



"말은 기술이 아니라, 감정의 움직임입니다."

비즈니스의 성패는, 표현의 차이에서 시작됩니다.

액팅스피치클래스 교육 제안서

기업 맞춤형 | 스피치·커뮤니케이션 향상 솔루션



CONTENTS

목차

1

기관 소개

1. 대표 소개
2. 액팅스피치

2

방향성

1. 교육 목적
2. 차별점 3가지

3

강연/강의 메뉴판

1. 맞춤형 커리큘럼 6가지
2. KPI 및 기대효과
3. 출강사례 요약

4

출강 교육신청

1. 출강 진행 프로세스



기관 소개

국내 최초, 비언어표현 중심의 자기표현 교육그룹.

- 연기 기반의 스피치·커뮤니케이션 교육



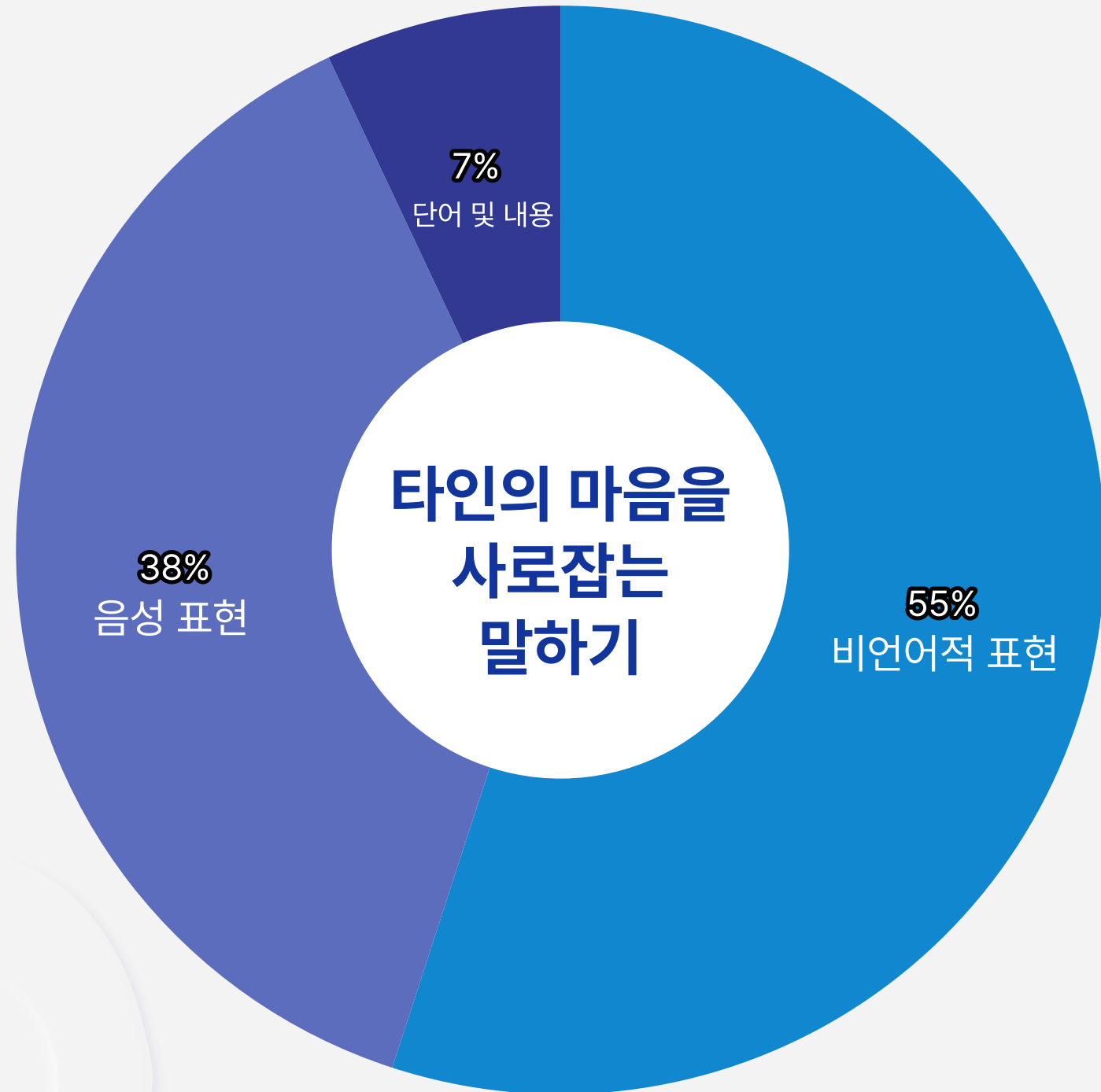
- 배우처럼 말하고 주인공처럼 산다 | 저자
- 기업 교육 및 1:1 컨설팅 다수 진행

자기표현 전문가 | 대표 오정훈

- 강의분야
주요이력
- 보이스, 스피치, 커뮤니케이션, 연기, 성격개선, 예술교육
 - 現 액팅스피치클래스 대표
 - 現 언화 연기학원 원장
 - 現 프로덕션 언화 상임연출
 - 기관&기업체 스피치 출강 多
 - 한국화법학회 정회원
 - 한국수사학회 정회원
 - 연극·영화 배우
 - 문화예술교육사 | 평생교육사
 - 워싱턴대학교) DYNAMIC PUBLIC SPEAKING 전문 과정
 - 성균관대학교 대학원 연기예술학과 MFA 석사 졸업
- 출장교육
- 화술/협상/회의진행 분야 베스트셀러 작가 강연
 - HERE AND NOW, 지금 여기에서 교감하기
 - 영화배우 같은 목소리 만들기
 - 무대에서 주인공이 되는 퍼블릭 스피치
 - 당신의 캐릭터를 선택해라
 - 연극으로 소통하기
- 논저 및 활동
- 책 <배우처럼 말하고 주인공처럼 산다> 베스트셀러
 - 책 <배우에게 필요한 7가지 문장>
 - 연구논문<성인 스피치 교육에 연기훈련법 적용 효과 연구>
 - 톱클래스 2023년 3월호 인터뷰 매거진

액팅스피치?

교육 소개



■ 비언어적 표현(태도, 제스처, 표정 등)
 ■ 음성 표현(발성, 발음, 억양)
 ■ 단어 및 내용

- **'타인의 마음을 사로잡는 말하기'는 비언어적 요소가 93%다**

우리는 말 잘하는 사람보다 호감을 느끼는 사람의 말을 더 듣고 싶어 합니다. 따라서 스피치 역량 강화를 위해서는 비언어적 요소 중심의 훈련을 해야 합니다.

- **듣기 좋은 말보다, 믿기 좋은 태도가 중요하다**

현대 스피치 교육에 자기 생각과 느낌을 당당하고 매력적으로 표현할 수 있는 다양한 연기훈련법을 융합했습니다.

- **기존의 웅변식 교육을 거부하다**

액팅스피치 교육은 아나운서 중심의 스피치 교육 한계를 벗어나, 비언어적 표현과 언어적 표현을 조화롭게 발전시키는 교육입니다.

- **트렌디한 화법 교육**

언어도 시대에 따라 변화합니다. 인위적이고 어색한 화법 교육이 아닌, 자기 생각을 논리적으로 전달할 수 있는 화법 교육을 진행합니다.

교육 목적

핵심 포인트 3가지



1. 발표/스피치 역량 강화

청중을 사로잡는
공적 말하기 수업을 체계적으로
진행합니다.
프레젠테이션 / 업무 보고에
최적화된 교육을 합니다.



2. 조직 내 커뮤니케이션 활성화

연기 기반의 커뮤니케이션
훈련을 통해 조직 간의
소통 및 교감 능력을
향상합니다.



3. 표현능력 향상 팀워크 강화

구성원 개개인별의
비언어적 매력을 개선하여
표현능력을 향상하고,
연기 훈련을 통한 팀워크 능력을
강화합니다.





차별점 3가지





맞춤형 커리큘럼 6가지

정해진 인스턴트식 교육이 아닌 "맞춤형 교육"을 진행합니다.

"배우처럼 말하고 주인공처럼 산다" 오정훈 저자 강연

누구나 배우처럼 나답게 매력적으로 말하기

1

HERE AND NOW, 지금 여기에서 교감하기

커뮤니케이션, 대인관계, 분위기 리딩 기술

2

영화배우 같은 목소리 만들기

보이스, 발음

6

무대에서 주인공이 되는 퍼블릭 스피치

스피치, 프레젠테이션, 업무 보고

3

당신의 캐릭터를 선택해라

리더십, 이미지메이킹, 리액션 훈련

5

연극으로 소통하기

신입사원 연수, 팀워크, 공감 소통, 기업 내 역할극 수행

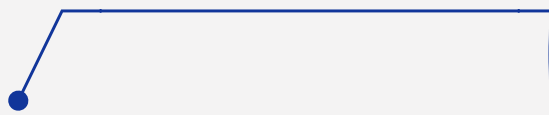
4





KPI 및 기대효과

수많은 성공적인 변화 사례 및 데이터 보유 (1)



3,459시간

액팅스피치 컨설팅 사례

다양한 직업군(세일즈, 상담직, 관리자, 신입사원, 연습생, CEO, 병원 원장, 강사, 변호사, 마케터 등)을 대상으로 폭넓은 스피치 교육 경험 多



강의 만족도

출강 교육 및 그룹 & 개인레슨 진행 후 강의 만족도 조사 시 평균 4.8/5.0

4.8/5.0





KPI 및 기대효과

기업출강 후, 교육생의 스피치 능력 변화 | 실제 통계자료(2)

시각적 요소

- 청중과 눈 맞춤을 잘 유지하였다.
- 자세가 단정하고 긴장되지 않았다.
- 초조하거나 당황한 기색을 보였다.
- 제스처를 자연스럽게 효과적으로 사용하였다.

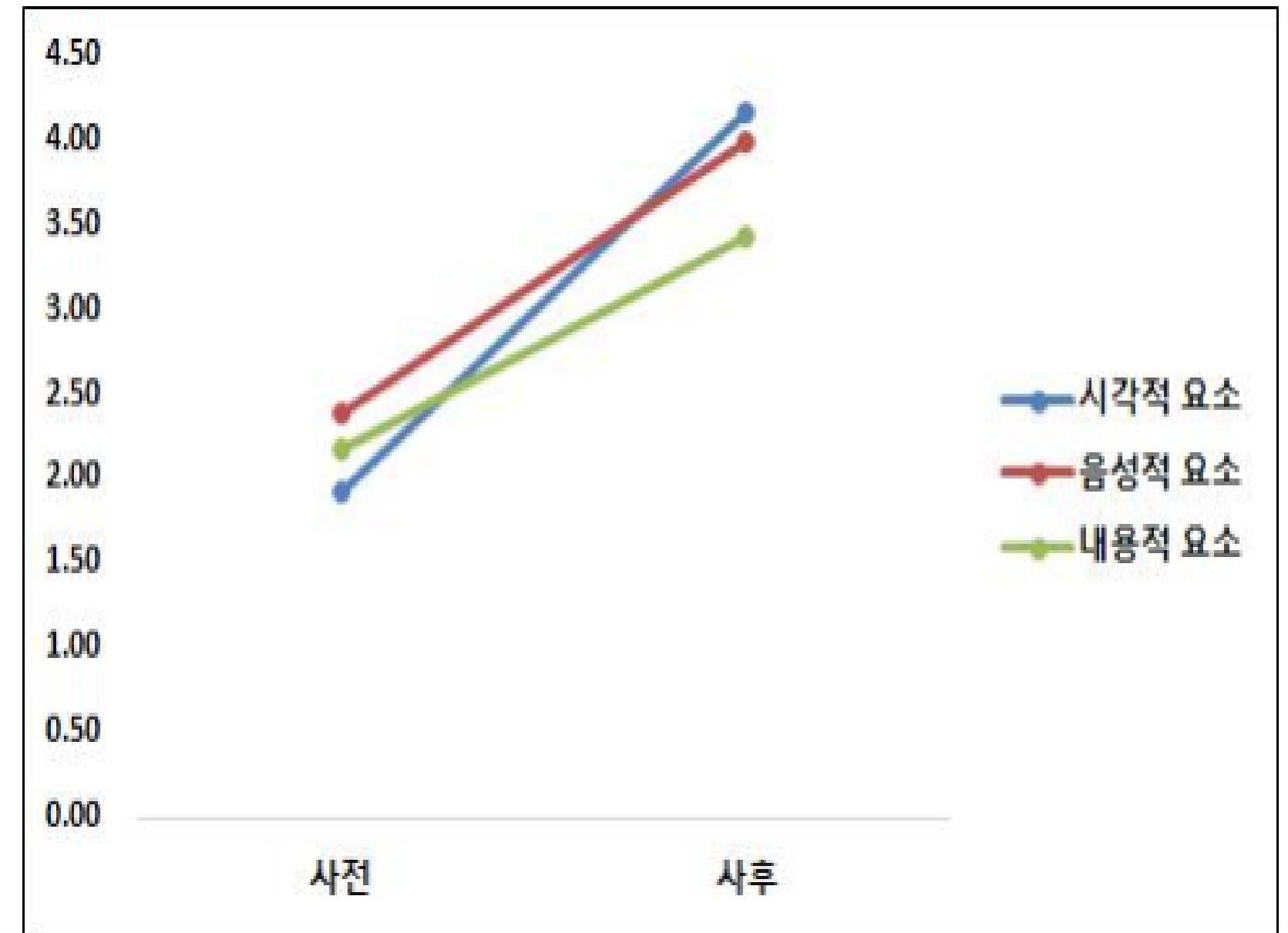
음성적 요소

- 적절한 속도로 이야기하였다.
- "음", "에", "저" 등과 같은 군말을 사용하였다.
- 목소리가 떨리지 않고 차분하게 이야기하였다.
- 잠시 멈추기를 효과적으로 사용하였다.
- 정확하고 분명하게 발음하였다.
- 적절한 크기로 이야기하였다.
- 전체적으로 막힘이 없이 부드럽게 말의 흐름을 전개했다.

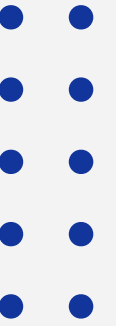
내용적 요소

- 청중의 주의를 집중시키는 첫마디로 시작했다.
- 중심 생각과 스피치 목적을 정확하게 밝히지 못했다.
- 분명하고 체계적으로 내용을 전개하였다.

"14명의 직장인을 대상으로 진행되었던, 액팅스피치 출강교육 이후 시각적 요소(시선 처리, 자세, 제스처 등), 음성적 요소(말속도, 발성, 발음, 억양), 내용적 요소(논리 구조, 화법)가 모두 유의미한 변화를 만들었습니다."



[그림 5] 시각적 요소, 음성적 요소, 내용적 요소의 사전·사후



KPI 및 기대효과

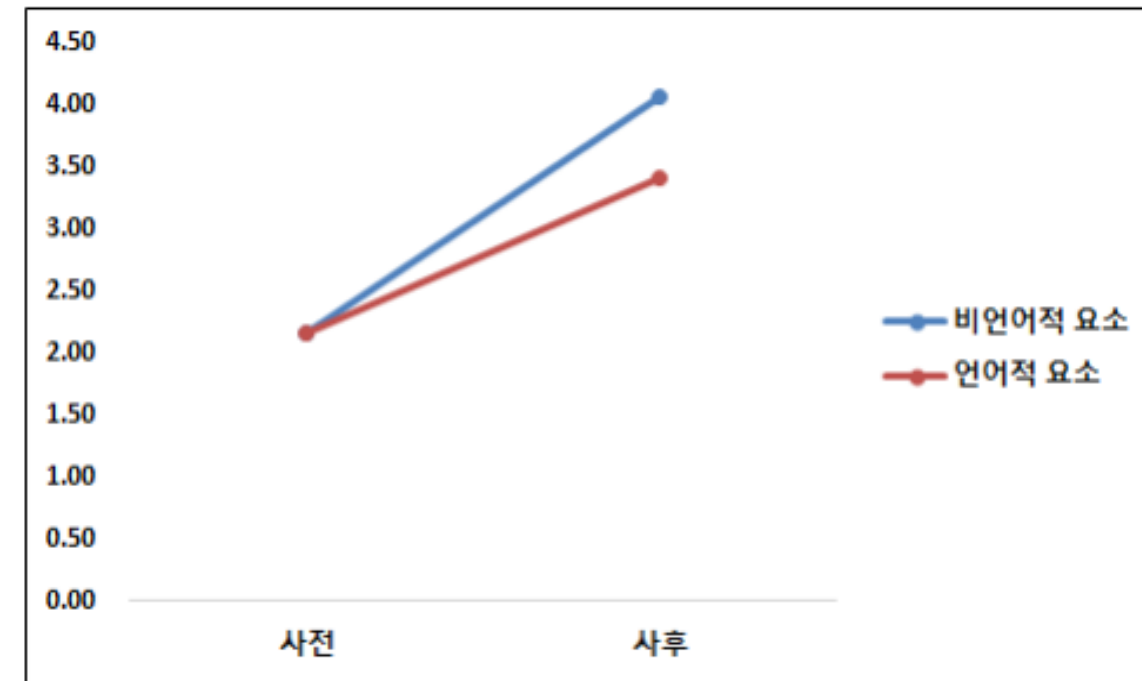
기업출강 후, 교육생의 스피치 능력 변화 | 실제 통계자료(3)

"14명의 직장인을 대상으로 진행되었던, 액팅스피치 출강교육 이후 비언어적 요소(시선 처리, 자세, 제스처, 발성 등), 언어적 요소(단어 선택, 논리 구조, 화법)가 모두 긍정적으로 변화했습니다."

<표 10> 스피치 능력 척도의 비언어적 요소, 언어적 요소의 사전·사후 차이

구분	사전(I)		사후(J)		평균 차 (I-J)	t	p
	M	SD	M	SD			
비언어적 요소	2.16	0.40	4.08	0.38	-1.920	-29.092***	0.000
언어적 요소	2.17	0.48	3.42	0.42	-1.250	-13.833***	0.000
전체	2.16	0.32	3.86	0.29	-1.696	-27.958***	0.000

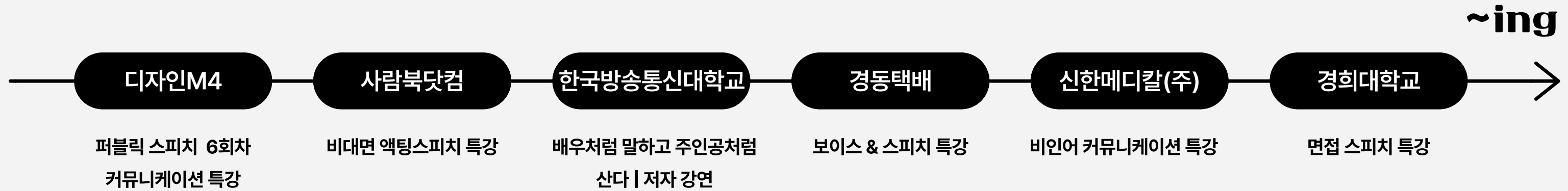
***p<.001









[그림 4] 비언어적 요소, 언어적 요소의 사전·사후



출강사례 요약

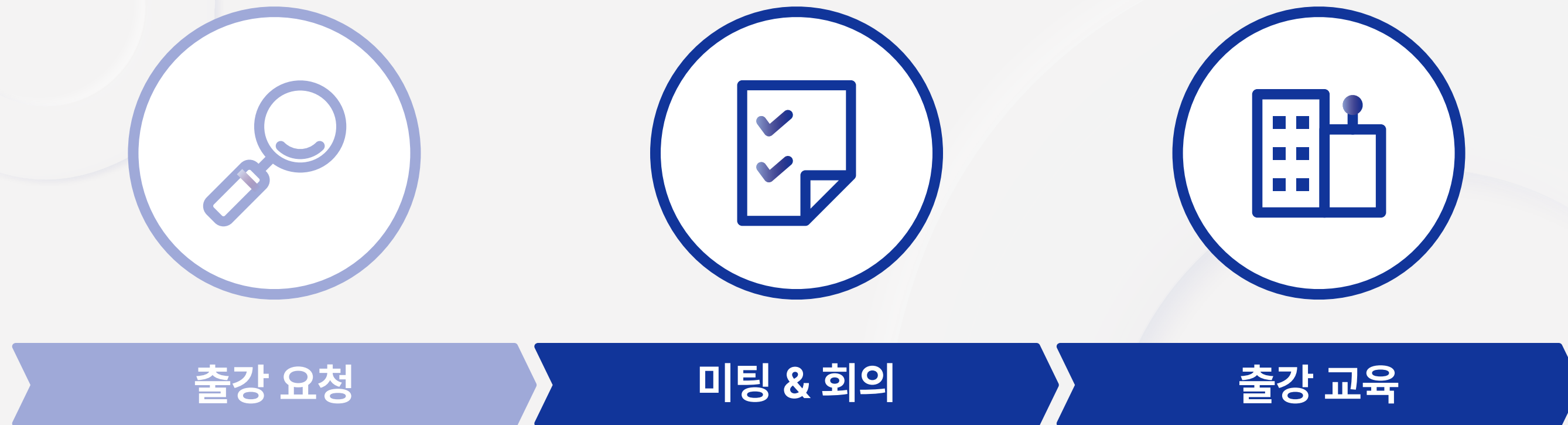


기업, 교육 담당자, 교육생 등 모두가 만족하는 강의 후기

-  임** “오늘도 최고의 수업이었습니다!!”
-  윤** “서로에게 시너지를 줄 수 있는 말하기를 배울 수 있었습니다.”
-  김** “대화는 상대방과 교감하고 서로 이해하는 과정임을 깨달았어요.”
-  이** “타인을 설득할 때 어떻게 하면 더 효과적으로 말할 수 있는지를 배우게 되었어요.”
-  양** “단계별로 이해가 잘 가도록 설명해주어 프로젝트에 큰 도움이 되었습니다.”
-  유** “회차마다 배운 것을 적용해보니, 변화되는 것이 느껴져서 신기합니다.”



출강 진행 프로세스



1단계

액팅스피치클래스 기업 & 기관
<출강 요청서>를 작성합니다.
24시간 이내로 회신드립니다.

2단계

방문 미팅을 진행하며, 어렵다면
유선상 자세한 교육과정을
담당자님과 회의합니다.

3단계

출강 교육을 진행합니다.

출강 요청서 작성
QR코드 ↓





THANKS FOR WATCHING

"표현의 두려움을 설렘으로"

www.actingspeechclass.co.kr

액팅스피치클래스

A 서울시 종로구 누하동 119-5번지 | **M** 010.3623.5328 | **E** actingspeechclass93@naver.com

