

SNA-DDI
5DDI PARTNER

x

LBI
LUXURY BUSINESS INSTITUTE
KOREA

2020 Retail Leadership Academy

포스트 팬데믹과 테크놀로지의 시대
리테일 엑셀런스의 A to Z
넥스트 노멀에 대응하는 리더의 자격과 자세

2020/10/27 (화) - 2020/10/28 (수)
9:30 AM - 6:30 PM



2020 Retail Leadership Academy Introduction

2015년 글로벌 리포트는 다가오는 미래에 테크놀로지의 영향을 가장 크게 받을 산업으로 리테일과 금융업을 예견한 바 있습니다.

2020년 예상치 못한 전대미문의 COVID-19는 이미 화두가 되고 있는 ‘언택트’의 도래를 더욱 가속화 함으로써, 그 예견이 적확했음을 증명합니다.

산업분야를 막론하고, 테크놀로지와 언택트에 집중하고 있는 현 시점에서 조직의 리더십은 여전히 가장 필수적인 선결과제입니다. 테크놀로지가 제대로 발현되고 최고의 성과를 내기 위해서는 리더십이 한층 더 필요합니다. 특히 럭셔리 리테일 마켓과 같이 우수한 인재들로 구성된 조직의 경우, 이를 효과적으로 이끌고 드라이브 할 수 있는 리더라는 존재는 조직의 생사를 좌우할 정도로 중요합니다.

최고의 글로벌 리더십 기관인 DDI가 한국에서 럭셔리 리테일 분야를 가장 잘 알고 있는 LBI 와 『Retail Leadership Academy』를 시작하게 되었습니다.

최고들의 만남으로 리테일 마켓의 전문성을 갖춘 최고의 리더를 양성하게 되기를 희망하며, 이 의미 있는 기회와 경험을 통해 함께 성장해 나가기를 기원합니다!

건강한 모습으로 만나 뵙기를 바랍니다.
감사합니다.

OUTCOME

- 리테일 엑셀런스를 위한 리더의 소양과 역량을 강화한다.
- 포스트 팬데믹 시대의 변화하는 리테일 환경과 고객을 이해한다.
- 스토어 오퍼레이션을 이해하고 실무 스킬을 익힌다.
- 리더의 역할과 역량의 필수 요소인 상호작용과 커뮤니케이션의 중요성을 이해한다.
- 리더의 커뮤니케이션 스킬과 피드백 스킬을 실습을 통해 체화함으로써 현장 적용도를 높인다.

COURSE OVERVIEW

Pre Work

Prework: Self-Assessment (Interaction Simulation)

- 리더십 커뮤니케이션 스킬
- Self-Assessment

Main Session 10/27 (화) - 10/28 (수)

Day 1 : **LBI** (8시간)



- 리테일 엑셀런스
- Retail Management (3시간)
 - Retail Store Operations Management (5시간)

Day 2 : **SNA-DDI** (6시간)



- 성공하는 리더십
- Communicating for Leadership Success (6시간)

Post Session 11/4 (수) 오후 1-3시

Post Session: **SNA-DDI** (2시간)



- 리더십의 정수 Feedback class
- STAR Feedback (2시간)

**Post-session 으로 진행되는 피드백 스킬 클래스는 온라인 교육이며, ZOOM을 통해 이루어 집니다. ZOOM을 통한 수업이 가능하도록 사전에 반드시 준비해 주시기 바랍니다.

RETAIL EXCELLENCE MANAGEMENT 10/27 (화)

교육 주제

- 리테일 시장의 트렌드와 인사이트를 토대로 비즈니스에 대한 포괄적인 식견을 넓히고 Brand DNA를 담은 특별한 리테일을 구성해 본다.
- 효과적인 타임 매니지먼트와 함께 스토어의 데일리 업무에 필요한 운영 체크리스트와 절차를 체계적으로 살펴보고, 스토어 운영을 위한 각각의 요소에 반영되어야 할 매니지먼트 스킬을 생각해 본다.

교육 목표

- 리테일에 대한 구체적인 이해와 그 특징 그리고 유통에서 세일즈에 이르는 전체 프로세스를 살펴봄으로써 리테일 비즈니스가 어떻게 운영되는지 알 수 있다.
- 효율적인 스토어 운영을 위하여 최적의 스태핑 스킬을 연마하고 데일리 업무 계획에 따라 원활한 스토어 운영 노하우를 배운다.

교육 구성

- 오프라인 강의
리테일 엑셀런스 (총 8시간)
 - Retail Management (3시간)
- Retail Store Operations Management (5시간)

PART 1. 리테일의 이해

리테일을 구성하는 다양한 요소들을 분석하고 명확히 인지한다.

- 리테일의 정의
- 리테일의 역사

PART 2. 리테일러의 역량

리테일러의 업무를 이해하고, 그에 따른 필수 역량을 알아본다.

- 리테일러의 업무
- 리테일러의 역량
- 나에게 리테일은 무엇인가?

PART 3. 리테일 환경

리테일을 구현하는 핵심은 브랜드의 정체성을 리테일에 담아내는 것임을 인지하고, 브랜드를 입체적으로 분석해 본다.

- 리테일 프로세스
- 리테일 스토어의 환경
- 브랜드 아이덴티티 프리즘
[Activity: 브랜드 프리즘을 통한 나의 브랜드 아이덴티티 분석]
- 리테일 환경과 나의 역할

PART 4. 스토어 오퍼레이션 개요

스토어 오퍼레이션의 의미와 오퍼레이션의 구체적 요소들을 파악하여 스토어 운영과 관련한 리더의 역할을 명확히 인식한다.

- 오퍼레이션의 정의
[Activity] 주기별 오퍼레이션 리스트업 (연/월/주/일) → Staff/Sales/Product에 따른 오퍼레이션 리스트업
[Activity] 케이스 스터디: 영화 "Money Ball" 을 통한 리더의 역할 탐구

PART 5. 스토어 오퍼레이션 리뷰

스토어 오퍼레이션을 세부적으로 분류하고 각 주기별로 핵심 사항의 노하우를 공유한다.

- 연간 오퍼레이션 리뷰: Yearly plan의 필수 항목 리뷰 및 플랜 구성 노하우
- 월간 오퍼레이션 리뷰: Duty roster 작성 노하우 및 주의 사항
- 주간 오퍼레이션 리뷰: Training 노하우 및 실습
- 일간 오퍼레이션 리뷰: Daily briefing의 의미 및 노하우 실습

PART 6. 타임 매니지먼트

스토어 오퍼레이션에 있어 가장 큰 장애 요소가 되는 시간 운영에 관한 문제점 및 효율적인 적용점을 찾아본다.

- [Discussion] 오퍼레이션 실행 시, 가장 큰 장애 요소인 타임 매니지먼트 리뷰 및 우선 순위 배치 노하우

PART 7. 세일즈 매니지먼트

세일즈를 관리함에 있어 객관적이고 정확한 기준을 중심으로 하는 관리 틀을 갖춘 후, 세일즈 타겟의 중요성을 인지하고 타겟을 설정하는 연습을 해 본다.

- 세일즈 매트릭스
- 세일즈 타겟 설정
- 마켓 트렌드
- From 매트릭스 To 액션

COMMUNICATING FOR LEADERSHIP SUCCESS 10/28 (수)

교육 주제

팀원들을 코칭, 격려, 동기 부여하기 위해서는 효율적이고 효과적인 커뮤니케이션 역량이 요구된다. 본 과정에서 리더들은 직면하게 되는 다양한 비즈니스 상황에서 조직내의 성공적인 커뮤니케이션 역량을 향상할 수 있다.

교육 목표

- 성공하는 리더의 필수 역량인 커뮤니케이션 스킬에 대한 바른 이해와 중요성을 인식한다.
- 다양한 참여활동, 롤플레이, 실습 등을 통해 코칭과 피드백 스킬을 현장에서 적용할 수 있다.

교육 구성

- 오프라인 강의
성공하는 리더십 (총 6시간)
- Communicating for Leadership Success

- Zoom 화상 강의 (11/4)
리더십의 정수 Feedback class (총 2시간)
- STAR Feedback

PART 1. CLS 과정 오리엔테이션

CLS의 목적과 방향성에 대하여 공유하며, 상호작용 속에 숨어있는 구성원들의 니즈에 대하여 인지한다.

- 상사와 부하 사이에서 소통하는 것의 어려움과 리더가 갖추어야 할 7가지 핵심 역할 공유
- 상호작용 시 인지해야 할 구성원들의 니즈 2가지 학습
1) Personal Needs 2) Practical Needs

PART 2. PERSONAL NEEDS 충족시키는 방법

개인적인 Personal Needs를 충족시키기 위한 Key Principle을 학습하고 다양한 활동을 통해 이를 체화해 본다.

- Personal Needs를 충족시키기 위한 커뮤니케이션 툴 "Key Principle" 연습
→ 팀 활동, 롤플레이, 디스커션, 비디오 활동을 통해 다양한 상호작용 상황에서 Key principle을 어떻게 활용하여 Personal Needs를 충족시킬 수 있는지 연습

PART 3. PRACTICAL NEEDS 충족시키는 방법

업무에 대한 Practical Needs를 충족시키기 위한 상호작용 프로세스를 학습하고 다양한 활동을 통해 이를 체화해 본다.

- 상호작용 프로세스 5단계 연습
상호작용을 위한 가이드라인을 사용하는 리더의 사례들을 비디오와 교재의 자료를 활용하여 익힘

PART 4. SKILL-UP 연습

현업에서도 효과적으로 상호작용 할 수 있도록 디스커션 플래너 작성법을 알아보고 적용할 수 있도록 한다.

- 디스커션 플래너를 작성하며 현업에서 Personal Needs와 Practical Needs를 어떻게 충족시킬 수 있을지 연습
- 현업의 커뮤니케이션 상황에 대하여 분석해보고 이를 어떻게 적용해 볼 수 있을지 논의 및 공유

PART 5. 피드백 주는 방법 [ZOOM 화상 강의]

효과적인 피드백의 요건과 구체적인 피드백 틀에 대하여 학습하며 이를 실습해보도록 한다.

- 효과적인 피드백의 요건 3가지 학습
- 구체적인 피드백을 위한 'STAR/AR' 툴 학습
- 피드백의 종류
 - 긍정적인 피드백: 무엇을 잘했는지 구체적으로 알려주는 피드백
 - 개선을 위한 피드백: 더 효과적인 상황/업무 접근법을 알려주는 피드백
- 롤플레이와 팀활동을 통한 피드백 실습

Registration form

개인정보

성명:

연락처:

E-MAIL:

교육비: 회사 개인

소속 기업/기관

회사명:

직위/부서:

연락처:

회사 주소:

결제 방식

세금계산서

입금예정일: __월 __일

세금계산서 결제를 원하시는 분께는 신청서 제출 후 결제 방법에 대해 메일로 안내 예정

무통장입금

입금계좌: KEB 하나은행 611-019080-565

예금주: 럭셔리 비즈니스 인스티튜트 코리아

개인 정보 수집 및 이용에 대한 동의

프로그램 등록을 위한 개인정보를 수집으로, 이외에 다른 목적에는 사용되지 않습니다.

- 개인정보 수집항목: 이름, 휴대전화, E-mail, 직장 주소 및 전화번호 등
- 개인정보의 수집 및 이용 목적: 프로그램 신청서 접수
- 개인정보의 보유 및 이용 기간: 처리목적 달성시 까지

개인정보 보유기간의 경과, 처리목적 달성 등 개인정보가 불필요하게 되었을 때에는 지체 없이 해당 개인정보를 파기합니다.

개인정보의 수집 및 이용에 동의하십니까?

동의함

이름:

동의하지 않음

서명:

등록 정보

- 교육 기간: 2020년 10월 27일(화) - 10월 28일(수)
- 교육 시간: 오전 9:30 - 오후 6:30
- 교육 장소: 서울시 강남구 선릉로 801 배강빌딩 4층 LBI Korea
- 모집 기간: 2020년 10월 16일(금)까지
- 교육비: 80만원
- 문의처: 최보결 연구원 (bgchoi@lbi-korea.co.kr / 02-2185-8206)

*조기 등록 혜택

8월 7일 (금) 까지 사전 등록자에 한해

- 1) 수강료 5% 할인
- 2) DDI Pinpoint 이러닝 1개월 수강권 (5만원 상당)

Merci beaucoup!

