

## II. R&D 기획관리 분야

## II-D2. R&D Risk 관리(시간계획)

교육 시간계획(예시)

※ 교육시간계획은 기업의 상황에 따라 조정 가능함.

일 차	단 원 명	시간	교 육 내 용
1일차	기업의 성장과 신사업의 개념	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신성장 동력 발굴, 신사업의 필요성</li> <li>• 신사업, 신제품 추진의 주요 성공과 실패 요인</li> <li>• 신사업 개발 성공 사례 연구</li> </ul>
	신사업 발굴 Process	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신성장 동력 발굴 전략 수립 방법론</li> <li>• 신사업, 신제품 개발 프로세스</li> <li>• 신사업 추진 단계별 주요 포인트</li> </ul>
	사업구조 및 사업기회 분석	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 사업구조, 포트폴리오, 시장 트렌드 분석</li> <li>• 유망 성장 동력 도메인 도출</li> <li>• 가치사슬, 시장매력도, 사업기회 분석</li> </ul>
	신사업 기회 포착	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신사업 아이디어 도출 방안</li> </ul>
2일차	신사업 기회 포착(계속)	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Item 도출 및 사업 컨셉 (비즈니스 모델) 구체화</li> <li>• 후보군 포트폴리오 운영방안 수립</li> </ul>
	신사업 Item 선정 방법	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신제품, 신사업 Item의 선정</li> <li>• 신규사업 Item 선정 평가 방법</li> <li>• Item 평가 및 도출, 핵심 전략 방향 수립</li> </ul>
	신제품 개발 제안서 작 성 및 마케팅 전략 수립	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• NABC* 방법론을 통한 제안서 작성 * Needs, Approach, Benefit, Competition</li> <li>• 경쟁자 분석 및 차별화 전략 수립, 사업화 및 마케팅 전략 수립</li> <li>• 종합 및 Q&amp;A</li> </ul>