

# KTA 전국지도자 심화교육과정 안내

## □ 목 적

태권도장 경영의 필수 요인을 주제화하고 각 주제별 집중 교육을 통해 내 도장의 경영환경을 자가 진단하여 도장경영의 새로운 비전과 미션을 제시하고 나아가 대한민국 태권도 발전을 도모하는데 그 목적이 있다.

## □ 행사개요

1. 행 사 명 : KTA 전국지도자 심화교육과정

2. 교육주제 : 지도법/경영법 등  
※ 교육주제는 도장활성화 내용에 추가 될 수 있음.

3. 기간 및 장소

기수	기 간	장 소	비 고
2기	4월 3일~4일	삼성에스원 천안 연수원	신청서에 택1 바람
3기	5월 1일~2일		
4기	6월 19일~20일		

4. 주 최 : 대한태권도협회

5. 참가인원 : 200명 / 각 기수

6. 참가대상 : 대한태권도협회 등록도장 관장 (1기 수료자 접수 불가)

7. 접수

가. 제출서류 : 참가신청서 1부 (봉투 겉면에 신청 기수 명기 바람)

나. 접수방법

1) 우편 등기접수 또는 직접 내방

- 주 소 : 서울 송파구 오륜동 88-2 경륜장 101호, 기획부 앞

- 연락처 : 02-420-4271      팩스 : 02-420-4574

2) 본회 도착 기준에 의거한 선착순

다. 접수기간 : 2010. 3. 15() 09:00 ~ 19(금) 18:00 까지

라. 참 가 비 : ₩30,000/1人

8. 참가확인

가. 1차 확인

- 일자 : 2010. 3. 23(화) 11:00~ / 홈페이지 공지

- 기타 : 2기 접수자에 한하여 참가비 납부

나. 2차 확인

- 일자 : 2010. 3. 25(목) 11:00~ / 홈페이지 공지

- 기타 : 2기 추가자에 한하여 참가비 납부

다. 최종 확인

- 일자 : 2010. 3. 26(금) 18:00~ / 홈페이지 공지

9. 참가비 납부 (2기 신청자에 한함)

구 분	납부 기간	계좌 번호	비 고
1차 대상자	3. 23(화) 11:00 ~ 3. 24(수) 16:00까지	홈페이지 추후공지	신청자 본인 명의 입금이 아닐 시 입금증 팩스 송부 바람
2차 대상자	3. 25(목) 11:00 ~ 3. 26(금) 16:00까지		
※ 3기, 4기 접수자는 당 행사 15일 전 홈페이지 재 공지 예정			

10. 참가자 준비물

- 신분증, 도복, 태권도화, 운동복, 필기구, 그 외 개인용품

11. 기타사항

가. 교육 대상자가 무단 불참 시 향후 교육대상에서 불이익 감수

- 나. 선착순 마감인 관계로 참가 접수 및 입금 등에 관한 사항을 철저히 적용할 예정이오니 참고 바람.
- 다. 선착순에 의거한 예비 신청자가 있는 관계로 신청한 기수에서 정정 요청이 불가함.
- 라. 접수 확인 전화 등 불필요한 전화 상담은 지양 바람.
- 마. 입금된 참가비는 반납이 불가함.
- 바. 교육 특성상 참가 자격은 등록 도장의 관장으로 한정하며 사범 등은 참가 불가.



[ 심화교육 진행일정-안 ]

영역	시간 (분)	강 의 주 제			비 고
지도법	120	기본동작	유급자 품새	유급자 품새 성장체조	전 체
경영법	120	경영마인드의 전환 내도장바로알기(SWOT분석)	상담의 기본 년간 광고계획	년간교육계획 수료식	
고려반	120	<경영의 흐름과 미래의 준비> -내 도장 경영과 교육 컨셉 선택 -여러분은 어디에서 정보를 얻습니 까? (도장관리 서식류 관리와 효율적인 작성방법)	<우리 도장 MOT마케팅> -MOT마케팅을 통한 도장 이미지 구축	<도장 심사관리> -입관심사 -정기승급심사 -국기원 특별심사	수 준 별 교 육
금강반		<성공도장을 위한 개선방안> <도장경영,교육의 구조화> -관장이 바뀌어야 도장바뀐다. -나의 성공조건 -교육개선을 위한 목표세우기 -행동강령 만들기 -도장 출석/귀가의 구조화	<상담법 / 지도법> -전화상담법 -역할극 -방문상담법 <공개수업> -승급발표회 -입관식 -태권도 한마당대회(자체) -구체적인 시나리오작성 제시	<용어 활용을 통한 지도법> 용어와 언어를 명확히 함으로 동 작의 이해를 돕고, 태권도의 지혜 를 효과적으로 전달하는 지도법/ 태권도를 통한 인성교육법	
태백반		<우량도장 VS 불량도장> 이제는 개념을 조금 바꾸어 보자 인 원이 많은 도장, 인원이 적은 도장이 아니라 우량도장과 불량도장으로 구 분하는 것이 좋을 것 같다. 그렇다면 어떤 도장이 우량도장이며 불량도장 인가?	<행복한 도장 I> -성공적인 코칭 철학 만들기 -내 도장 비전 만들기 <행복한 도장 II> -지도자 역량 키우기 -사범 교육 -잘 개 쪼개는 도장 성공! (셀) -기획력을 키워라 -내 도장 경영 전략 만들기	<행복한 도장 완성하기> -과제 발표 및 토론 -내 도장 적용사례 발표 및 코멘트	
평원반		<광고전략> -광고의 종류와 계절별 전략 -학부모와 수련생을 통한 광고 -광고 전략 세우기 -광고 사례 <사범님 관리방법> -사범님 선발의 중요성 -사범님 관리의 중요성 -사범님 관계의 중요성 -사범님 미팅(회의) 중요성 -사범님 업무관리 중요성	<승품단 심사식> -승품단 심사식 필요성 -승품단 심사식 준비과정 -승품단 심사식 주요내용 -승품단 심사식 효과 <인성교육> 인성교육의 정의 -인성교육의 종류 -인성교육의방법론 -인성교육의 교육적 효과 -인성교육 행사 준비방법	<발표> -내 도장 SWOT 분석을 통한 분석 발표 <분임토의> -성공 도장을 위한 계획, 실천 방안	
십진반		<자기관리를 통한 도장 성장시키기> <부모 상담을 통한 장기 수련 유도법>	<사범님 관리 방법> -사범님 관리의 중요성 -사범님 관계의 중요성 -사범님 미팅(회의) 중요성 -사범님 업무관리 중요성	<인성교육지도법 I> <인성교육지도법 II>	
각반토론		-전달의 교육내용 적용 사례발표 -당일교육내용 나누기			전 체

※ 상기 일정은 변동 가능함