2018 제 7기
채널마케팅 최고경영자과정

Channel Marketing Advanced Management Program

생존을 위한 기업혁명의 시작, 채널을 경영하라

사단법인 한국마케팅협회
Korea Marketing Association

과정특징

+ 온라인·오프라인 유통업체 임원 및 책임자가 직접 강연
+ 국내 현실에 최적화된 최고 수준의 컨텐츠
+ 다양한 분야 실무진과 네트워크 형성
+ 왜 유통에서 실패하는 지를 생생하게 학습
+ 주임교수와의 사후 미팅을 통하여 자사의 문제점 해결
+ 유통의 트렌드를 이해하는 케이스 스터디
+ 실무에 바로 적용할 수 있는 체계적 교육
+ 다양한 사례 학습 및 코칭
+ 원우회 활동으로 지속적 학습 효과
+ 그룹 스터디를 통하여 강연 핵심사항을 완벽하게 응용
+ 마케팅 이슈를 지속적으로 학습하는 마케팅최고경영자 조찬회 무료 참여기회 제공
+ 교수진과 교육생간의 커뮤니티 활동으로 친교도모
+ 유통기업 및 원우사 방문을 통한 교육 효과 극대화 및 성공사례 벤치마킹

강사진

롯데쇼핑 마케팅 책임자	한국이베이 마케팅 책임자	티켓몬스터 마케팅 책임자	올리브영 마케팅 책임자	홈앤쇼핑 마케팅 책임자	CJ 프레시웨이 마케팅 책임자
이마트 마케팅 책임자	BGF리테일 마케팅 책임자	CJ 오쇼핑 마케팅 책임자	코리아세븐 마케팅 책임자	GS SHOP 마케팅 책임자	한국암웨이 마케팅 책임자
11번가 마케팅 책임자	홈플러스 마케팅 책임자	현대백화점 마케팅 책임자	NS홈쇼핑 마케팅 책임자	위메프 마케팅 책임자	GS리테일 마케팅 책임자

수강후기

태방파텍 정OO 대표 이 과정의 장점은 다양한 산업에 종사하는 사람들과 다양한 연령층이 온다는 것입니다. 다른 산업군에서 인사이트를 얻을 뿐만 아니라 젊은 친구들의 패기와 많은 경험을 한 이들이 연륜이 어우러져 서로에게 유익한 시간이 되었습니다.
오뚜기 류OO 상무 교육을 받으면서 회사의 온라인 채널을 활용해봐야겠다는 생각이 들었습니다. 정말 유익한 교육이었습니다.
조인 한OO 회장 좋은 분들과 기뻤고 행복한 수업이었습니다. 과정의 끝은 또 다른 새로운 시작이라고 생각합니다. 과정에서 배운 것을 바탕으로 사업 성공하시길 바랍니다.
해피브릿지협동조합 정OO 대표 개인적으로 이번 교육이 너무 좋았습니다. 보이지 않고 헷갈리고 정리되지 않던 내용들이 많이 정리 된 것 같습니다.
샘표 서OO 이사 다양한 분들을 만날 수 있어서 굉장히 좋았고, 현장에 계신 분들의 경험에서 나오는 노하우가 묻어있는 강의를 들으면서, 제 자신을 한번 정리해 볼 수 있는 시간이었습니다.
선일금고제작 김OO 전무 마케팅을 잘 모르는 공대출신인 제가 저희 회사 마케팅/영업 직원들에게 일을 시키기 전 알고 지시를 해야겠다는 생각에 과정에 참여를 하였습니다. 그런데 일 뿐 아니라 인생에 좋은 자극을 주어 매우 뜻깊었습니다

프로그램

1	**2018 신유통 전략** – 저성장기 모델 – 트렌드 키워드 – 소비/라이프스타일의 변화	8	**소셜커머스시대, 채널플랫폼 고도화 대응전략** – 기술기반 고객경험의 고도화 – 구매의사결정의 변화 – 소셜환경의 트렌디한 브랜드
2	**소비트렌드의 변화에 따른 미래 유통 방향** – IT환경의 변화 – 옴니채널 전략개발 시사점 – O2O 서비스 동향 및 전망	9	**소셜미디어 기반의 바이럴마케팅 전략** – 마케팅 컨텐츠의 소셜미디어 구축과 구독자 확장 전략 – 고객들이 자발적인 소셜미디어 입소문 촉진전략 – 제품, 서비스, 고객 경험의 바이럴 코드 이해
3	**오프라인 유통채널의 이해** – 오프라인 매장은 끝난 것인가 – 오프라인 생존 전략 : 인스토어 머천다이징 – 소비트렌드와 mass merchandising 불황극복 전략	10	**스마트 시대, 모바일 커머스의 진화** – 소비트렌드의 중심이 된 모바일 커머스 – 모바일 구매시대의 고객관리 7단계 전략 – 모바일 커머스 시대에 맞는 상품기획
4	**CVS 편의점 산업의 이해** – 1인 가구 소비패턴에 따른 CVS 산업 동향 – 디지털 환경으로 진화하는 리테일마케팅 전략 – SCM 도입사례와 시사점	11	**유통채널의 특성에 따른 맞춤 상품 기획** – 상품기획의 개념 바로 세우기 – 기술 단계 별 상품 기획의 방향 – 저성장 시대의 상품기획 프로세스와 방법
5	**MLM채널, 협력업체와의 동반성장 관계** – MLM채널의 성장과 전략 – 협력업체와의 상생전략 – 또 다른 가치 성장에 대한 고민	12	**잘 팔리는 상품을 만드는 핵심 비결 노하우** – 얼마나 다르게 만들어야 할까? – 잘 팔리는 상품의 차별성 – 비틀어 생각하기
6	**유통의 변화와 홈쇼핑의 혁신** – TV홈쇼핑 컨텐츠의 변화 – 홈쇼핑 구매고객의 행태 변화 – TV 홈쇼핑 고민 / 전략적과제 / 활성화 전략	13	**워크숍** – 골프 워크숍 – 프로젝트
7	**오픈마켓 비즈니스 이해와 해외 온라인 진출** – 한국 오픈마켓 시장 현황 – 모바일 오픈마켓 매출 추이 및 성장 – 해외 오픈마켓 진출 가이드	14	**특별프로그램** – 마케팅최고경영자조찬회 – 기업방문 – 원우친교활동

장원교육 문OO 회장 다시 태어나는 마음으로 리뉴얼 해야겠다는 마음을 확고히 가지게 되었습니다. 앞으로 30년 어떻게 헤쳐나갈까 고민을 많이 하고 있는데 본 과정 선택이 탁월했습니다.

SK스토아 윤OO 대표 이번 과정을 통해 많이 배우고 느꼈습니다. 마지막 날에 졸업가운을 입고 졸업식을 하는데, 학생 때로 돌아간 것 같고 너무 인상 깊었습니다. 다음에 또 이런 과정이 있으면 듣고 싶습니다.

피자마루 이OO 이사 회사를 운영하면서 많은 고민들이 있었는데, 배운 것을 기반으로 직원들과 함께 이야기를 해보며 개선시킬 수 있는 좋은 계기를 마련해주었습니다.

티젠 이OO 이사 여러 분야에 계신 분들 만나보아서 좋았습니다. 여러 권의 책을 읽은 듯한 느낌이었고 급변하는 세상에서 흐트러진 제 모습을 돌아본 계기였습니다.

미륭건설 임OO 대표 건설업, 부동산업을 하다 유통업에 관심이 있어 듣게 되었는데, 유통의 A부터 Z를 배울 수 있어 채널마케팅 최고경영자과정을 듣겠다고 한 선택이 탁월했다는 것을 느꼈습니다. 좋은 강연을 마련해 주셔서 감사합니다.

쥬비스다이어트 조OO 대표 교육 전 우물 안 개구리 같아 경영자 선배님들이 계시지만, 경영의 답을 찾기 위해 교육을 들으러 왔습니다. 이번 과정을 통해 많은 지식을 얻을 수 있었고 교수진과의 자문, 원우와의 교류를 통해 경영의 답을 찾아갈 수 있었던 것 같습니다.

2018년 제7기 채널마케팅 최고경영자과정

모집요강

모집인원	30명
접수기간	2018년 3월 20일(화) 까지 (접수순 마감)
지원자격	• 제조/유통업체 경영자 • 판로 개척에 어려움을 겪는 기업인 • 마케팅/영업 담당자 • 새로운 유통 채널 트렌드를 알고 싶은 분 • 비즈니스 네트워크를 넓히고자 하는 분
교육기간	2018년 3월 27일(화) ~ **6월 12일(화) 매주 화요일 18:00-21:30**
교육장소	강남 노보텔 앰배서더
전형방법	서류전형 및 합격통보
등 록 금	350만원(VAT별도)
문의상담	한국마케팅협회 회원교육본부

☎ 02-2057-5678 🖷 02-6230-7239

@ kma19450815@gmail.com 🖳 https://channelamp.modoo.at/

*상세한 프로그램을 원하시는 분은 전화문의 바랍니다.

| 수료특전 |

01 한국마케팅협회 회장 명의 수료증 수여

총 수강 기간 중 2/3이상 출석 시 수료증을 수여합니다

02 한국마케팅협회 준회원 자격 부여

과정의 성공적 수료 시 한국마케팅협회의 준회원 자격을 부여받아 회원 간 지속적인 교류와 아울러 마케팅최고경영자조찬회를 통한 폭넓은 인적네트워크 강화를 확실히 보장합니다.

03 채널마케팅 최고경영자과정 총원우회 활동 지원

특강 및 만찬, 원우 기업방문, 골프, 해외연수, 송년회 등 다채로운 총원우회 활동을 지원합니다.

04 업계 최고 교수 및 전문가의 과정 관련 자문

본 과정의 운영 교수진 및 업계 최고경영자 및 전문 교수진 등과 교육 기간 및 그 이후에도 상호 유대 관계를 돈독히 할 수 있습니다.

05 매 기수 과정을 청강할 수 있는 열린강좌 참여 가능