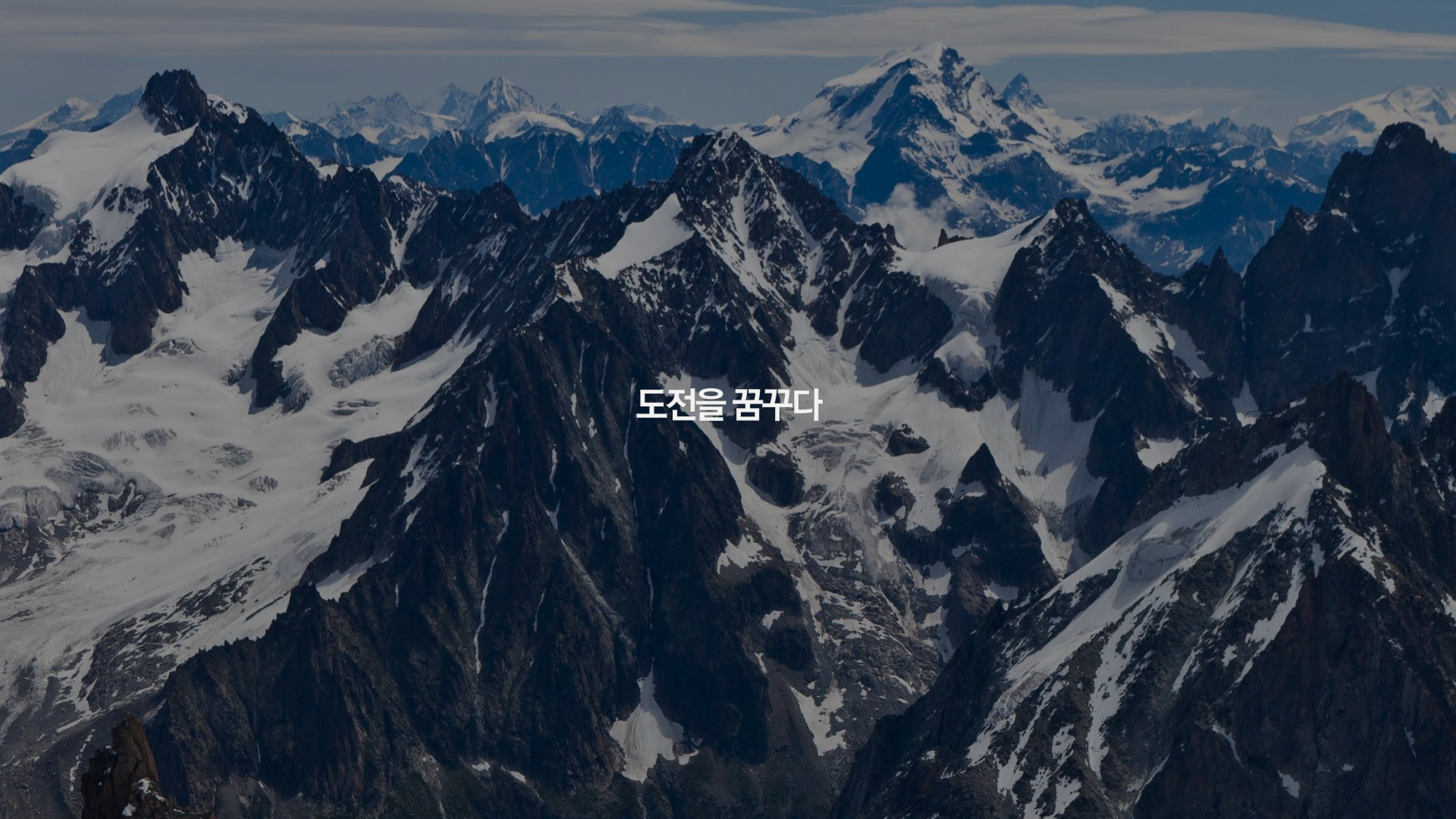
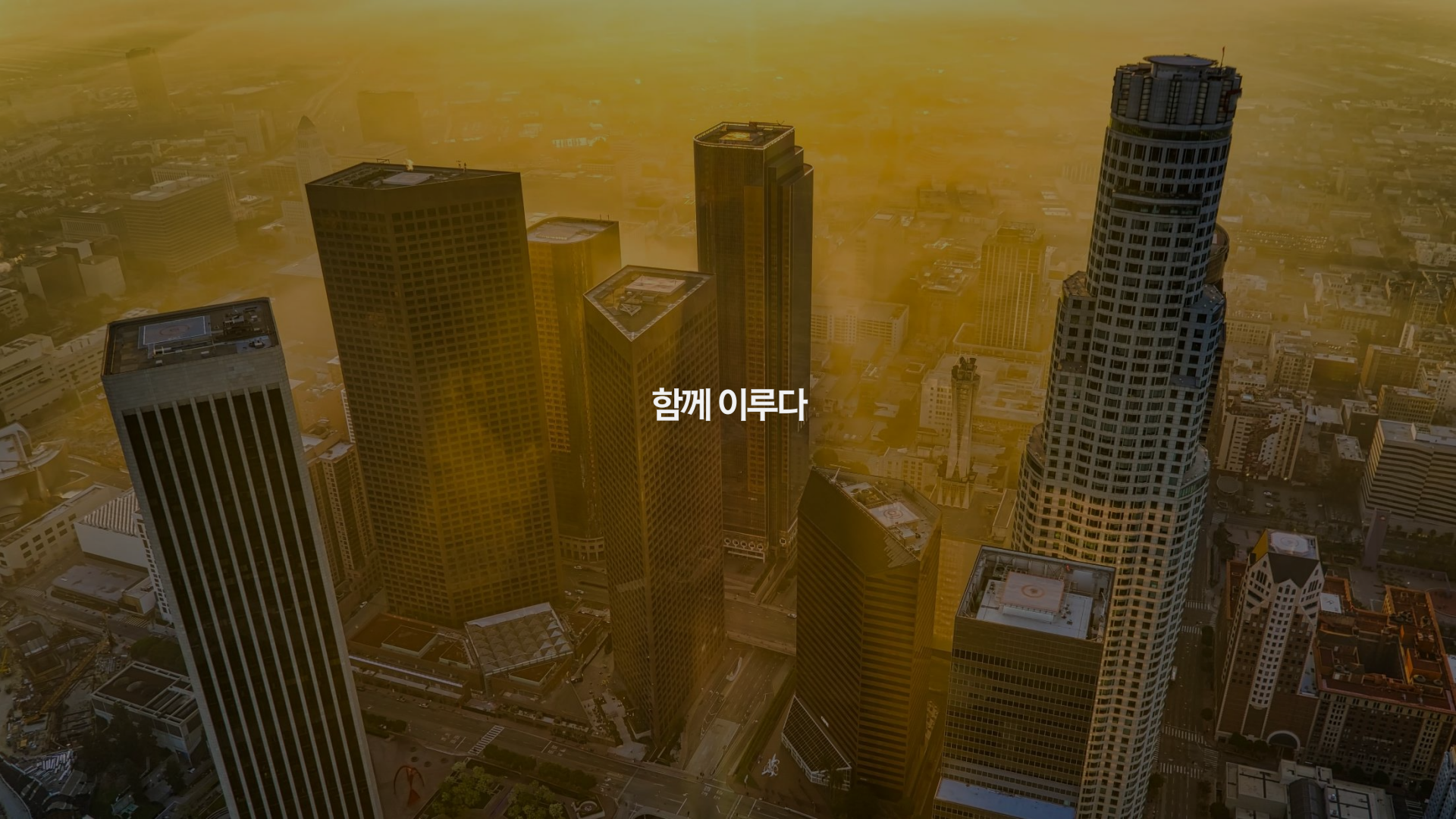


A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are dark, and many windows are illuminated from within, creating a grid of warm yellow lights against the dark structure. The sky is a pale, overcast blue-grey. The perspective makes the buildings appear to converge towards the top of the frame, creating a sense of height and scale. The text "성공을 꿈꾸다" is centered in the middle of the image in a white, sans-serif font.

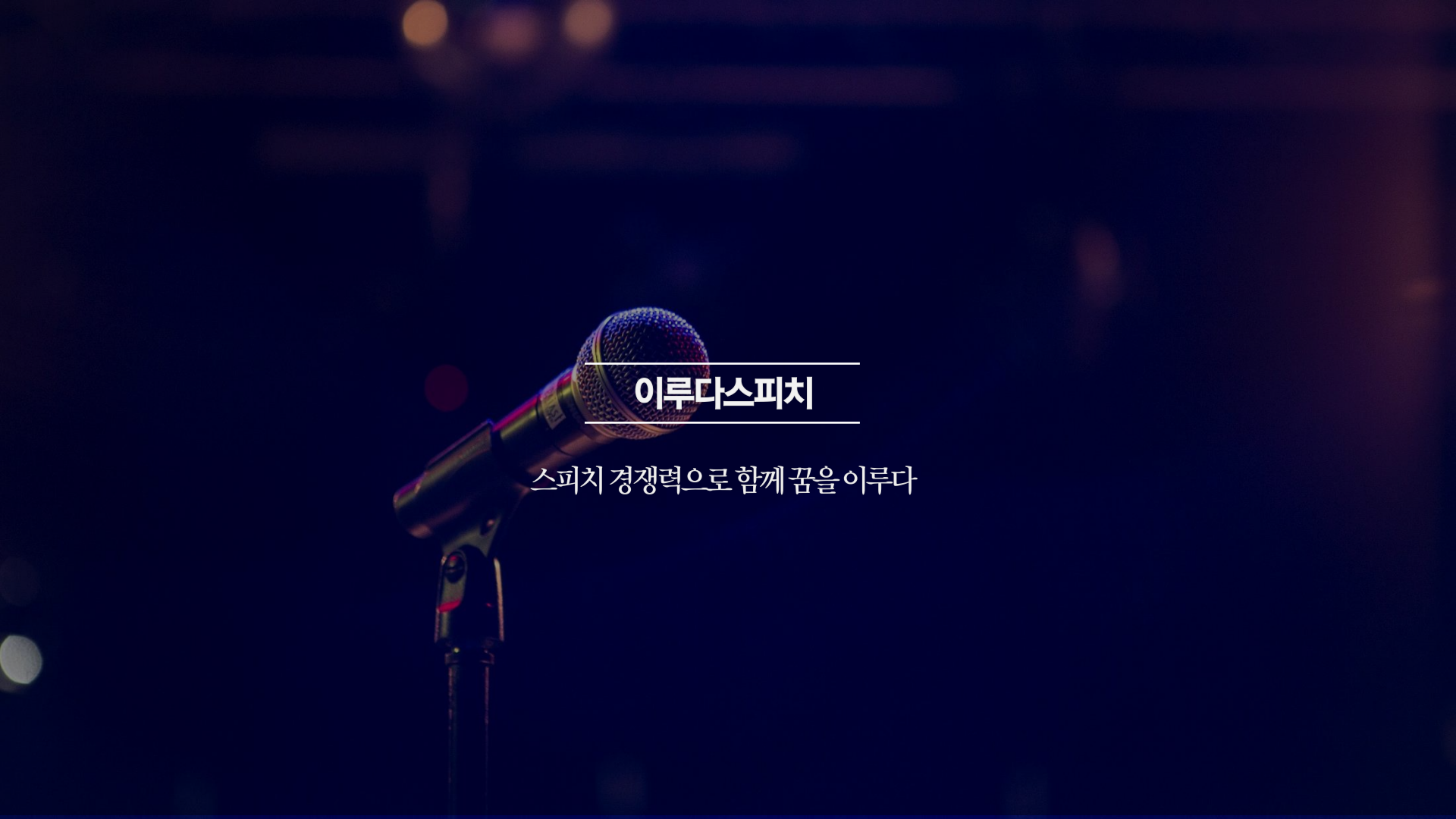
성공을 꿈꾸다



도전을 꿈꾸다

An aerial photograph of a city skyline during sunset. The sky is a deep orange, and the city is bathed in a warm, golden light. Several prominent skyscrapers are visible, including a tall, dark, rectangular building on the left and a more complex, multi-tiered building on the right. The text "함께 이룬다" is centered in the middle of the image.

함께 이룬다

A microphone on a stand is positioned on the left side of the frame. The background is a deep blue with out-of-focus light sources creating a bokeh effect. The text is centered in the upper half of the image.

이루다스피치

스피치 경쟁력으로 함께 꿈을 이루다

CONTENTS

-
1. INTRODUCTION
 2. PROPOSAL
 3. PROCEDURE
-

“이루다는 관계의 가치를 믿습니다.”
함께의 가치, 스피치 경쟁력으로 함께 하겠습니다.

배윤희대표
&이루다스피치



배윤희 대표 & 이루다스피치

총 141개 기업, 171개 프로그램
연 1,000회 교육진행

전케이بلTV, 관공서아나운서

현구미대학교외래교수

현신한대학교외래교수

현한국HRD센터파트너강사

현월드클래스파트너강사

현이루다스피치대표

2017STEP으로완성하는

스피치트레이닝출간

경희대언론정보대학원

스피치트론전공

2014에듀윌기업명강사30선

2015한국언론인클럽 대상

- 삼성전자
- 삼성화재
- LG전자교육서비스센터
- 신한카드
- KDB산업은행
- 서울북부지방경찰청
- 푸르덴셜생명
- 태백교육지원청
- 한국건강증진개발원
- 축산자조금연합
- 삼성에스원
- 경기벤처기업협회
- 아주캐피탈
- 재능교육원
- 롯데호텔
- 창원시청
- 새마을운동중앙연수원
- 강원도교육연수원
- 아주그룹
- 신영외교루
- 삼성생명
- 코리아나
- 경기남부지방경찰청
- 인천지방경찰청
- 국립암센터
- 동해교육지원청

- 불빅
- 축산물품질평가원
- 연구개발특구진흥재단
- 고려e스쿨
- 국립재활원
- 한국기술교육대학교
- 한국HRD센터
- 서울대학교
- 연세대학교
- 이화여자대학교
- 한양대학교
- 건국대학교
- 국민대학교
- 중앙대학교
- 동국대
- 한국장학재단
- 구미대학
- 한국교통대학교
- 신한대학교
- 강원관광대학교
- 가톨릭대학교
- 메이필드호텔스쿨
- 미르아이
- 모산초등학교
- 아산교육지원청
- 신창전기

이루다스피치는

사람의 가치를 위한 **스피치**를 고민하며
관계의 깊이를 더하는 **커뮤니케이션**을 연구하고
관계의 가치를 성공으로 연결시키는 **전달력**을 완성합니다.

INTRODUCTION

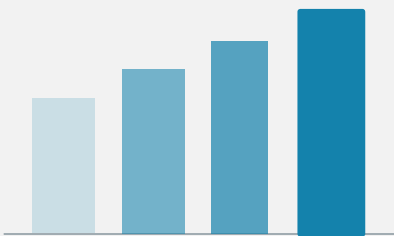
세상에 없던 시스템, 세상에 없던 관계

기업성과 향상의 비결, 이루다파트너십



지금

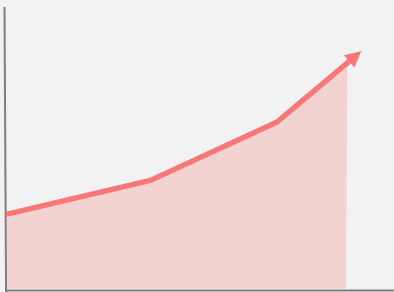
소개합니다



연간 직업훈련 실시현황 증가

출처: 고용노동부 / 2015~2018

PROBLEM



기업체 집체훈련계획 매년증가

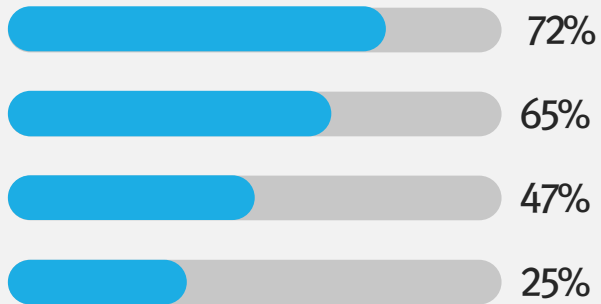
출처: 통계청 / 2018기준



신입교육 연 평균 6000만원

출처: 한국경영자 총 협회 2017기준

퇴사및이직사유



출처: 사람인,잡코리아,벼룩시장 /2018

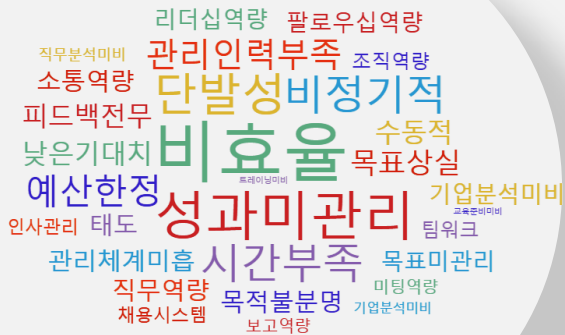
PROBLEM

기업교육의 현재

분명 기업에서는 교육의 중요성을 인지하고 직무역량강화를 목적으로 교육의 기회를 확대, 진행을 하려 하지만, 실제 기업교육이 개인과 기업의 성과로 이어지는 경우는 미미하다.

비효율적인 기업교육과 방치를 통해 직원은 업무에 대한 어려움을 느낄때 직무가 자신의 적성에 맞지 않다 느끼게 되고, 소통의 부재로 인한 상사,동료와의 관계 역시 개선되지 않아, 퇴사와 이직으로 이어지는 물적 인적 자원의 손실을 가져온다.

소중한 인재, 인적자원이 낭비되고 있습니다.





문제의 해결은 늘 심플 합니다



문제의 해결은 늘 심플 합니다

맞춤교육성과관리

이루다스피치 파트너 교육의 종류

커뮤니케이션

팀장리더십(중간관리자)
세대소통
조직커뮤니케이션
부서장커뮤니케이션

성격유형커뮤니케이션
조직문화개선
의사소통 및 직장매너
코칭&피드백스킬

역량강화

사내강사양성
설득스피치
프레젠테이션
제안PT

신입사원 및 승진자과정
기획력향상 및 보고스킬
면접관역량
스팟강의

세일즈

영업사원스킬 향상
판매스킬
협상역량
B2B영업

영업스킬
MR역량강화
성과관리
방문판매세일즈

고객만족

비즈니스매너
CS전화응대
상담직원역량
고객응대스킬

고객가치발굴
VVIP고객응대
서비스문제해결

동기부여

팀빌딩
리더십
스트레스관리
이미지메이킹

긍정마인드
혁신변화도전
셀프리더십
힐링교육

인재의 소중함을 아는 기업에게.

-
1. 교육 컨설팅
 2. 맞춤 솔루션
 3. 성과 관리
-

WHY?

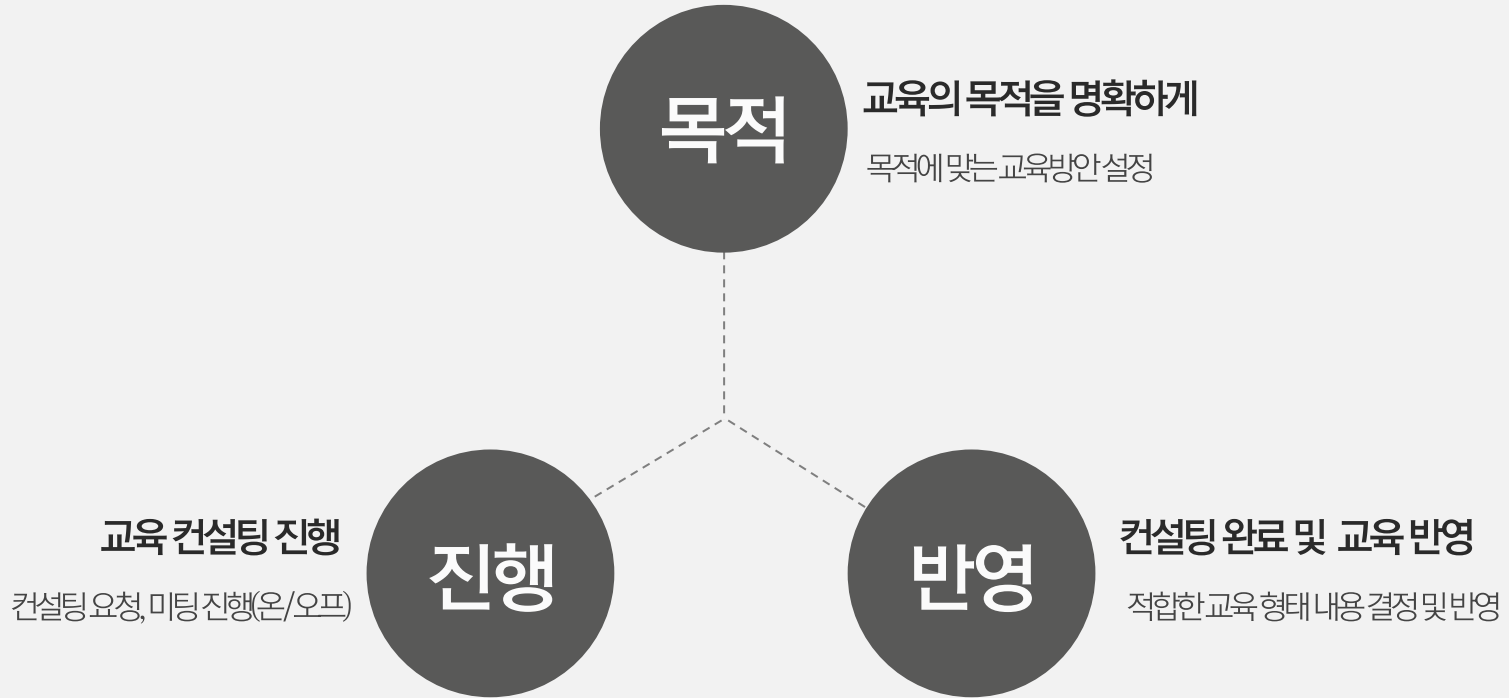
ELOODA
SPEECH

Vs.

The Other

이루다가 교육 기획 단계부터 교육 담당자와 함께 참여

Quality is more important than quantity. One home run is much better than two doubles.



1. 교육컨설팅 진행

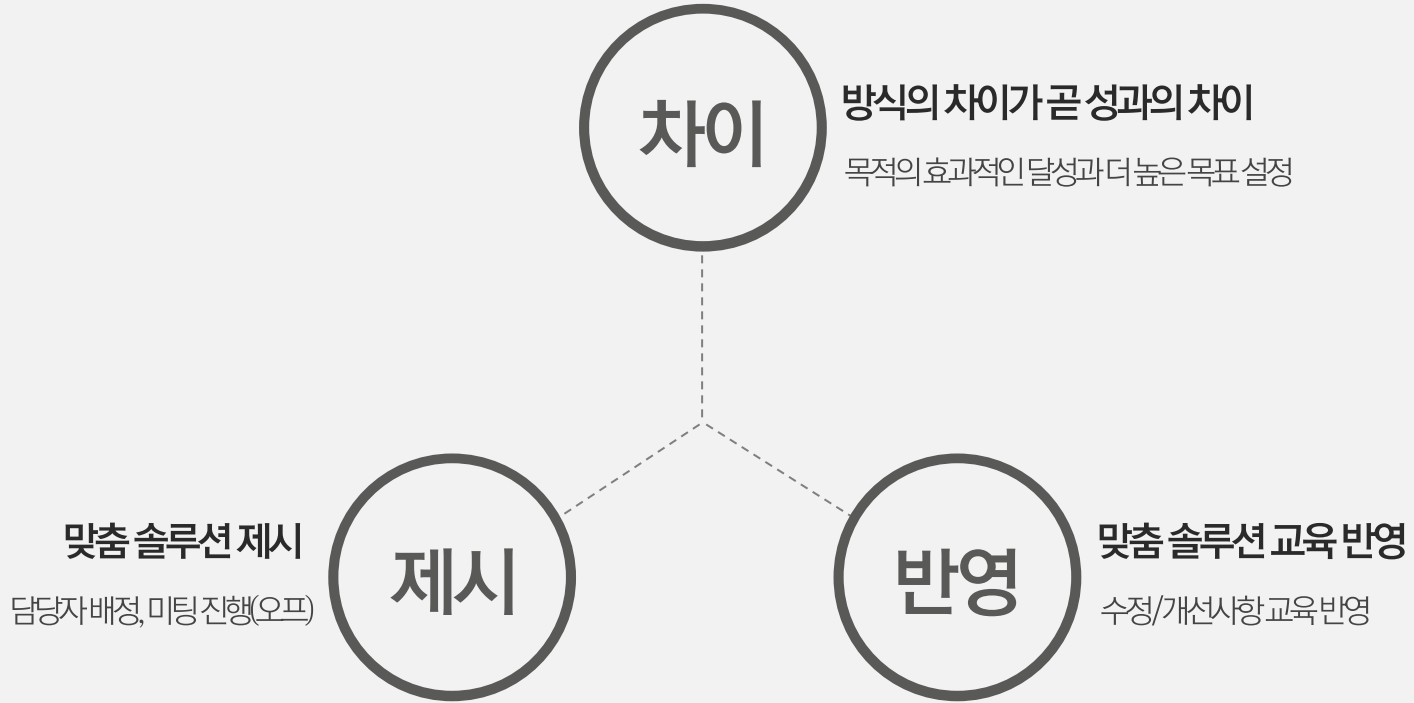


1. 교육컨설팅예시

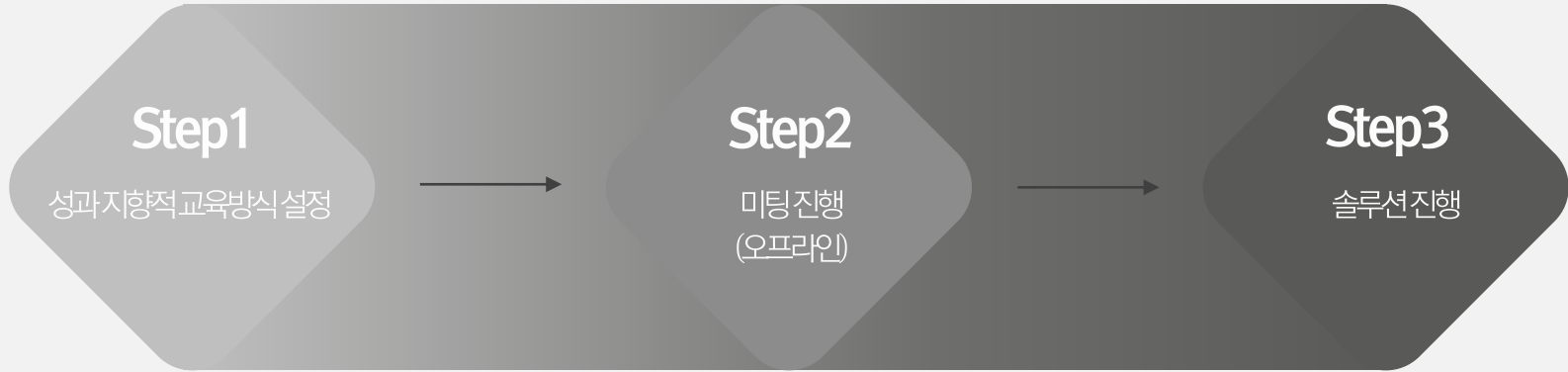
교육 기획 단계부터 교육담당자와 이루다 함께 참여

일반적인 기업교육은 상부에서 하부로 일방적 지시 형태로 진행





2.맞춤 솔루션 진행



교육 방식 및 성과 설정

기업/직무/대상에 맞는 교육방식

솔루션 제시

기업 담당자배정
솔루션 필요한문제점파악
문제점 배경분석/대상선별
요구사항반영 및 솔루션제시

결정사항 반영

사전조사 및 현황 반영
솔루션 교육 진행

기업의분위기,시스템,분야,업무특성,직원구성등에맞춘교육

기업/직무등의분석과외부의객관적인노하우와기준으로솔루션제시





3.교육성과관리진행

Step1

지속적인 발전을 위한 지표

성과관리 지표 설정

컨설팅/솔루션 통한 성과 지표 반영
교육 전/중/후 관련 자료 체크
성과 촉진 요소 반영 및 기간 설정

Step2

지표에 따른 관리 방안 설정

성과관리 제시

평가 및 피드백 형태 설정
수정/개선 사항 체크 및 수정
기업/대상 특성 고려 관리 방안 설정

Step3

교육 성과 관리 진행

성과관리 진행

성과 부진 교육생 피드백 및 재교육 지속
우수 교육생 1명 선발, 추가 심화 교육 2회 제공

성과관리를 통한 인적자원의 질과 성과 향상

단발성 아닌, 정기적 성과 관리로 지속적인 성과향상





추천교육/교육분야 확인

목적에 맞는 교육분야를 확인하거나
교육과정을 추천받습니다.



미팅

교육/기업목적에 따른 방향설정
컨설팅/솔루션 교육 형태 결정, 기업/직무
맞춤분석및설정



컨설팅/솔루션

맞춤 컨설팅 및 솔루션 교육 진행



성과관리

맞춤 성과관리 진행 및 LEVEL 별 교육 진행

시대와기업의니즈를반영해또한번한계를넘어선 이루다파트너십

2019. 09. 16
장사 : 이루다스피치 배후회 원장
e-mail : 2elooda@naver.com

한 [] 품 MR 설득스피치 피드백

성명 : 최 수 보

[OPK 디자인]
목차 정리 및 각 슬라이드 별 설명이 필요합니다.

[발표 멘트]
-슬라이드 흐름 상 이어지는 부분 또는 강조하는 부분이 있다면,
"다음은 ~입니다." 보다는 "특히~~" 등과 같은 연결 멘트를 사용해 보세요.
-슬라이드가 시작될 때, 도발적으로 멘트를 해주세요
예, "먼저 병행 소개합니다."

[표현 및 전달력]
음색이 특색한 편이라, 귀에 잘 들리는 보이스입니다.
톤 더 힘있게 소리를 내면, 더 적극적으로 전달하실 수 있어요!

성명 : 채 수 보

[OPK 디자인]
목차 정리 및 각 슬라이드 별 설명이 필요합니다.

[발표 멘트]
-이렇게 또는 요정도 라는 표현은 전문성이 부족해 보입니다.
톤 더 경계된 표현 "다음과 같이" "보시는 바와 같이" 로 바꿔주세요.

[표현 및 전달력]
제스처를 잘 활용하는 편입니다. 단, 말이 많이 움직이다 보니, 좀 편안하게 느껴집니다.
또 빠른 가독력 움직이지 않도록 노력해보세요.

성명 : 오 수 보

[OPK 디자인]
가독성이 좋은 편입니다.
단, 슬라이드 별 설명하는 상단에 눈에 띄게 구성하세요.

[발표 멘트]

세일즈교육후개별피드백사례

2018.08.06.
회사 : [] 201808 발표자 특강
진행 : 이루다스피치 배후회 원장

발표자 피드백

발표자 : 박 수 남

1. 멘트정리 필요 :
너무 많은 이야기를 전달하다 보니, 다소 정황하여 핵심이 잘 들리지 않습니다.
간결한 내용을 한 슬라이드에 2분을 넘기지 않도록 노력해보세요.
2. 목소리 조절 할 필요 :
목소리를 크게 하면 더 자신감 있어 보일 수 있습니다. 만약 어려우시다면, 슬라이드 시작 멘트라도 크게 하거나, 끝날까지 힘있게 말하는 연습이 필요합니다.
3. 시선 고정 필요 :
시선을 많이 움직이는 것보다 한 지점에 고정하고 말하는 훈련을 해주세요.

발표자 : 이 수 남

1. 표정이 밝고, 발표가 자발하고 투호됩니다.
2. 다만, 슬라이드에서 마무리의 멘트를 신경쓰면 좋을 것 같습니다.
설명에서 끝나기 보다는 "따라서" 또는 "그래서"를 사용해서 슬라이드를 정리하거나 핵심 메시지를 표현해보세요.
3. 표정을 두 자제를 조금 더 안정감 있게 표현해주시기 바랍니다.

발표자 : 정 수 남

1. 내용 정리나 흐름이 숙지되어 있어 이해하기 쉬웠습니다. 슬라이드 디자인도 잘 구성되어서 가독력도 좋았습니다.
2. 다만, 앞 부분 정보 대비, 뒷 부분 사이네스의 솔루션에 대한 설명이 적습니다. 이 부분을 추가하시면 좋겠습니다.
3. 위를 보는 시선처리가 자주 있습니다. 청중의 눈높이에서 아이컨택 훈련을 해주세요.

발표자 : 조 수 남

1. 말이 빠르고 흐름이 불안정해 다소 자신감 없는 모습으로 보였습니다.
슬라이드만 읽을 두거나 문장만 읽을 두어서 안정감 있게 스피치 해주세요.
2. 슬라이드에서 표현하고자 하는 부분을 좀 더 명확하게 정리하는 것이 필요합니다. 메시지를 설명할 때, 메시지 설명하기 보다는 사이네스 솔루션의 장점을 다시 한 번 어필해주시기 바랍니다.
3. 내용 숙지를 더 해서 자신감 있는 모습으로 연습해보세요.

PT교육후개별피드백사례

파트너의 작은 변화를 일으켜 진정한 변화로 이끄는 이루다파트너십

Comm. 역량강화 및 실습 Case

1

[우려한 요구를 자주 하는 고객사 담당자] * 다빈도 상황

B지역장의 관리 사업장 중 C고객사 총무 000부장은 자주 우려한 요구를 한다. 식당운영회의에서는 식단표를 무시하고 보쌈, 소불고기 같은 고단가 선호메뉴를 매우 반복 편성하길 요청하고, "000직원이 담뱃값이 좀 심합니다 하니 앞으로 담뱃값담에 간을 더 세게 바꾸세요."라며, 일부 고객의 클레임을 근거로 정장 조리원 메뉴의 표준레시피 변경을 요구한다.

게다가 고객사 행사가 있을 시엔 B지역장을 따로 불러 "0월 0일에 입원 행사가 있을 예정인데, 전용 세프와 사방인력으로 격조있게 치워달라."며 저렴한 단가에 무리한 메뉴와 인력을 요구하기도 부지기수다.

최근엔 당사 비용으로 진행이 계획된 CSI주사를 일방적으로 취소하고, 아차리 당사가 지불했어야 할 비용인데 해당 비용으로 특식을 제공할 순 없다고 문의하기도 하였다.

이대로 고객사의 요구를 계속 거절하다 보면, 고객사와의 관계가 틀어질것 같고, 무리한 요구를 들어주자면 사업장 순익은 점점 악화될 수 밖에 없을 것이다.

B지역장은 앞으로도 계속될 고객사의 무리한 요구에 어떻게 대응하면 좋을까?

2019-09-29 (목) 17:22에 이 메일에 답장을 보냈습니다.

☆ 내부 응대 메뉴업 승부드립니다. 67

보낸사람 000 조 >000@naver.com

받는사람 이루다파트너 <2wooda@naver.com>

송 받은 첨부파일 4개 (4MB) 모두 저장

[전하출대점별 메뉴 1300 ㄱ](#)
[총대소고집_drat_김정호동아일보로 메뉴 1300 ㄱ](#)
[김영보관련 편미 flow.pdf 998 ㄱ](#)
[성발별 메뉴스크립트 1.0.pdf 2298 ㄱ](#)

배운채 대표님 안녕하세요?
HRD 공유드립니다.

마크 내부 응대 메뉴업 승부드립니다.
확인 부탁드립니다.

감사합니다.
조 *도림

CS 및 응대교육 후 피드백 사례

Comm. 역량강화 및 실습 Case

4

[비논리적 막무가내형 키맨] * 고난도 커뮤니케이션

E고객사 000노조위원장은 다월실에 비논리적이고, 막무가내식 요구를 자주한다.

000노조위원장은 A고객사 식당계약에 실질적인 영향력을 구사하는 키맨으로 다월실이고 비논리적이다. 평소 불만사항이 생기면 개선 가능성과 관리 주체를 막론하고 C지역장에게 막무가내식 클레임을 제기한다.

"식당에 공조기가 제대로 작동하면서 음식냉새가 그대로예요! 식당에서 관리 안할 니까?"라며 당사 관리 소관이 아닌 공조시설(시설관리자 별도 존재) 클레임을 제기하고, 저렴한 행사단가에 무리한 메뉴구성을 요구하며 "상선이니까 손해보더라도 그냥 좀 해주세요!"라며 막무가내식 행사 요청을 하기도 한다.

논리적으로 설명하고 대응할 수록 더욱 흥분하여 감정적인 반응을 보이는 000노조위원장. C지역장은 비논리적이고 막무가내인 키맨을 어떻게 대응하고, 당사에 우호적 관계를 지속할 수 있을까?

발송 전제발송 답장 을 삭제 스크롤한 뒤 답장 이동 *** 현재

0 [마크] 녹음 생중계중 67

보낸사람 000 Mark <000@naver.com> <000@naver.com>

받는사람 000 <000@naver.com> <000@naver.com>

참조 000

송 받은 첨부파일 1개 (100KB) 모두 저장

[상환 기록파일 000000](#)

한번만 보내요

마크 000입니다.

마크 대형 전화상단 버튼 기능과 첨부파일이 도착합니다.

감사합니다.

Best regards,
So Project Specialist
Life Science | Customer Excellence

Merck

Merck Korea | 3F Haeinsa 2 building | Yongsang-gu | Seoul 150-750
Phone +82 2 6938 0000

Additional information can be found at <http://www.merck.com/korea>
Phishing alert: Be careful when you receive an email from 000@naver.com

기업내부응대메뉴얼 공유
메뉴얼 피드백 및 컨설팅
상황별 응대스크립트 컨설팅

교육 후 녹음 파일 수령
피드백 진행 및 경우에 따라
실시간 피드백 진행

Case 응대교육 후 음성 피드백 사례

A microphone on a stand is positioned in the lower-left quadrant of the frame. The background is a deep blue with out-of-focus light sources creating a bokeh effect. The text is centered in the upper-middle part of the image.

아루다스피치

특별한 기업의 특별한 인재로.

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, reaching towards a cloudy sky. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur. The buildings are dark, with some interior lights visible through the windows.

THANK YOU



ELOODASPEECH