

교육 과정 소개서.

PM/PO 실무 완전 정복 초격차 패키지 Online.

안내.

해당 교육 과정 소개서는 모든 강의 영상이 촬영하기 전 작성되었습니다.

* 커리큘럼은 촬영 및 편집을 거치며 일부 변경될 수 있으나, 전반적인 강의 내용에는 변동이 없습니다.

아래 각 오픈 일정에 따라 공개됩니다.

- 1차 : 2023년 05월 18일 (목)
- 2차 : 23년 06월 15일 (목)
- 3차 : 23년 07월 13일 (목)
- 전체 공개 : 23년 08월 10일 (목)

최근 수정일자 2023년 04월 26일



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/biz_online_pmpo
강의시간	116시간 예정 (* 사전 판매 중인 강의는 시간이 변경될 수 있습니다.)
문의	고객센터

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대에 나의 스케줄대로 수강
------------	-------------------------------------

원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
---------------	--

무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생
-----------	---



강의목표

- 이론, 사례, 실습까지 PM·PO 실무를 116시간으로 완전 정복 합니다.
- 유저 리서치, 시장 분석, 케이스 스터디 등 포트폴리오가 되는 50개 프로젝트를 다뤄봅니다.
- 현명한 이·취직을 위한 커리어패스 설계 및 막막한 PM·PO 이·취직에 대해 다뤄봅니다.

강의요약

- 강사님의 포트폴리오로 이론을 설명하고 실무에서의 실제 사례를 보여드립니다.
- 8개 도메인 현업자 PM·PO 강사님에게 도메인 별 특징과 실무 프로세스를 배웁니다.
- PM·PO라면 누구나 실무 현장에서 한 번쯤 마주할 수 있는 상황에 어떻게 대처하고, 문제를 해결하며 성과를 낼 수 있는지 알려드립니다.
- 실무 컨셉 프로젝트와 랜선사수의 피드백으로 실전 경험과 내 포트폴리오를 탄탄하게 만듭니다.
- 도메인 별, 상황 별 각기 다른 PM·PO의 실무 방식을 가장 잘 알려 줄 수 있는 현직자와 함께 심층 학습 합니다.
- 강사님 & 수강생과 소통할 수 있는 Q&A 커뮤니티가 운영됩니다. (*질의응답을 위한 게시판은 2026년 4월까지 운영됩니다.)



강사

김정식	과목	- 커리어
	약력	- 현) IT기업 PM - 전) 우아한형제들PM
이다혜	과목	- 데이터드리븐
	약력	- 현)원티드랩 PO Lead - 전) 쿠팡 UX Designer
김수미	과목	- 커머스
	약력	- 현) 무신사 Product Lead - 전) 위메프 PM
권기현	과목	- 풀필먼트(물류)
	약력	- 현) 우아한형제들 PM - 전) LG CNS System Designer
M	과목	- 핀테크 & 팀빌딩
	약력	- 현) 유명 핀테크 리드 - 전) 인터넷전문은행 PM
R	과목	- SI
	약력	- 현) IT SI S사 사업개발담당



강사

김승욱	과목	- 플랫폼
	약력	- 현) 드라마앤컴퍼니 Director of Product - 전) 쿠팡 Senior PM
유민규	과목	- O2O
	약력	- 현) 여기어때 PO - 전) 삼성 SDS Technical Lead
황인혜	과목	- 스타트업
	약력	- 현) 크몽 Product Director - 전) 쿠팡 Principal PM
이건민	과목	- 글로벌
	약력	- 현) UNITY Senior PM - 전) SK Broadband PM
박세호	과목	- A.I
	약력	- 현) 신한 AI PO - 전) LG Uplus PM
오지혜	과목	- B2B SaaS
	약력	- 현) 모두싸인 PM - 전) 시원스쿨 서비스기획자



강사

이상범

과목

- 프로젝트 개론

약력

- 현) 에너지엑스 CPO
- 전) 라인 PM

CURRICULUM

01.

프로덕트 개론

오리엔테이션
강사 소개
강의계획
제품의 이해
제품의 정의
제품의 유형
도메인에 대한 이해
제품관리자의 역할
제품관리자에 대한 이해
제품 이해관계자에 대한 이해
제품조직의 이해
기능조직의 이해
목적조직의 이해
제품전략의 이해
전략의 유형
제품주도형 전략에 대한 이해
제품지원형 전략에 대한 이해
제품전술의 이해
프로젝트 실행 방식에 대한 이해
프로젝트 실행 사례 분석

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

01.

프로덕트 개론

제품목표수립의 이해
제품 목표수립의 중요성
정성적 목표수립
정량적 목표수립
지표와 가설수립의 상관관계
사례공유
제품기획방식의 이해
기획유형에 대한 이해
스토리 기반 기획에 대한 이해
플랫폼 기획에 대한 이해
사례분석
제품관리방식의 이해
제품관리 프로세스에 대한 이해
제품 로드맵에 대한 이해
제품관리 실무팁

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

02.

[도메인 실무]
커머스

오리엔테이션
강사 소개
커리큘럼 개요
커머스의 이해
커머스 플랫폼
주요 도메인 개요
회원 도메인
회원(구매자)
회원(판매자)
상품 도메인
상품의 기본 정보와 구조
상품과 물류의 연결
상품과 배송서비스(배송 정책)
가격 도메인
가격 정보(상품가격, 배송비)
조건에 의한 가격정책(condition pricing)
주문 도메인
장바구니, 주문서, 결제
주문-배송(+물류)
주문 클레임(교환/반품)
주문 정보의 상태와 상태 전환
마감의 개념과 정산 이해하기
케이스 스터디 및 실무 조언
킵오프의 중요성
커머스 PM의 고객과 파트너
복잡한 문제를 단순하게(표준화)
커머스 벤치마킹의 중요성
커머스 PM의 실험과 애자일에 대하여, 주요 지표
물류를 이해한 커머스 PM
마무리

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

03.

[도메인 실무]
핀테크

오리엔테이션
강사소개
강의계획
핀테크의 이해
디지털 금융 트렌드
전자금융 관련 법의 이해
전자금융 관련 법 실무적용 사례
데이터3법(신용정보법)
핀테크 기술(오픈뱅킹)
금융결제원 오픈뱅킹 개요
금융결제원 오픈뱅킹 이론
금융결제원 오픈뱅킹 실무
핀테크 기술(마이데이터)
금융분야 마이데이터 개요
금융분야 마이데이터 이론
금융분야 마이데이터 실무
핀테크 경쟁
금융권 vs 핀테크
핀테크 vs 핀테크
금융권 vs 금융권
마무리
강의를 마치며

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

04.

[도메인 실무] A.I

오리엔테이션
강사 약력 및 강의 가이드 소개
이론-PM/PO란?
PM/PO에 대한 기본적인 개요
PM/PO에게 필요한 역량
AI 서비스 PM/PO 역할 수행 방법 공유
실전 분석 - 통신사 편
통신사에서 수행 했던 경험 공유 / 통신 도메인의 특성
통신업에서의 현업 경험을 통한 사례 분석
미니프로젝트를 통한 실무 경험을 제공
실전 분석 - 방송국 편
방송국에서 수행 했던 경험 공유 / 방송 도메인의 특성
방송업에서의 현업 경험을 통한 사례 분석
미니프로젝트를 통한 실무 경험을 제공
실전 분석 - 금융사 편
금융업에서 수행 했던 경험 공유 / 금융 도메인의 특성
금융업에서의 현업 경험을 통한 사례 분석
미니프로젝트를 통한 실무 경험을 제공
PM/PO가 되려면 어떻게 해야하나?
PM/PO가 되기 위해 필요한 스킬과 준비 할 점
PM/PO로의 취직/직종전환을 위한 이력서, 포트폴리오 작성 학습 방법
해당분야 경력자가 이직을 고민할 때 살펴야 할 신호나 고민 할 점
마무리
강의 마무리 및 회고

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

05.

[도메인 실무]
B2B SaaS

오리엔테이션
강의 목적 및 커리큘럼 소개
B2B SaaS 시장 및 제품 이해
B2B SaaS 서비스 정의
B2B SaaS 서비스 주요 특징
B2B SaaS 시장 및 제품
B2B SaaS PM 기본 다지기
B2B SaaS PM의 역할 및 특징
B2B SaaS 이해를 돕기 위한 용어
제품 전략 수립 - B2B SaaS 고객 및 시장 이해
제품 전략 수립 - 성공적인 제품을 위한 전략적 사고 I
제품 전략 수립 - 성공적인 제품을 위한 전략적 사고 II
프로젝트 관리 - 성공적인 협업
프로젝트 관리 - 출시 전/후 운영 관리
B2B SaaS MVP 제품 기획
MVP 제품 기획 이해 하기
MVP 기획 - 실습 개요
MVP 기획 - 목표 및 전략 수립
MVP 기획 - 고객 및 시장 이해
MVP 기획 - 제품 기획
MVP 기획 - 프로젝트 관리
B2B SaaS PM 채용 준비
B2B SaaS 채용 준비 시 고려할 점
B2B SaaS 채용 준비 시 도움 자료
마무리
강의 요약 및 인사

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

06.

[도메인 실무]
O2O

오리엔테이션
개발자에서 PO까지(강사 소개)
PO는 뭐하는 사람인가요
강의 계획
도메인 별 실무 이야기
PO 관점에서 본 AI 사내벤처 Tech Lead
PO 관점에서 본 블록체인 스타트업 Project Manager
여행 O2O 플랫폼에서의 PO 업무 특성
프로덕트 조직과 프로덕트 오너
프로덕트 조직 문화
여기어때 프로덕트 업무 프로세스
현실 조직 문화에서 PO 실무 들여다보기
현실 조직에서 중요한 역량
현실 조직에서 중요한 태도
PO 실무
Jobs To Be Done 란
[적용] 리뷰의 Jobs To Be Done 생각해보기
1-Pager 란
[적용] 리뷰 관련 피쳐 1-Pager 작성해보기
PO 커리어
엔지니어 출신 PO의 강점과 보완할 점
PO 커리어 전환에서 중요한 점
커리어 전환하는 PO 지원자를 위한 포트폴리오 팁

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

07.

[도메인 실무]
플랫폼

오리엔테이션
강의 소개
커리큘럼 개요
제품 개발 과정
Product Iteration Cycle
Discovery (기회 포착)
가설 수립
Delivery
Iteration
PM/PO의 주요 역량
주요 영역 3가지 개요
Knowing the Customer (고객 중심 사고)
Strategic Thinking (전략적 사고)
Execution (실행력)
몸담을 시장과 회사 선정 방법론
가고싶은 곳 찾기 - 시장과 회사 측면
가고싶은 곳 찾기 - 제품 측면
채용 (구인구직)
e-commerce (전자상거래)
케이스 스터디
반품상품 구매 고객 - Discovery & 가설수립
반품상품 구매 고객 - Delivery & Iteration
경력직 인재인 고객 - Discovery & 가설수립
경력직 인재인 고객 - Delivery & Iteration
마무리
제품 개발 과정 recap
PM/PO의 주요 역량 recap
몸담을 시장과 회사 선정 방법론 recap
당부의 말

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

08.

[도메인 실무] SI

오리엔테이션
사업개발 담당자가 PO를 하기까지(강사 소개)
SI에서의 PO와 PM
강의 계획
도메인 별 실무 이야기
SI 관점에서 본 Product Managment
SI 관점에서 본 서비스 기획
SI에서의 PO 업무 특성
SI의 전략적 변화로 인한 PO 역할 변화
지속 가능한 서비스
성공적 비즈니스를 위한 서비스란?
사업 중심 프로젝트 업무 프로세스
PO 실무
잘하는 PO의 현실적 실무
서비스 중심 PO와 비즈니스 중심 PO
SI에서 요구되는 PO의 역량
사업적 역량을 갖춘 PO
트렌디한 PO는 어떻게 일하는가?
서비스 기획의 As-is와 To-be
케이스 스터디
B2B2C 서비스의 런칭까지
B2B2C 서비스의 개편
마무리
강의를 마치며

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

09.

[도메인 실무] 풀필먼트 서비스 (물류)

오리엔테이션
강사 소개
강의 계획
풀필먼트(물류)의 이해
풀필먼트서비스 정의
풀필먼트서비스 국내외 동향
풀필먼트서비스 전체 흐름
풀필먼트서비스 유저 스토리 & 유저 모델링
풀필먼트 PM 기본기
백엔드 PM은 무엇이 다른가요?
풀필먼트 PM이 일하는 방법
풀필먼트서비스에 애자일 한스폰
풀필먼트 PM이 잘해야하는 것
풀필먼트 딥다이브
OMS - 물류 주문 관리 방법 이해하기
MDM - 물류 마스터(기준정보) 관리 방법 이해하기
WMS - 물류 창고 관리 시스템 이해하기
물류와 AI(ML, DL)의 만남 - Forecast
TMS - 물류 배송 관리 방법 이해하기
물류마감, 수불 및 정산 이해하기
풀필먼트서비스 실무 맛보기
주문부터 배송까지 전체 흐름 그려보기
물류창고관리시스템 PRD 그려보기
PM 커리어 전환
개발자 출신 PM의 커리어패스
개발자 출신 PM의 강점과 약점
마무리
강의 마무리

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

10.

[케이스
딥다이브] 팀
빌딩

오리엔테이션
강사소개
강의계획
팀에 대한 정의
팀이란?
좋은 팀이란?
나쁜 팀이란?
애자일 조직
애자일 조직 개요
국내외 애자일 조직사례
직무/직급/직책
직무/직급/직책 파헤치기
PL/PM/PO 정의
PO/PM 역할
팀에서 PO/PM 의 역할
팀빌딩시 가장 중요한 점
구성원간의 커뮤니케이션
국내기업 조직문화
국내 은행 조직문화 사례
인터넷전문은행 조직문화 사례
국내 스타트업 조직문화 사례
마무리
강의를 마치며

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

11.

[케이스
딥다이브] 글로벌
협업

오리엔테이션
강사 소개
강의계획
글로벌기업에 PM으로 입사하기
입사프로세스
입사과정의 특이점
프로젝트 진행 과정
프로젝트 관련 담당Role의 종류 및 세부 역할
프로젝트 및 업무 프로세스
프로젝트 검토 및 추진
프로젝트 관리 방안
의사결정 과정 및 방법
프로젝트 커뮤니케이션 방법
케이스 스터디
문제해결 : 고객의 무리한 요청에 대한 대처 방안
요구사항 분석 및 계획 수립 : 1주일 안에 프로젝트 현황파악 후 방향성 수립 및 예산설정
글로벌기업에서 PM으로서 살아남기
객관적인 톨 사용능력 필요
자신감(박지성 아닌 손흥민 처럼)

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

12.

[케이스
딥다이브]
데이터드리븐

오리엔테이션
강사 및 강의 소개
실무 미리보기
데이터가 필요한 이유
데이터 드리븐 조직에서 PM/PO의 역할
데이터 기반 의사결정 사례
데이터 수집하기
데이터의 종류
데이터 분석 기본 개념 1
데이터 분석 기본 개념 2
정량적 데이터가 필요한 사례와 한계
정성적 데이터 수집 방법
데스크 리서치
정량적 데이터와 정성적 데이터 복합 활용 사례
실무 실습
실무 실습 소개
실습 - 팀 세팅
실습 - 백로그 수집
실습 - 우선순위
실습 - 커뮤니케이션
실습 - 상세 요구사항 정리
실습 - 분석할 지표 설정
실습 - 성과 분석
마무리
강의 요약

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

13.

[케이스
딥다이브]
스타트업

오리엔테이션
강사소개
PO 커리어 전환을 통한 성장 공유 (롯데백화점에서 쿠팡, 그리고 크몽으로)
강의 목적 및 커리큘럼
PM/PO의 역할
PO/PM의 다양한 역할 - 비즈니스 PM, 그로스PM, Tech/Data PM, 디자인 PM..그리고 "스타트업 PM"
스타트업 프로젝트 Vision, North star설정하기
PMT(Product Market fit)이전 PO 역할
PMT(Product Market fit)이후 PO역할
고객
고객으로부터 시작하기 Persona, Customer Journey, Customer Job
고객으로부터 시작하기 Persona, Customer Journey, Customer Job
고객만나보기 - 유저리서치
[실습] 스타트업에서 고객리서치 조사를 하는 방법
커뮤니케이션
커뮤니케이션 스킬 - 유관부서 (마케팅, 영업, CS..)
커뮤니케이션 스킬 -애자일조직 (개발자, 디자이너, QA, PO등)
[실습] 이런땐 어떻게 커뮤니케이션 해야할까?
마무리
스타트업에서도 꼭 해야한다. PO 문서업무 - PRD
스타트업에서도 꼭 해야한다. AB테스트
[실습] PRD작성
PO커리어 성장 팁 공유
강의 요약 및 마무리

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

14.

PM/PO 커리어

오리엔테이션
강사 소개
강의 계획
커리어 고민이 필요한 이유
채용시장 분석
채용시장 동향
채용공고 분석 (IT/플랫폼)
채용공고 분석 (이커머스)
채용공고 분석 (금융/핀테크)
채용공고 분석 (통신/제조/게임 등)
채용공고 분석 Wrap-up
취업/이직 멘토링
나 분석하기
경험을 디자인하기
지원서 작성하기
포트폴리오 구성하기
대상 기업 분석하기
면접 준비하기
온보딩하기
부록
PM이 일하기 좋은 회사
이직 준비의 원칙
퇴사 가이드
화상 면접 활용하기
연봉 협상
마무리
강의 요약 및 인사

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

[Bonus]. IT 추가 강의

개요
첫 인사 및 강의 개요
HTML, CSS 그리고 JS
웹앱의 동작원리
웹 표준과 브라우저
웹에서 사용하는 이미지
특수 기호
오픈소스 라이선스
VS Code
설치 및 실행
파일 생성과 삭제
한글화
정리된 코드 만들기(Beautify)
태그 이름을 한 번에 변경(Auto Rename Tag)
브라우저에 출력(Live Server)
단축키 & 공백2로 만들기
무작정 시작하기
Doctype(DTD)
HTML, HEAD, BODY
CSS, JS 연결하기
정보를 의미하는 태그 살펴보기
화면에 이미지 출력하기
상대 경로와 절대 경로
페이지를 나누고 연결(링크)하기
모든 파일 공백 크기 설정
개발자 도구 사용하기
웹에서 시작하기
Codepen.io 소개
브라우저 스타일 초기화
Emmet

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

[Bonus].

IT 추가 강의

HTML
기본 문법
부모와 자식 관계의 이해
빈 태그
글자와 상자
CSS
기본 문법, 주석
선언 방식
선택자_기본
선택자_복합
선택자_가상 클래스 (1)
선택자_가상 클래스 (2)
선택자_가상 요소
선택자_속성
스타일 상속
선택자 우선순위
JS
개요
데이터 종류
변수, 예약어
함수
조건문
DOM API (1)
DOM API (2)
메소드 체이닝
질의응답

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

CURRICULUM

[Bonus]. 데이터 추가 강의

일상 생활에서의 데이터
일상 생활 속의 데이터
생활 데이터 문해력
기업에서의 데이터
기업에서의 데이터 - 지표 활용
기업에서의 데이터 - 고객 분석
기업에서의 데이터 - UX 분석
기업에서의 데이터 - 추천 및 알고리즘
기업에서의 데이터 - 기업에서의 데이터 흐름
데이터 직무
데이터 직무 - 데이터 분석가의 실무
데이터 관련 직종
데이터 분석 역량
데이터 분석 트렌드
주요 데이터 분석 도구
주요 데이터 시각화 도구
A/B 테스트
데이터 분석 방법을 공부하기전에 알아야 할 비즈니스 용어 정리
비즈니스 모델(BM)
목표 성취를 위한 지표 - KPI, OMTM, OKR
선행 지표와 후행 지표
상관 지표와 인과 지표
마케팅 성과를 측정하는 지표 _ ROI, ROAS, CTR, CVR
상관계수를 이용한 상관관계 시각화

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

[Bonus].
마케팅 추가 강의

SQL 시작하기
Why SQL
SQL이란 & 03. 강의의 특징
PostgreSQL 설치 & 05.DBeaver 설치
데이터 Import
거래액 데이터를 통한 기본 문법 익히기
데이터 탐색 (select)
특정 연도의 매출 확인 (where)
조건이 두개일때 주의사항 (and, or)
카테고리별 매출 분석 (group by, 집계함수)
주요 카테고리의 매출 확인 (having)
매출이 높은 순으로 카테고리 정렬하기 (order by)
SQL 기본 문법 Summary
기본 문법에서 자주 하는 실수 총정리
주문 데이터를 통한 Join 익히기
주문 테이블 탐색 - 병합
테이블 관계 탐색
TOP 상품의 매출 확인
카테고리별, 상품별 매출 확인
Join의 유형
Join 주의사항 및 추가예제
마케팅 데이터를 통한 심화 문법 익히기
원하는 형식으로 컬럼 가공하기
날짜 관련 함수 이해하기
이익률, 할인률 구하기
서브 쿼리를 통한 인사이트 발견하기
신규 유입 고객수 구하기
Retention Rate 구하기
그 외 SQL 심화 문법 및 마무리
윈도우 함수
그 외 SQL 심화 문법 및 마무리

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

[Bonus].

UX/UI 추가 강의

UX/UI 디자인 이해
학습의 목적을 어떻게 잡아야 할까요
어떻게 커리어를 쌓아 나가야 할까요
UX, UI, 사용성, UCD는 어떻게 다른가요
UX, CX, BX는 어떻게 다른가요
Design Thinking이란 무엇인가요
디자인 작업을 위한 맥 환경
어떻게 디자인 프로세스를 만들어야 할까요
왜 비즈니스를 이해해야 하나요
어떻게 비즈니스를 이해할 수 있나요
어떻게 비즈니스를 정리할 수 있나요
비즈니스를 위한 데이터 탐색
비즈니스 목적에 따라 UX가 어떻게 다른가요
왜 초기 사용자가 중요한가요
UX 유저 리서치
어떻게 초기 사용자를 모델링 할 수 있나요
어떻게 퍼소나 모델링을 시작해야 할까요
어떻게 사용자 조사를 시작해야 할까요
인터뷰는 어떻게 수행해야 하나요
포토 저널과 일기 조사는 어떻게 수행해야 하나요
온라인 설문 조사는 어떻게 수행해야 하나요
맥락 조사는 어떻게 수행해야 하나요
이해관계자를 왜 이해해야 할까요
어떻게 이해관계자의 요구사항을 수집할 수 있을까요
이해관계자의 요구사항을 어떻게 정리해야 할까요

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.

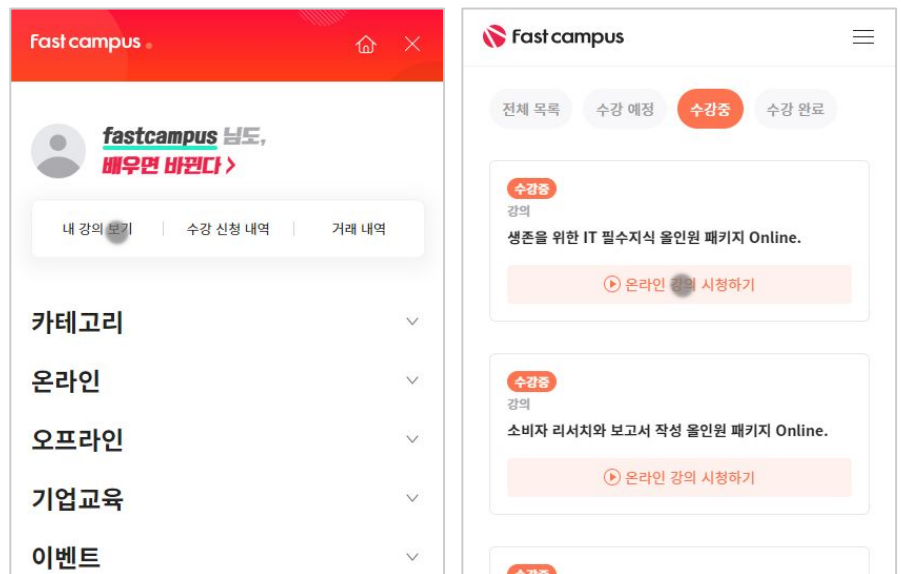


주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.