

Global Leader 과정



Global Leader 과정

Contents

1

과정 목표

2

주요 개요

3

기대 효과

4

과정 구성

5

세부 내용

6

워크숍 실시안

7

강사 프로필



1. 과정 목표



글로벌 비즈니스 전문인으로서의 단계적 역량 함양

글로벌 문화 이해를 통한 비즈니스 마인드 제고

해외성공 비즈니스의 핵심요소인 협상의 원리 및
문화권 별 전략을 학습

비즈니스 커뮤니케이션 스킬 학습을 통한
글로벌 능력 함양

2. 주요 개요

1) 과정명: **Global Leader 과정**

2) 대 상: 영어(회화)가능자

※해외 사업 진출을 위한 글로벌 역량 함양

3) 일 정: **주 1회~2회 강의**

워크숍 3회(각 12h)

4) 장 소: 사내 강의장, 워크숍은 별도 장소



3. 기대 효과

Global Business Leader

대인관계 역량 향상

글로벌 비즈니스 역량 향상

글로벌 조직 역량 향상





4. 과정 구성

Basic Course

이문화 이해

- 동서양의 문화적 특성
- 문화적 다양성과 비즈니스 패턴
- 문화권 별 사고방식과 표현양식
- 주요 문화권 별 비즈니스 특성

글로벌 비즈니스 협상

- 국제협상의 계획 및 준비
- 국제협상의 유형 및 스타일
- 국제협상 전개과정 및 Skills
- 협상의 전략, 전술 및 문화적 고려요인
- 주요국 협상유형 및 사례

글로벌 비즈니스 계약

- 영문계약서 사례 연구
- 영문계약서의 유형별 검토 및 이해
- 계약서 작성 체크 포인트
- LOI, MOU 이해

International Business Course

Multi-cultural Business

- Cultural Perceptions
- Multicultural Analysis
- Developing Multicultural Skills
- Practicing Multicultural Skills

International Negotiations

- Why do negotiations fail?
- Creating valuable agreements I
- Creating valuable agreements II
- Multiparty negotiations

International Presentations

- Powerful Beginnings
- Organizing Your Ideas
- Convincing Your Audience
- Presentation Skills Wrap-up



5. 세부 내용

1. Multi-cultural Business



Session 1 – Cultural Perceptions

- The changing face of Korean business
- Finding cultural misperceptions

Session 2 – Multicultural Analysis

- Finding multicultural issues
- Multicultural role-plays, Problem-solving

Session 3 – Developing Multicultural Skills

- Culture-shifting
- Finding Synergy

Session 4 – Practicing Multicultural Skills

- Extended multicultural role-plays
- becoming a globalist



2. International Negotiations

Session 1 – Why do negotiations fail?

- **Win-Win vs. Win-Lose**
- **Negotiation role-plays**

Session 2 – Creating valuable agreements I

- **Inventing options**
- **Persuading people**

Session 3 – Creating valuable agreements II

- **Separating people from problem**
- **Changing misperceptions**

Session 4 – Multiparty negotiations

- **Extended negotiation practice**



3. International Presentation

Session 1 – Powerful Beginnings

- The vital first minute
- Finding your audience

Session 2 – Organizing Yaour Ideas

- Capturing your major themes
- Using evidence as support

Session 3 – Convincing Your Audience

- Handling difficult questions
- maximizing your impact with voice & gesture

Session 4 – Presentation Skills Wrap-up

- Introducing your company



상세 모듈

International Presentation

구 분	모듈명	주요 내용
1	<input type="checkbox"/> Purpose of presentations	A 3mins presentation about yourself and your company Why make presentations? Why are they here? How much knowledge of the subject do they have?
	<input type="checkbox"/> Preparing your material	Creating an Outline. Writing your key points. Ending on a positive note.
2	<input type="checkbox"/> Giving a presentation	Highlighting your weakness regarding presentations. Giving a 6 mins presentation aiming to address your company. Receiving feedback from your classmates and Instructor after giving your presentation. Anticipating problems and being prepared. Dress rehearsal. Say it out loud and time yourself.
3	<input type="checkbox"/> Answering questions and handling difficult situations	Anticipating questions. Dealing with interruptions. Repeating and rephrasing questions. Survival strategies for Q&A situations. Confused or non-responsive audience. Do's and Don'ts for handling difficult situations.
4	<input type="checkbox"/> Presentation Practice & Presentation assessments	Highlighting your weakness regarding presentations. Planning the final presentation. Giving the real presentations (10mins) Receiving feedback from your classmates and instructor after giving your presentation.

6. Workshop 실시(안)



First Workshop



구 분	세 부 내 용	시 간	비 고
기획력 개발	<ul style="list-style-type: none"> • 기획의 프로세스와 contents 이해 • 실습을 통한 기획의 Key Factor for Success 체험 • 기획의 구조와 흐름에 대한 정확한 이해 • 기획서 및 보고서 작성요령 습득 	5H	산업강사
파워프리젠테이션	<ul style="list-style-type: none"> • Presentation이란? • 프로와 아마의 차이(TIP) • Presentation의 실패/성공유형 • 프리젠테이션의 Types & 청중의 Types • 핵심 프리젠테이션 구성요소 • 효과적인 프리젠테이션 프로세스 이해 및 활용 	4H	
글로벌 비즈니스 매너	<ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 문화와 에티켓 이해 • 비즈니스 방문예절 <ul style="list-style-type: none"> - 비즈니스 상담 체크리스트 작성법 • 테이블 매너 및 상담 에티켓 • 비즈니스 커뮤니케이션(국가별 상담관습 이해) 	3H	
총 계		12H	

Second Workshop



구 분	세 부 내 용	시 간	비 고
Presentation Skill I	<ul style="list-style-type: none"> Grabbing the audiences' attention Proving your right to speak Establishing a connection with the audience Introducing your ideas 	4H	외국인 강사
Presentation Skill II	<ul style="list-style-type: none"> Stating your theme Using evidence convincingly Working through Q&A well Handling difficult topics 	5H	
와인특강	<ul style="list-style-type: none"> 코르크의 개봉과 와인 따르기 와인은 클래식음악과 같다 와인의 종류와 특성, 와인 마시는 법(시음 포함) <ul style="list-style-type: none"> - 식사와 함께하는 와인 활용법 와인과 건강의 이해 	3H	
총 계		12H	

Third(Final) Workshop – 프리젠테이션 크리닉



구 분	세 부 내 용	시 간	비 고
Presentation Clinic I	<ul style="list-style-type: none"> • Introducing Finetek to investors • Working with slides & visuals • Helping engage the audience • Finetek Presentation Practice and Feedback 	3	강의 작성(실습) 발표 피드백
Presentation ClinicII	<ul style="list-style-type: none"> • Tailoring Finetek Presentation to Different Audiences • Telling Finetek 'stories' to teach people • Using your whole body to promote your message • Using voice for power 	3	
Presentation ClinicIII	<ul style="list-style-type: none"> • Advanced practice of Finetek presentation • Team presentations • Preparing to speak unprepared about Finetek • Engaging through eye contact 	3	
Presentation ClinicIV	<ul style="list-style-type: none"> • Secrets to a great presentation – closing the deal • Final presentation practice and feedback • Summary and review of all concepts 	3	
총 계		12H	

7. 강사프로필



주 제	International Business Course 및 Workshop
주강사	Rod D. Rothwell
년 생	69년생
현 직	카이스트 경영 대학 글로벌 리더십 센터 객원 교수 삼성 휴먼센터 연구원 서강대학교 랭귀지 프로그램 연구원 원광 대학교 객원 교수
학 력	시드니 공과 대학교 교육학 석사 뉴 잉글랜드 대학교 교육학(TESOL) 석사 캔버라 대학, 교육학 학사
경 력	[주요논문] Bridging Cultures Through Storytelling 2007 제주국제교육정보원 2007 외국인 강사 워크숍 Leading in a Global Environment : Challenges & Rewards 전국경제인연합회(FKI) 2007 글로벌 비즈니스 센터 강연 [출강회사] 전국경제인연합회, 포스코, 통일부, 동아제약, 하나은행, 미래에셋자산운용 하이지오 문화기획
강 의 분 야	글로벌 마인드의 이해 및 글로벌 비즈니스 커뮤니케이션 Business writing, Communication Skills

7. 강사프로필



서브강사	James Daothong
현 직	바이엘코리아 영어 전담 교수 NC백화점 문화센터 전임교수
경 력	뉴욕주립대학 사회학 전공 교육과정 개발 및 대학 자문 영국문화원 자문
강 의 분 야	글로벌 마인드의 이해, 글로벌 비즈니스 커뮤니케이션 Business writing, Communication Skills, Presentation