시간	교육 주제	교육 세부 내용
금 12/14	1h	2세트 전략 논의	•1세트 종합 브리핑 •기존 전략 검토 및 전략 수정 과정
	2~3h	실전 시뮬레이션 실행 및 팀별 경쟁	•2세트 시뮬레이션 1~3 Round 실행
토 12/15	1~3h	실전 시뮬레이션 실행 및 팀별 경쟁	•시뮬레이션 4~8 Round 실행 •자사 실적과 경쟁사 상황 점검
	4h	Capstone시뮬레이션 종합 브리핑	•기업 운영 결과 최종 Feedback / Debrief •시뮬레이션 결과 확인하고, 각 기업 경영 실적 및 상황 발표
	5h	경영전략 종합 정리	•경영전략 이론과 실제에 대한 강의 •최신 경영전략 이론과 트렌트 설명으로 전략에 대한 이해력 증진

보다 나은 강의제공을 위해 변경될 수 있으며, 강사의 일정에 따라서도 다소 상이할 수 있습니다.