

협업 연결고리 L·I·N·K

효과적인 협업을 통해 성공적으로 목표를 달성 하기 위한 과정

타 부서와의 협업 시 필요한 스킬을 학습하고, 목표에 초점을 맞추므로써 성과와 업무 추진력을 높일 수 있는 유연한 협업 스킬 솔루션

교육 대상

- 다른 팀과 협업하여 일해야 하는 모든 직원 및 관리자
- 협업에 어려움을 겪고 있는 리더

일정 및 비용

교육비: 40만원(VAT별도, 교재 및 점심식사 제공)

1차	2차	1일
2020년 7월 10일(금)	2020년 11월 20일(금)	8시간 강의

과정 개요

조직 내에서는 타 부서와의 협업 상황이 다수 일어납니다. 최근에는 고객/거래처의 니즈가 더욱 더 다양화 되고 세분화 되면서 고객이 원하는 제품 혹은 서비스를 제공하기 위해 사내에서 다른 팀이나 부서들과 함께 협업하는 일들이 일상적으로 생기고 있습니다. 이에 따라 사내 타 부서와 효과적인 협업체계를 구축하고 실행해 나가는 능력이 성장해 나가는 데 있어 매우 중요해 지고 있습니다.

본 과정은 팀 간의 협업 시너지를 높이기 위한 프로세스를 확인하고, 팀 간의 이해 관계 차이를 확인할 수 있습니다. 또한 협업 유관자의 업무 프로세스를 이해함으로써 갈등을 줄이고, 효율적인 협상을 할 수 있게 도와줍니다. 더불어 협업을 하는 이유와 목적에 집중하여 실질적으로 협업의 성과를 이끌어 낼 수 있도록 돕습니다. 아울러 실질적인 성과를 내는데 도움이 되는 바로 활용 가능한 도구들을 제공함으로써 협업 적용도를 높일 수 있도록 디자인 되어 있습니다.

학습 목표

- 협업 시 팀 사이의 연결고리를 형성하는 것이 어떻게 팀과 조직을 위한 결과를 높이는지 설명할 수 있습니다.
- 팀의 핵심 이해관계자를 파악하고 각 관계자들과 형성해야 하는 연결의 유형을 그릴 수 있습니다.
- 다른 팀의 업무 프로세스를 이해할 수 있습니다.
- 다른 팀 리더들과 협상 할 수 있습니다.
- 고객에 집중을 유지할 수 있습니다.



모듈명	내용	학습방법
도입	<ul style="list-style-type: none"> L.I.N.K model: 팀 간의 협업 시너지를 높이기 위한 4단계 프로세스 LINKer의 역할 	강의 토의
모듈 1 이해관계 분석하기	<ul style="list-style-type: none"> 팀 활동: L.I.N.K. 이해관계 Map 이해관계 분석의 시사점 	강의 개인실습 토의
모듈 2 업무 프로세스 조사하기	<ul style="list-style-type: none"> L.I.N.K.를 잘 하는 사람의 5가지 요소 업무유관자의 업무 프로세스 이해하기 <ul style="list-style-type: none"> - Checklist - 팀 인터뷰 	강의 개인활동 파트너활동 토의
모듈 3 공동 목표를 위해 협상하기	<ul style="list-style-type: none"> 팀 간의 협상을 위한 프로세스 공통의 목표 찾기 / 팀 간의 협상하기 / 팀 내에 공유하기 	강의 팀활동
모듈 4 고객에게 초점 맞추기	<ul style="list-style-type: none"> 교착 상태 극복을 위해 고객에게 초점 맞추기 고객 영향력 매트릭스 활용하기 	강의 팀활동 전체활동

할인 정책

2명 신청 시,
1인 50% 할인

3명 신청 시,
1인 교육비 면제

개강 1개월 전 조기 입금 시,
30%할인

참고사항

- 개설에 필요한 최소 인원보다 신청자가 적을 경우 폐강 될 수 있습니다.
- 개설 및 폐강은 교육 일정 2주전에 확정됩니다.

특별클래스개설

최소 6명 이상 신청 혹은 그에 상응하는 비용 지불 시, 원하는 일정에 원하는 과목으로 공개교육 특별 클래스를 개설해 드립니다.

- * 이 외에 다른 과정을 원하시면 한국포럼 홈페이지 "공개교육 설문조사" 페이지에서 투표해 주시면, 득표 상황에 따라 특별 클래스가 개설될 수 있습니다.