고객이 찾는 바로 그 가치

APPEAL TO THE CUSTOMER

문의 · 신청 : 고객가치지수센터 (02)398-4384, 4386

부문	과정명	교육 일수	교육 시간	교육비(만원) 회원	교육비(만원) 일반	교육일정 1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
CS경영	CS컨설턴트	10	70	170	190				4.15-6.17						10.7-12.9		
	고객만족도조사 분석전문가	5	40	100	120				12-26					9.27-10.11			
	고객만족도조사 실무기초	3	20	59	65			21-23					29-31				
	NCSI 이해-측정방법론과 사례연구	1	8	21	25				1						5		
	CS평가시스템 구축실무	2	16	47	53					11-12						16-17	
	고객불만족도조사 및 활용실무	2	16	47	53						1-2						14-15
	고객의 마음을 읽는 정성조사기법	2	16	47	53		16-17					4-5					
	CS리더 역량강화	3	20	59	65			21-23			13-15					21-23	
	CS전략수립실무	3	20	59	65				4-6			11-13				7-9	
	고객만족경영의 이해	3	20	59	65			7-9							17-19		
	고객경험관리(CEM) 전략	3	20	59	65					16-18							5-7
	고객만족도 향상 NCSI우수기업사례	1	8	21	25		28			26				1		24	
	공공부문 CS경영혁신전략	1	8	21	25			14			7		25		10		
	VOC(Voice of Customer) 전략적 활용하기	2	16	47	53	24-25					20-21			28-29			
	찾아가는 CS우수기업 벤치마킹	1	8	21	25				26					7			
서비스	서비스 컨설턴트	5	40	100	120					5.27-6.24						11.11-12.9	
	Five Star CS강사	5	35	80	81.5			3.5-4.2						10.8-11.5			
	고객을 끌어들이는 접점 서비스 품질 향상	2	16	37	43								22-23				19-20
	후배직원을 키우는 서비스 코칭 스킬	3	20	49	55					2-4					17-19		
	2%를 채우는 서비스마인드혁신	3	20	49	55				4-6			11-13			24-26		5-7
	감성터치! 서비스커뮤니케이션 스킬업	3	20	49	55			7-9			7-9			21-23		11.29-12.1	
	마음을 움직이는 상담스킬(NLP)	2	16	37	43				18-19					7-8			
	불만고객 나의 팬으로 만들기	2	16	37	43					23-24				5-6		21-22	
	컴플레인 Recovery	3	20	49	55		23-25				20-22				10-12		12-14
	뻔뻔(FUN FUN)한 서비스 만들기	2	16	37	43			24-25				7-8				7-8	
	서비스 모니터링 마스터	2	16	37	43						13-14						12-13
	서비스의 가치를 높이는 이미지메이킹	2	16	37	43				25-26					19-20			
	하루에 완성하는 CS조회 따라잡기	1	8	21	25	26				20			25			24	
	스트레스 날려버리기	1	8	21	25	17			29						28		
	마술을 통한 고객마음 사로잡기	1	8	21	25	24					23				5		15
	하루에 완성하는 서비스 스탠다드	1	8	21	25	21	22	29	20	30	28	15	30		27	28	08
	매력적인 강사 완성을 위한 보이스코칭	1	8	21	25				28					30			
컨택(콜)센터	컨택(콜)센터 컨설턴트	5	40	100	120										10.13-11.10		
	컨택(콜)센터 슈퍼바이저 리더십	2	16	37	41			10-11						1-2			
	컨택(콜)센터 강사양성	3	24	57	63		15-17							5-7			
	컨택(콜)센터 Win-Win 팀웍만들기	2	16	37	41			3-4							6-7		
	컨택(콜)센터 경력 QAA(상담품질관리자) 역량강화	2	16	37	41					12-13						9-10	
	컨택(콜)센터 QAA(상담품질관리자) 양성	2	16	37	41				7-8					21-22			
	컨택(콜)센터 감성코칭능력향상	2	16	37	41				21-22							3-4	
	컨택(콜)센터 맞춤 통계 및 분석기법	2	16	37	41	18-19						6-7					
	프로상담사의 감성 커뮤니케이션	2	16	37	41						15-16					15-16	
	컨택(콜)센터 컴플레인 응대 스킬업	2	16	37	41					23-24					20-21		
	고객만족 Tele-Service 스킬업	3	20	47	53		22-24			17-19			9-11				20-22
병원	병원상담전문가	5	35	80	80		2.11-3.11					1-29					
	병원코디네이터	5	35	80	80				4.24-5.22					9.18-10.16			
	병원전문CS강사	5	35	80	81			3.18-4.15					8.26-9.30				
브랜드	Excellent Brand Manager(자격증)	5	40	80	88				11-25					9.19-10.4			
	브랜드 개발 및 구축 전략과 사례분석	2	16	36	40			14-15			22-23					14-15	
	브랜드 커뮤니케이션 & IMC 전략	3	24	46	51				11-13			4-6				28-30	
	현장에서 바로 활용하는 브랜드 자산 측정 및 관리	1	8	18	20							14			12		
	실패하지 않는 브랜드 육성화 전략	1	8	18	20						28			28			16
해외연수	서비스시스템구축을 위한 일본기업 CS혁신 체험	5일	일본	350	350				18-22							21-25	
	선진CSM구축을 위한 ACSI우수기업 벤치마킹	10일	미국	850	850						8-17						
	고객가치 향상을 위한 유럽 CS우수기업 벤치마킹	10일	유럽	850	850										19-28		