

I . R&D 전략기획 분야

I - A2. 신사업 발굴 및 기획(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"> • 신성장 동력 발굴, 신사업의 필요성 • 신사업, 신제품 추진의 주요 성공과 실패 요인 • 신사업 개발 성공 사례 연구
	신사업 발굴 Process	2	<ul style="list-style-type: none"> • 신성장 동력 발굴 전략 수립 방법론 • 신사업, 신제품 개발 프로세스 • 신사업 추진 단계별 주요 포인트
	사업구조 및 사업기회 분석	2	<ul style="list-style-type: none"> • 사업구조, 포트폴리오, 시장 트렌드 분석 • 유망 성장 동력 도메인 도출 • 가치사슬, 시장매력도, 사업기회 분석
	신사업 기회 포착	1	<ul style="list-style-type: none"> • 신사업 아이디어 도출 방안
2일차	신사업 기회 포착(계속)	2	<ul style="list-style-type: none"> • Item 도출 및 사업 컨셉 (비즈니스 모델) 구체화 • 후보군 포트폴리오 운영방안 수립
	신사업 Item 선정 방법	3	<ul style="list-style-type: none"> • 신제품, 신사업 Item의 선정 • 신규사업 Item 선정 평가 방법 • Item 평가 및 도출, 핵심 전략 방향 수립
	신제품 개발 제안서 작 성 및 마케팅 전략 수립	2	<ul style="list-style-type: none"> • NABC* 방법론을 통한 제안서 작성 * Needs, Approach, Benefit, Competition • 경쟁자 분석 및 차별화 전략 수립, 사업화 및 마케팅 전략 수립 • 종합 및 Q&A