

경영 현장의 실행 파트너

MOG Consulting

영업 · 인사 · 경영생산성 · 한일 브릿지

진단과 설계에서 운영과 정착까지

주식회사 모그씨앤아이

mogcni.co.kr

MOG의 서비스 지도

기업의 과제를 진단하고, 현장에서 실행 가능한 체계로 연결합니다.

01 영업 컨설팅

영업혁신 컨설팅과 Sales Design Engine. 영업 단계, 선행지표, 오픈보드와 코칭을 연결해 조직의 영업 활동을 가시화합니다. 4~5쪽

02 인사 컨설팅

인사제도 구축과 직무 스킬 로드맵. 성과관리·평가·보상 기준을 정하고 실제 운영과 역량 개발로 연결합니다. 6~7쪽

03 경영·생산성 컨설팅

아메바 경영과 업무생산성 향상. 조직별 채산성과 핵심업무 시간을 관리하며 구성원의 경영 참여를 돕습니다. 8~9쪽

04 한일 브릿지·신사업

일본시장 진출과 오픈이노베이션. 진입 전략·파트너 발굴·PoC 설계에서 사업 확장까지 단계별 과제를 지원합니다. 10~11쪽

함께 활용하는 자료

회사소개 3쪽 / 교육·특강 12쪽 / 진단·데모 13쪽 / 저서·자료·상담 14쪽

회사와 실행 철학

MOG Consulting은 주식회사 모그씨앤아이의 컨설팅 브랜드입니다.

현장의 실행과 정착

제도나 보고서의 작성에서 멈추지 않고, 고객사의 실제 회의·평가·영업관리 과정에서 활용할 수 있는 체계를 만드는 것을 지향합니다. 진단, 설계, 운영, 정착을 하나의 과정으로 봅니다.

한국과 일본의 경영 맥락 이해

일본 본사가 승인할 수 있는 설명과 한국 구성원이 납득할 수 있는 운영 기준을 함께 고려합니다. 일본계 한국법인의 인사·조직 과제와 한일 비즈니스 협업을 지원합니다.

변주성 대표

요코하마국립대학교에서 공부하고 일본계 경영컨설팅회사에서 경험을 쌓았습니다. 서울재팬클럽(SJC) 경영위원회 활동과 기업 대상 컨설팅·세미나를 통해 현장의 과제를 다룹니다.

과제에 맞춘 협업

고객의 상황과 필요한 전문 영역을 확인한 뒤 프로젝트 범위와 역할을 설계합니다. 영업·인사·생산성·해외사업 과제가 함께 있는 경우에는 우선순위를 정해 진행합니다.

자세히 보기 [about.html](#)

영업혁신 컨설팅

개인의 감과 경험을 팀이 공유하고 실행하는 영업 프로세스로 바꿉니다.

영업 흐름의 가시화

세일즈 단계와 고객의 신뢰관계를 함께 확인합니다. 거래처별 현재 단계, 다음 행동, 진행을 가로 막는 요소를 정리해 팀의 공통 언어로 만듭니다.

선행지표와 병목 진단

매출 등 결과지표와 함께 단계별 전환·활동 지표를 봅니다. 어느 단계에서 진행이 멈추는지 파악하고, 활동량·활동의 질·속도 중 개선할 과제를 정합니다.

오픈보드와 코칭

영업 현황을 팀에서 공유하는 오픈보드를 운영하고, 보고 중심 회의를 문제해결과 다음 행동 중심의 회의로 바꿉니다. 우수 영업사원의 프로세스를 분석해 표준화합니다.

Sales Design Engine

6문항으로 영업 구조를 진단하고 14개 산업 사례를 통해 프로세스·KPI·역량 로드맵을 살펴보는 도구입니다. 온라인 진단과 데모는 상담 전 과제를 정리하는 데 활용할 수 있습니다.

자세히 보기 [sales.html](#)

제약 MR 영업교육·코칭

MR의 활동과 지점장의 관리 방식을 함께 다룹니다.

MR 영업 프로세스

병원·거래처별 현황과 방문 목적을 명확하게 하고, 세일즈 단계와 신뢰단계를 기준으로 다음 활동을 계획합니다. 활동 기록이 실제 행동 개선에 쓰이도록 설계합니다.

지점장 코칭과 선행관리

병원 포지션별 활동 KPI와 단계별 병목을 확인합니다. 오픈보드, 지점 미팅, 현장 코칭을 연결해 관리자가 MR에게 구체적인 피드백을 제공하도록 돕습니다.

현장 교육과 성공사례 전파

지점 순회 교육, 성공사례 워크숍, 우수 MR 프로세스 분석을 통해 현장의 경험을 조직 전체의 학습 자산으로 정리합니다.

프로젝트 검토

초기 미팅에서 현황과 과제를 공유하고, 필요에 따라 현장 동행 관찰을 검토합니다. 진단 결과에 따라 교육·코칭·컨설팅의 범위와 일정을 협의합니다. 홈페이지의 수행 경험 소개는 LiB Consulting Korea 재직 시절의 경험을 포함합니다.

자세히 보기 [pharma.html](#)

인사제도 구축과 운영

성과를 정의하고, 평가·보상 기준을 설계한 뒤 실제 운영에 연결합니다.

성과관리·평가·보상

조직과 직무가 창출해야 할 성과를 먼저 정리합니다. 목표·KPI·평가 기준을 연결하고, 평가 결과가 보상·승진·육성에 어떻게 반영될지 기준을 설계합니다.

일본계 한국법인의 제도 조율

일본 본사의 방향과 한국 조직의 직무·역할·운영 현실을 함께 검토합니다. 제도 변경의 이유와 기준을 설명할 수 있도록 설계하고 조직 내 납득감을 높이는 운영을 지향합니다.

설계에서 첫 운영까지

현행 제도의 과제를 확인하고, 평가표와 운영 기준을 정비합니다. 평가자 교육, 목표 설정, 피드백과 평가 조정 등 첫 운영 과정에서 드러나는 문제를 점검합니다.

교육과 연계

제도 설계만으로 해결되지 않는 관리자의 평가·코칭 역량은 교육과 실습으로 보완합니다. 회사의 성장 단계와 운영 여력에 맞춰 범위를 설정합니다.

자세히 보기 [hr.html](#)

직무 스킬 로드맵

직급 중심의 인상평가에서 직무와 역량 기준으로 이동합니다.

직무·역량 사전

직무별 수행 업무와 필요한 역량을 정리합니다. 직무 특성과 조직의 역할을 반영해 어떤 행동과 결과가 숙련을 보여주는지 정의합니다.

레벨 기준과 개인 프로파일

역량별 레벨 기준을 만들고 개인의 현재 수준과 요구 수준을 비교합니다. 평가와 육성의 대화를 구체화하고 역량 차이를 확인합니다.

교육 매핑과 커리어 설계

필요 역량을 교육·경험·배치 기회에 연결합니다. Can / Must / Will 관점에서 현재 역량, 조직의 기대와 개인의 희망을 함께 논의합니다.

플랫폼 연계

HR 플랫폼에 올릴 제도와 직무 기준을 먼저 정리합니다. 도입 범위에 따라 플랫폼 파트너와 연계해 운영 가능한 형태로 연결합니다.

자세히 보기 [skills-roadmap.html](#)

아메바 경영

작은 조직 단위의 채산성과 전원참가경영을 연결합니다.

경영철학과 운영 원칙

조직을 나누고 숫자를 계산하기 전에 어떤 판단 기준으로 일할지 공유합니다. 경영철학이 일상의 의사결정에 반영되도록 운영 방식을 설계합니다.

아메바 조직 설계

책임과 권한, 조직 간 관계를 검토해 관리 단위를 설계합니다. 부문별 성과와 전체 최적화가 충돌하지 않도록 운영 기준을 정리합니다.

시간당 채산성과 사내매매

조직별 수익·비용·투입 시간을 보며 채산성을 이해합니다. 사내매매가 필요한 경우 거래 기준과 조직 간 협의 방식을 함께 설계합니다.

리더와 구성원의 경영 참여

리더가 숫자를 설명하고 개선 행동을 논의할 수 있도록 돕습니다. 회계 지표가 단순 보고에 머물지 않고 현장의 판단과 개선으로 이어지도록 합니다.

자세히 보기 mog-amoeba.html

업무생산성 향상

핵심업무 시간과 실행 결과를 함께 관리합니다.

WBS로 업무 분해

업무를 구체적인 단위로 나누고 핵심업무와 부대업무를 구분합니다. 관리자와 구성원이 업무의 중요도와 완료 기준을 함께 확인합니다.

P-Matrix와 주간 우선순위

긴급도와 중요도에 따라 주간 실행 과제를 정합니다. 할 일의 나열보다 주말에 어떤 상태가 되어 있어야 하는지를 목표로 정의합니다.

가동률과 실행 지표

핵심업무 시간의 비중, 중요 과제 완료율, 재작업과 돌발업무를 확인합니다. 시간의 손실이 어디에서 발생하는지 살펴보고 개선 행동을 정합니다.

역량 향상과 연결

먼저 일하는 시간과 우선순위를 정리한 뒤, 같은 시간에 더 나은 성과를 내는 역량을 개발합니다. 온라인 데모로 업무 분류와 관리 방식을 살펴볼 수 있습니다.

자세히 보기 mog-productivity.html

일본시장 진출 지원

스타트업의 준비 수준과 사업 단계에 맞춰 일본 진출 과제를 정리합니다.

진입 전 준비

일본시장과 고객의 특성을 이해하고 자사 제품·서비스의 적합성을 검토합니다. 비즈니스 문화 차이와 의사결정 방식을 학습해 진출 가설을 구체화합니다.

진입과 사업 기반

진출 형태와 현지 운영 과제를 확인합니다. 법인·파트너·조직 운영 등 필요한 영역의 지원 범위를 구분하고 관련 전문 파트너와의 협업을 검토합니다.

파트너 발굴과 확장

현지 고객·파트너 발굴, PoC와 협업 기회, CVC 연계 등 사업의 다음 단계를 검토합니다. 소개 자체보다 협업 목적과 진행 조건을 명확하게 하는 데 초점을 둡니다.

단계별 실행

준비, 진입, 확장 단계에서 우선순위를 정하고 필요한 활동을 설계합니다. 실제 지원 범위와 프로젝트 결과물은 초기 상담에서 고객의 상황에 맞춰 협의합니다.

자세히 보기 japan-bridge.html

오픈이노베이션

매칭 전에 현업의 문제와 검증할 가설을 정의합니다.

현업 과제 분석

기업이 해결하려는 문제와 요구 조건을 정리합니다. 기술 도입 목적, 현장의 제약, 성과를 확인할 기준을 먼저 논의합니다.

스타트업 매칭

과제와 적합한 기술·팀을 검토하고 협업 가능성을 확인합니다. 기술 소개에서 끝나지 않도록 양측의 역할과 기대를 구체화합니다.

PoC 설계와 실행 관리

검증 범위, 역할, 일정, 판단 기준을 정해 실증을 추진합니다. 현업과 스타트업 간의 의사소통과 진행 과제를 관리합니다.

후속 사업화 검토

PoC의 결과를 다음 협업과 사업 확장 논의로 연결합니다. 과제에 따라 CVC·벤처 스튜디오 등 후속 구조를 검토합니다. 투자와 계약 성사는 별도 당사자의 판단에 따릅니다.

자세히 보기 open-innovation.html

교육·특강 프로그램

개념 이해와 실습, 현장 적용을 연결합니다.

일본시장·한일 비즈니스

일본시장 이해, 한일 비즈니스 문화 차이, 일본 진출 실무 교육. 시장 구조·고객 특성·파트너 협업과 진출 과정을 다룹니다.

영업생산성

영업 프로세스 가시화 워크숍, 선행지표 KPI 설계, 매니지먼트 코칭. 현재 프로세스를 분석하고 지표·회의·코칭의 적용안을 만듭니다.

인사·성과관리

인사제도 설계, 목표 설정과 성과관리, 평가·피드백 관련 교육. 조직의 기준을 공유하고 관리자의 실제 운영 역량을 보완합니다.

조직·리더십·문제해결

차세대 리더십, 논리적 사고와 문제해결 등 관리자와 구성원의 업무 역량을 개발합니다. 상세 교육안과 자료는 홈페이지 자료실에서 확인할 수 있습니다.

자세히 보기 #education

진단과 인터랙티브 데모

상담 전에 현황을 정리하고 운영 방식을 직접 살펴보세요.

6개 온라인 진단

영업생산성 / 업무생산성 / 인사평가제도 / 매니지먼트 역량 / 조직문화 / 논리적 사고·문제해결.
응답을 통해 현재 상태를 돌아보고 논의할 과제를 정리합니다.

영업 구조와 오픈보드

Sales Design Engine으로 영업 구조를 살펴보고 오픈보드에서 단계별 영업 활동을 확인합니다.
실제 기업의 데이터를 넣기 전 데모로 관리 방식을 이해할 수 있습니다.

인사·직무 스킬·생산성 데모

HR Solution, 직무 스킬 로드맵, 업무생산성 도구를 통해 제도와 운영 화면의 연결 방식을 살펴봅니다. 데모 수치는 예시이며 고객사의 실제 성과를 나타내지 않습니다.

활용 순서

관심 서비스를 확인한 뒤 관련 진단 또는 데모를 살펴보세요. 우리 회사와 다른 점, 적용하고 싶은 부분, 해결하고 싶은 문제를 정리하면 초기 상담에 도움이 됩니다.

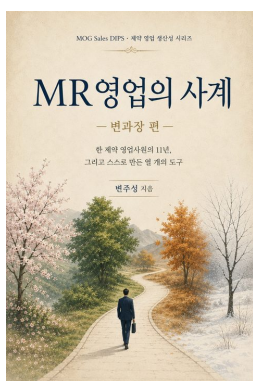
자세히 보기 [diagnostic.html](#)

자료와 상담

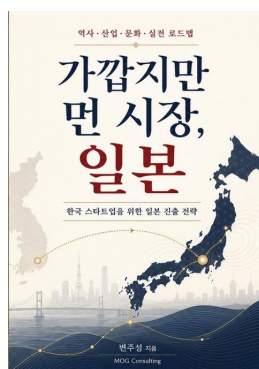
내부 검토와 프로젝트 논의에 활용할 자료를 제공합니다.

저서와 경영 자료

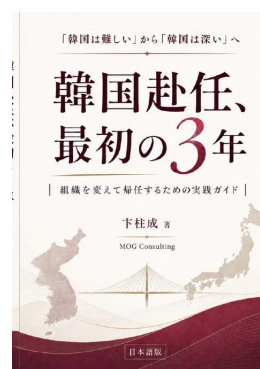
제약 영업, 일본시장과 한국 부임, 경영·조직 관련 저서 및 교육 자료를 홈페이지에서 안내합니다.
대표 저서의 표지와 상세 안내는 회사소개와 자료실에서 확인할 수 있습니다.



MR의 사계



일본시장



한국 부임 가이드

상담 준비

회사와 조직 현황, 해결할 과제, 희망 일정, 기존 제도·교육·진출 활동을 간단히 정리해 주세요. 초기 논의 후 필요한 지원 범위와 진행 방식을 협의합니다.

mogcni.co.kr / 홈페이지 상담 신청

주식회사 모그씨앤아이

서울 강남구 테헤란로 418, 11층 1103호

사업자번호 515-81-56927

편집 기준: 개편 전 홈페이지 v39의 회사·서비스·교육 안내. 전체 원본 소스는 별도 보존.