

대한민국 유통기업 전.현직 임원 강연

대한민국 유통사 현직 임원이 연사로 참여하는
비즈니스 혁명 최고경영자과정

제12기 Digital 유통혁명CEO과정

제12기 Digital유통혁명CEO과정

유통 채널 활성화와
비즈니스 마케팅 변화를 위한
혁신 리더의 배움의 장



매출을 높이는 유통전략의 로드맵

새로운 유통채널의 진입과 융합으로
소비자가 점차 '스마트 컨슈머'로 진화하는 요즘
소비자 중심의 마케팅전략은 선택이 아닌 필수입니다.

새로운 방식으로 소비자와의 접점을 늘리는 전략,
단편적인 접근보다는 유통채널의 체계적인 지식,
대한민국 유통업체 임원들의 경험에서 우러나오는 인사이트,
이 모든것을 사례에서 확인해 볼 수 있는 기업탐방까지,

새로운 고객가치의 방향성을 기반으로 해결책을 제시하는
제11기 채널마케팅최고경영자과정에 여러분을 초대합니다.

12기 과정 구성

- 01 2명의 교수진과 20명의 전.현직 유통기업 임원이 직접 강연
- 02 유통 채널 사이클에 맞는 자사 맞춤 전략 연구
- 03 채널 마케팅, 디지털 마케팅 리딩기업 탐방을 통한 비즈니스 인사이트
- 04 1-11기 통합수업을 통한 전 원우 네트워킹

연사진

대한민국 유통기업 전.현직 임원이 직접 강연합니다.

- | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
|  | <p>더블유쇼핑 마케팅 임원</p> |  | <p>이베이코리아 마케팅 임원</p> |  | <p>티켓몬스터 마케팅 임원</p> |
|  | <p>SYS리테일 마케팅 임원</p> |  | <p>홈앤쇼핑 마케팅 임원</p> |  | <p>CJ 프레시웨이 마케팅 임원</p> |
|  | <p>이마트 마케팅 임원</p> |  | <p>BGF리테일 마케팅 임원</p> |  | <p>CJ 오쇼핑 마케팅 임원</p> |
|  | <p>코리아세븐 마케팅 임원</p> |  | <p>GS SHOP 마케팅 임원</p> |  | <p>한국암웨이 마케팅 임원</p> |
|  | <p>닐슨코리아 마케팅 임원</p> |  | <p>홈플러스 마케팅 임원</p> |  | <p>현대백화점 마케팅 임원</p> |
|  | <p>NS홈쇼핑 마케팅 임원</p> |  | <p>신세계사이먼 마케팅 임원</p> |  | <p>GS리테일 마케팅 임원</p> |

교육 프로그램

| 회차 | 분류 | 강연내용 | 장소 |
|----|---------------|--------------------------------------------------|-------------|
| 01 | 유통 트렌드 | 글로벌 유통 AI, 디지털 혁명 글로벌 유통환경 변화와 2020 대응시사점 | 임피리얼 팰리스 |
| 02 | 미래 유통 전략 | 생산가능인구 변화에 따른 시사점 오프라인 매장의 집객 무기 마케팅 진화 전략 | 임피리얼 팰리스 |
| 03 | 조찬회 | 제 80회 마케팅최고경영자조찬회 | 노보텔 강남 |
| 04 | 기업방문 | 유통 채널 리딩 기업 방문 홈쇼핑사 (예정) | 방문기업 소재지 |
| 05 | 맥락적 관점에서의 소비자 | 변하는 소비자와 마케팅 마케팅활동의 성공/실패 이유 경험 소비의 확대 | 임피리얼 팰리스 |
| 06 | 미디어 커머스 전략 | 쇼핑의 유형과 큐레이션 미디어콘텐츠의 3요소 브랜드 마케팅 | 임피리얼 팰리스 |
| 07 | 조찬회 | 제81회 마케팅최고경영자조찬회 | 노보텔 강남 |
| 08 | 기업방문 | 인스타그램 패털 마케팅 SNS를 통한 유통마케팅 | 방문기업 소재지 |
| 09 | 오프라인 채널 전략 | 대형마트의 정체와 시사점 유통 빅데이터 활용 데이터 분류와 정비 | 임피리얼 팰리스 |

하루 두번의 세션으로 진행됩니다.
 현직 유통사의 임원진과 마케팅 전문 교수진이 다양한 시선에서 채널마케팅에 강력한 인사이트를 제공합니다.

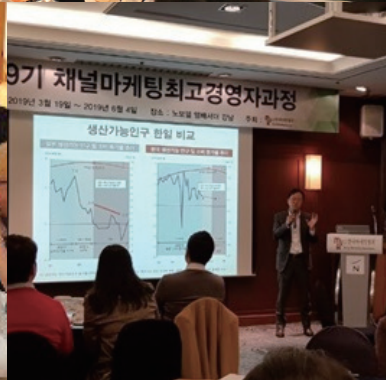
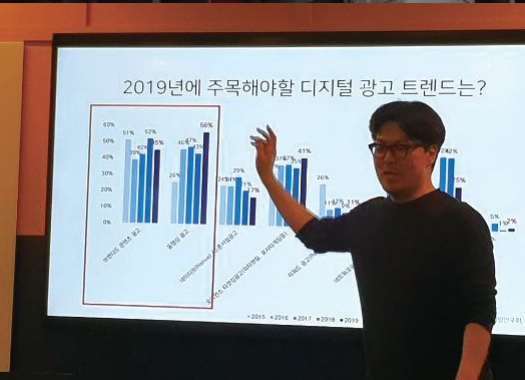
| 회차 | 분류 | 강연내용 | 장소 |
|----|---------------|---------------------------------------------------------|-------------|
| 10 | 친선골프대회 | 채널마케팅 친선골프 | 아시아나 CC |
| 11 | 고객경험 마케팅 혁신 | 디지털 고객 경로 가치창출 모델링 고객 '연결' 강화 콘텐츠 마케팅 비즈니스 모델 변화 | 임피리얼 팰리스 |
| 12 | 이기는 브랜드 전략 | 이기는 브랜드란? 브랜드 소비자를 움직이는 힘 | 노보텔 강남 |
| 13 | 워크숍 | 1박 2일 / 워크숍 | 원우회 주관 |
| 14 | 유통 채널 맞춤 상품기획 | 시대변화에 따른 상품 컨셉 차별화 전략 유통 주체 별 마진 구조 채널을 고려한 상품 개발 | 임피리얼 팰리스 |
| 15 | 기업방문 | 디지털 마케팅 리딩 기업 방문 | 방문기업 소재지 |
| 16 | 디지털 마케팅 | 디지털 마케팅 시사점과 전략 디지털 트랜스포메이션 SNS플랫폼 별 R&R | 임피리얼 팰리스 |
| 17 | 홈쇼핑 유통 전략 | 2020 TV홈쇼핑 대응 시사점 TV 콘텐츠의 변화 스트리밍 쇼퍼와 인플루언서 마케팅 | 방문기업 소재지 |
| 18 | 편의점의 진화 | 편의점의 어제와 오늘 디지털 기기변화에 따른 유통 변화 편의점 유통의 시사점 | 임피리얼 팰리스 |

Digital유통혁명CEO과정 후기

- 정금에프앤씨 정○○ 회장** 많은 최고위 과정을 다녀보았지만 단연 최고의 과정이라고 확신합니다. 사업적 고민을 이 과정에서 해결했습니다. 교육비로 비할 수 없는 소중한 가치를 얻을 수 있어 적극 추천합니다.
- 오뚜기 홍○○ 실장** 강의를 듣는 시간이 일주일에 중요한 1순위 스케줄이었습니다. 한 강의 한 강의 다 놓치고 싶지 않았고 사업에 적용해 보기 위해 많이 고민을 하게 해주었습니다.
- 동아오츠카 이○○ 상무** 바쁜 시간을 쪼개어 용기를 내서 과정에 함께 하면서 많은 정보, 새로운 세상을 경험했습니다. 생생하게 살아있는 현직 임원의 강연이 큰 도움이 되었습니다.
- 태방파텍 정○○ 대표** 이 과정의 장점은 다양한 산업에 종사하는 사람들과 다양한 연령층이 온다는 것입니다. 다른 산업군에서 인사이트를 얻을 뿐만 아니라 젊은 친구들의 패기와 많은 경험을 한 이들의 연륜이 어우러져 서로에게 유익한 시간이 되었습니다.
- 선일금고제작 김○○ 부사장** 마케팅을 잘 모르는 공대 출신인 제가 마케팅에 대해서 알고 직원들에게 이야기 해야겠다는 생각에 과정에 참여를 하였고, 일뿐만 아니라 인생에 좋은 자극을 주는 계기가 되었습니다.
- 샘표 서○○ 이사** 다양한 분들을 만날 수 있어서 굉장히 좋았고, 현장에 계신 분들의 경험에서 나오는 노하우가 물어있는 강의를 들으면서, 바쁘게 일하고 있는 제 자신을 한번 정리해 볼 수 있는 시간이었습니다.
- 유한킴벌리 김○○ 부장** 강연을 들으면서 유통 채널이 너무 중요하고 이 분야에 대해서 만큼은 더 잘 알고 전략을 짜야겠다는 생각을 하였습니다. 앞으로도 계속 공부하고 노력하겠습니다.
- SK스토아 윤○○ 대표** 이번 과정을 통해 많이 배우고 느꼈습니다. 학생 때로 돌아간 것처럼 공부할 수 있어서 너무 인상깊었습니다. 다음에 또 이런 과정이 있다면 듣고 싶습니다.
- 오텍캐리어 강○○ 이사** 고민했던 부분을 해결해준 시간! 최고의 강의였습니다. 카타르시스를 느꼈습니다. 회사에서도 교육을 많이 받지만 이번 과정이 큰 도움이 되었고, 어떻게 해야하는지 답을 찾아갈 수 있었습니다.

역대 수료 기업

| | | | | | | |
|-------------|---------------|--------------|----------|----------|-----------------|-------------|
| AA.Lab | 그린나래 | 롯데리아 | 선일금고제작 | 에스푸드 | 이노커뮤니케이션 | 콘텐츠오션 |
| BYANDBY FTC | 그림인터내셔널 | 롯데푸드 | 설현 | 에이치와이스타일 | 이미지넥스트 | 클래버리스 |
| CHD메디스 | 금성에이스산업 | 르하임 | 성호 | 엘도주식회사 | 이선 | 태담 |
| CJ제일제당 | 남도애꽃 | 마이스터인터내셔널(주) | 세미기업 | 영스에프앤씨 | 이씨플라자(주) | 태방파텍 |
| GL라운 | 남양유통 | 맛나순대 | 소산피식 | 예울에프씨 | 인간기획 | 태성패션 |
| HPN f&b | 네패스 | 명 철학원 | 송화산시도삭면 | 오늘 | 인바디 | 토기장이 |
| ING생명 | 농심 메가마트 | 미네랄바이오 | 숙명여자대학교 | 오델 | 인사이드잡 | 타슈랜드(주) |
| J Bean | 농협회사 소원팜 | 미용건설(주) | 스피드070 | 오뚜기 | 인터파크비즈니스 | 타켄 |
| KB증권 | 농협회사법인(주)두리두리 | 밀레니엄 | 시에스네트웍스 | 오텍캐리어 | 장원교육 | 파워플레이스 |
| KYK | 다익인터내셔널 | 뱅크프코리아 | 시타약기 | 올빛글로벌 | 정금 에프앤씨 | 파트라 |
| MG 손해보험 | 다인에프씨 | 벨룸마케팅컴퍼니 | 신원인맥 | 우진테크 | 조인 | 프랜차이즈산업신문 |
| MK유니비셀 | 대륙기술 | 블스원 | 씨드마케팅 | 우창 | 주영엔에스 | 프랜차이즈신문협회 |
| OJC | 대신푸드 | 브래드캘코리아 | 씨에이팜 | 원일아이엠 | 주비스다이어트 | 피자아루 |
| SK스토아 | 대우종합주방 | 빅파이씨엔티 | 씨엔텍 | 웨어원타지 | 지바이알 | 하림상사 |
| SK텔레콤 | 더선스톤 | 빙그레 | 아가에듀 | 웰스엔터테인먼트 | 지오엠씨 | 한국가죽기업연구소 |
| SK플래닛 | 동우 | 사람과사람들 | 아시아나항공 | 워드퀵러 | 채널마케팅최고경영자과정 후기 | 한국미디어마케팅진흥원 |
| UK특판 | 동아오츠카 | 삼양사 | 아이지닷컴(주) | 유케이특판(주) | 천혜인 | 한국인웨이 |
| 공발리터 | 드림스토리FnB | 삼총사 | 아인에프앤씨 | 유한킴벌리 | 캐치온코리아 | 한솔도시락 |
| 국제잡업북아트협회 | 디자인 태건 | 샘플렉션 | 아카데미스 | 이건그린텍 | 코리아런드리 | 해피브릿지 |
| 굿프렌즈 | 라이나생명 | 샘표 | 에니원에프앤씨 | 이건산업 | 코스웨이 | 호수인베스트 |
| 그린기술 | 럭셔리인사이트 | 서울산업진흥원 | 에듀넷 | 이건창호 | 코웨이 | 휴롬 |



Digital유통혁명CEO과정 등록안내

- | 참가대상**
 - 제조/유통업자 경영자
 - 판로 개척에 어려움을 겪는 기업인
 - 마케팅/영업 담당자
 - 유통 채널 트렌드를 알고 싶은 분
 - 비즈니스 네트워크를 넓히고자 하는 분

- | 교육기간** 2020년 9월 22일(화) ~ 2021년 1월 5일(화) / 매주 화

- | 교육장소** 롯데호텔월드 (잠실)

- | 등록금** 390만원(VAT별도)

- | 신청방법** 입학지원서 작성 후 메일 또는 팩스 회신
E-mail : kma19450815@gmail.com
FAX : 02-6080-7239

- | 입금계좌** KEB하나은행 630-010528-239 (예금주 : (사)한국마케팅협회)

- | 문의상담** 02-2057-5678

Digital유통혁명CEO과정 입학지원서

● 지원자 ●

| | | | | |
|----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------|
| 사진 | 성 명 | | 생년월일 | |
| | 휴대폰 | | E-mail | |
| | 이메일 | | | |
| | 지원동기 | 신문광고 <input type="checkbox"/> 안내 브로셔 <input type="checkbox"/> 웹메일 <input type="checkbox"/> 홈페이지 <input type="checkbox"/> 추천 <input type="checkbox"/> 기타() | | 골프 핸디 |
| | 관심분야 | 유통 채널 <input type="checkbox"/> 신사업개발 <input type="checkbox"/> 신상품개발 <input type="checkbox"/> 디지털마케팅 <input type="checkbox"/> 글로벌마케팅 <input type="checkbox"/> 유통혁신 <input type="checkbox"/> 네트워킹 <input type="checkbox"/> 기타() | | |

● 경력 및 학력 사항 ●

| 내 용 | 기 간 | 비 고 |
|-----|-----|-----|
| | | |
| | | |

● 근무지 ●

| | | | |
|-------|---------------------------------------------------------------|------------------|---|
| 회사명 | | 대표자 | |
| 직 위 | | 주요업종 | |
| 회사 주소 | | | |
| 전 화 | | 연간 총 매출 / 직원수 | / |
| 비상연락처 | 성명 : 휴대폰 : E-mail : | | |

● 자기소개/회사소개/지원목적 ●

● 추천인 ●

| 관 계 | 성 명 | 직장명 | 직 위 | 휴대폰 |
|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | | |

* 본 입학지원서의 개인정보와 기입정보의 수집 및 이용에 동의하며, 위와 같이 채널마케팅 최고경영자과정에 지원합니다.

- 한국마케팅협회(<http://www.prideofkorea.com>) 교육컨설팅본부

- 전화 : 02-2057-5678 / 이메일 : kma19450815@gmail.com / 팩스 : 02-6280-7239

대한민국 유통사 현직 임원이 연사로 참여하는
비즈니스 혁명 최고경영자과정

제12기 Digital 유통혁명CEO과정