

[전주대학교] 핵심직무자격증 취득 과정

◆ 엑셀데이터분석 2(3)급 과정 ◆

핵심 직무역량 강화 프로그램

■ 핵심직무자격증 일정안내

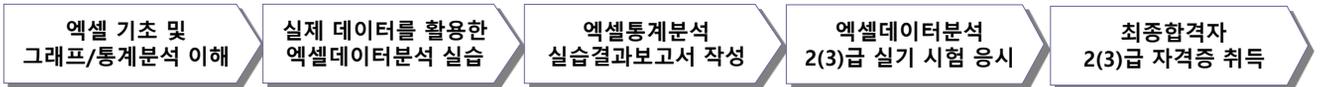
과정	일정	교육장소	교육문의
엑셀데이터분석 2(3)급 과정	3/10(목) ~ 11(금) AM 10:00 ~ PM 6:00	한국커리어개발원 전주지사	063)255-1420

■ 과정개요

본 과정은 기업 내 모든 부서에서 가장 많이 활용되는 엑셀을 이용하여 엑셀기초에서부터 다양한 데이터 분류와 분석 및 관리능력을 키우기 위한 과정으로써 엑셀을 이용한 그래프 분석에서 각종 유형의 데이터 분류와 표현 및 기초적인 통계분석(엑셀 추가기능) 능력을 확보함으로써 실질적인 업무수행 능력을 배가시키기 위한 과정입니다.

■ 교육특징 및 자격증 취득절차

- 엑셀 기초메뉴 이해와 각종 데이터 분류 및 각종 그래프 활용 실습
- 엑셀 메뉴 중 추가기능 "통계분석"메뉴를 활용한 기초적인 데이터 분석 실습
- 실제 기업 내 널리 활용되는 통계기법에 대한 이해와 실제 데이터를 활용한 분석 및 보고서 작성 실습



■ 세부 교육 프로그램

1일차 교육	2일차 교육
>엑셀의 기초 활용 및 통계학 개론 -.엑셀의 구성 및 기초 활용법 -.데이터의 개념과 종류 및 척도, 표본추출 방법론 등	>추정과 검정 -.비율검정, 엑셀을 이용한 확률분포 실습 -.상관회귀분석, 엑셀을 이용한 상관회귀분석 실습
>기초 통계 -.대표치, 산포, 도수분포표의 개념 이해 -.확률기초, 엑셀을 이용한 확률 분포 실습	>별다방 고객만족 실태조사 -.설문 데이터 분석 및 해석 -.보고서 발표 및 리뷰, 자격시험 응시 대비 준비
>추정과 검정 -.가설검정 기초, Z검정, T검정, 분산분석, 등분산 검정 -.엑셀을 이용한 가설검정 실습	>엑셀데이터분석 2(3)급 자격인증 시험 -.엑셀데이터분석 2(3)급 시험 응시 -.과정 정리 및 수료, 자격증 교부 안내 등

[국내 주요 기업 자격증 등록현황]

[그룹] 교원/금호/농심/대웅/동양/동원/두산/삼성/세아/신원/엘지/일진/포스코/한화/현대/ CJ/ GS/ KT/ LS/ SK/ STX 외 다수

[기업] 대우엔지니어링/르노삼성/보령제약/범한판토스/샘표식품/유한김벌리/코오롱/풀무원/하이닉스/한국오츠카제약/한국IBM/한샘/한전KPS/KOTRA/KT&G/NHN/OCI/교보생명/농협/대한주택보증/비씨카드/수협은행/신한/우리/IBK투자증권 외 다수

[본사] 서울시 마포구 서교동 363-15 난초빌딩 4층 | www.ekcdi.com | T.02-761-1470 | F.02-761-1460
[대전지사] 대전시 동구 용전동 68-9 대청빌딩 8층 | [대구지사] 대구시 중구 포정동 63-3 중앙빌딩 3~5층
[부산지사] 부산시 연제구 거제동 동원타워 9층 | [전주지사] 전북 전주시 덕진구 금암동 COAP빌딩 202~203호

[전주대학교] 핵심직무자격증 취득 과정

◆ 영업관리 2(3)급 과정 ◆

핵심 직무역량 강화 프로그램

▪ 핵심직무자격증 일정안내

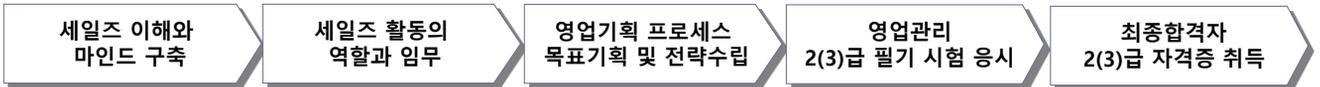
과정	일정	교육장소	교육문의
영업관리 2(3)급 과정	3/19(토) ~ 20(일) AM 10:00 ~ PM 6:00	한국커리어개발원 전주지사	063)255-1420

▪ 과정개요

본 과정은 기업의 꽃이라고 하는 세일즈 역량강화를 위하여 세일즈 마인드에서 고객관리스킬 등에 이르기까지 세일즈 전문가로서 갖추어야 할 전반적이 역량을 강화하기 위한 과정으로 실질적인 영업성과를 도출하기 위한 이론 및 사례와 실질적인 시나리오에 의한 실습중심의 과정을 통하여 기업 내 최고의 세일즈 전문가를 양성하기 위한 과정입니다.

▪ 교육특징 및 자격증 취득절차

- 프로 세일즈맨으로서의 기본적인 이론과 실무에 대한 체계적 교육 및 토론 실습 위주의 교육으로 진행
- 프로 세일즈맨으로서의 마인드 및 전략적 영업기획 프로세스 및 관리 방안, 세일즈 스킬 등 전반적인 커리큘럼 구성
- 실질적인 세일즈 스킬향상을 위하여 실제 상황에 맞는 토론/실습 중심의 프로그램으로 영업실무에 적용가능



▪ 세부 교육 프로그램

1일차 교육	2일차 교육
> 시장환경분석 -. 영업의 의미와 이해 -. 영업의 경쟁을 일으키는 요소	> 세일즈 전략 -. 영업장자체 타겟 설정 및 매출전략 수립 -. 예상 판매 목표금액 설정
> 세일즈 마인드 -. 영업 성공사례 분석 -. 영업활동의 역할과 임무	> 세일즈 관리 -. 영업전략에 따른 고객관리 방안 -. 영업전략에 따른 인력관리 방안
> 세일즈 전략 -. 전략적 세일즈 기획 분석 -. 목표계획 및 전략수립	> 영업관리 2(3)급 자격인증 시험 -. 영업관리 2(3)급 시험 응시 -. 과정 정리 및 수료, 자격증 교부 안내 등

[국내 주요 기업 자격증 등록현황]

[그룹] 교원/금호/농심/대웅/동양/동원/두산/삼성/세아/신원/엘지/일진/포스코/한화/현대/ CJ/ GS/ KT/ LS/ SK/ STX 외 다수

[기업] 대우엔지니어링/르노삼성/보령제약/범한판토스/샘표식품/유한킴벌리/코오롱/풀무원/하이닉스/한국오츠카제약/한국IBM/한샘/한전KPS/KOTRA/KT&G/NHN/OCI/교보생명/농협/대한주택보증/비씨카드/수협은행/신한/우리/IBK투자증권 외 다수

[본사] 서울시 마포구 서교동 363-15 난초빌딩 4층 | www.ekcdi.com | T.02-761-1470 | F.02-761-1460
[대전지사] 대전시 동구 용전동 68-9 대청빌딩 8층 | [대구지사] 대구시 중구 포정동 63-3 중앙빌딩 3~5층
[부산지사] 부산시 연제구 거제동 동원타워 9층 | [전주지사] 전북 전주시 덕진구 금암동 COAP빌딩 202~203호