

# 교육 과정 소개서.

---

PM/PO 실무 완전 정복 초격차 패키지 Online.



## 강의정보

강의장	온라인 강의   데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	<a href="https://fastcampus.co.kr/biz_online_pmpo">https://fastcampus.co.kr/biz_online_pmpo</a>
강의시간	124시간 46분
문의	<a href="#">고객센터</a>

## 강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 <b>내가 원하는 시간대</b> 에 나의 스케줄대로 수강
------------	---

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

무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 <b>몇번이고 재생</b>
-----------	--



## 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**

- 프로덕트 개론

---

**약력**

- 현) 에너지엑스 CPO  
- 전) 라인 PM

---



CURRICULUM

01.

**프로덕트 개론**

파트별 수강시간 23:52:36

<b>CH01.오리엔테이션</b>
Ch01-01.강사 소개
Ch01-02.강의계획
<b>CH02.제품의 이해</b>
Ch02-01.제품의 정의
Ch02-02.제품의 유형
Ch02-03.도메인에 대한 이해
Ch02-04.제품의 개발 및 운영방식의 이해
<b>CH03.제품관리자의 역할</b>
Ch03-01.제품관리자에 대한 이해
Ch03-02.제품 이해관계자에 대한 이해
<b>CH04.제품조직의 이해</b>
Ch04-01.기능조직의 이해
Ch04-02.목적조직의 이해
<b>CH05.제품전략의 이해</b>
Ch05-01.전략의 유형
Ch05-02.제품주도형 전략에 대한 이해
Ch05-03.제품주도형 전략 예시
Ch05-04.제품지원형 전략에 대한 이해
Ch05-05.제품지원형 전략 예시
<b>CH06.제품전술의 이해</b>
Ch06-01.제품전술 설계 방식
Ch06-02.제품전술 설계예시
<b>CH07.제품목표 수립의 의의</b>
Ch07-01.제품 목표수립의 중요성
Ch07-02.정성적 목표 수립
Ch07-03.정량적 목표수립




---

CURRICULUM

01.

**프로덕트 개론**

파트별 수강시간 23:52:36

---

<b>CH08.제품기획방식에 대한 이해</b>
Ch08-01.기획유형에 대한 이해
Ch08-02.스토리 기반 기획에 대한 이해
<b>CH09.제품관리방식에 대한 이해</b>
Ch09-01.제품관리 프로세스에 대한 이해
<b>CH10.제품 심화 과정</b>
Ch10-01.Process innovation에 대한 이해
Ch10-02.로드맵 설계에 대한 이해
Ch10-03.백엔드 기획의 이해
Ch10-04.백오피스 기획의 이해
Ch10-05.로그 정의
Ch10-06.강의 연계 안내 및 맺음말





CURRICULUM

02.

[도메인 실무]  
커머스

파트별 수강시간 08:22:21

<b>CH01.강의소개</b>
Ch01-01.강사 소개
Ch01-02.커리큘럼 개요
<b>CH02.커머스의 이해</b>
Ch02-01.커머스 플랫폼
Ch02-02.주요 도메인 개요
<b>CH03.회원 도메인</b>
Ch03-01.회원(구매자)
Ch03-02.회원(판매자)
<b>CH04.상품 도메인</b>
Ch04-01.상품의 기본 정보와 구조
Ch04-02.상품과 물류의 연결
Ch04-03.상품과 배송서비스(배송 정책)
<b>CH05.가격 도메인</b>
Ch05-01.가격 정보(상품가격, 배송비)
Ch05-02.조건에 의한 가격정책(condition pricing)
<b>CH06.주문 도메인</b>
Ch06-01.주문 상태와 전환
Ch06-02.장바구니, 주문서, 결제
Ch06-03.배송서비스
Ch06-04.주문 클레임(교환반품)
<b>CH07.실전 사례 및 실무 조언</b>
Ch07-01.킵오프의 중요성
Ch07-02.벤치마킹의 중요성
Ch07-03.운영과 현장의 문제이해
Ch07-04.이런 저런 실무 조언
<b>CH08.마무리</b>
Ch08-01.마무리

## CURRICULUM

## 03.

## [도메인 실무] A.I

파트별 수강시간 04:39:26

<b>CH01.오리엔테이션</b>
Ch01-01.강사 약력 및 강의 가이드 소개
<b>CH02.이론-PM/PO란?</b>
Ch02-01.PM/PO에 대한 기본적인 개요
Ch02-02.PM/PO에게 필요한 역량
Ch02-03.AI 서비스 PM/PO 역할 수행 방법 공유
<b>CH03.실전 분석 - 통신사 편</b>
Ch03-01.통신 도메인의 특성과 수행 업무
Ch03-02.통신업에서의 현업 경험을 통한 사례 분석
Ch03-03.미니프로젝트를 통한 실무 경험을 제공
<b>CH04.실전 분석 - 방송국 편</b>
Ch04-01.방송 도메인의 특성과 수행 업무
Ch04-02.방송업에서의 현업 경험을 통한 사례 분석
Ch04-03.미니프로젝트를 통한 실무 경험을 제공_2
<b>CH05.실전 분석 - 금융사 편</b>
Ch05-01.금융 도메인의 특성과 수행 업무
Ch05-02.미니프로젝트를 통한 실무 경험 제공
<b>CH06.PM/PO가 되려면 어떻게 해야하나?</b>
Ch06-01.PM/PO가 되기위한 준비
<b>CH07.마무리</b>
Ch07-01.강의 마무리 및 회고



CURRICULUM

04.

[도메인 실무]  
핀테크

파트별 수강시간 05:07:44

<b>CH01. 오리엔테이션</b>
Ch01-01. 강사 소개
Ch01-02. 강의 계획
<b>CH02. 핀테크의 이해</b>
Ch02-01. 디지털 금융 트렌드
Ch02-02. 전자금융 관련 법의 이해
Ch02-03. 전자금융 관련 법 실무 적용 사례
Ch02-04. 데이터 3법(신용정보법)
<b>CH03. 핀테크 기술(오픈뱅킹)</b>
Ch03-01. 금융결제원 오픈뱅킹 개요
Ch03-02. 금융결제원 오픈뱅킹 이론
Ch03-03. 금융결제원 오픈뱅킹 실무
<b>CH04. 핀테크 기술(마이데이터)</b>
Ch04-01. 금융분야 마이데이터 개요
Ch04-02. 금융분야 마이데이터 이론
Ch04-03. 금융분야 마이데이터 실무
<b>CH05. 핀테크 경쟁</b>
Ch05-01. 금융권 vs 핀테크
Ch05-02. 핀테크 vs 핀테크
Ch05-03. 금융권 vs 금융권
<b>CH06. 마무리</b>
Ch06-01. 강의를 마치며
<b>CH07. [스페셜] 마이데이터 완전 정복</b>
Ch07-01. 핀테크 스페셜(마이데이터) 배경
Ch07-02. 데이터 경제와 금융업의 변화
Ch07-03. 금융분야 마이데이터 서비스 개요
Ch07-04. 마이데이터 정책 동향 및 가이드라인 1
Ch07-05. 마이데이터 정책 동향 및 가이드라인 2
Ch07-06. 마이데이터 국내외 기업 사례 분석 및 전망
Ch07-07. 금융분야 데이터 인프라 전망



CURRICULUM

05.

[도메인 실무]  
B2B SaaS

파트별 수강시간 05:46:01

<b>CH01.소개</b>
Ch01-01.강의 목적 및 커리큘럼 소개
<b>CH02.B2B SaaS 시장 및 제품 이해</b>
Ch02-01.B2B SaaS 서비스 정의
Ch02-02.B2B SaaS 서비스 주요 특징
Ch02-03.B2B SaaS 시장 및 제품
<b>CH03.B2B SaaS PM 기본 다지기</b>
Ch03-01.B2B SaaS PM의 역할 및 특징
Ch03-02.제품 전략 수립 - B2B SaaS 고객 및 시장 이해
Ch03-03.제품 전략 수립 - 성공적인 제품을 위한 전략적 사고 I
Ch03-04.제품 전략 수립 - 성공적인 제품을 위한 전략적 사고 II
Ch03-05.프로젝트 관리 - 성공적인 협업
Ch03-06.프로젝트 관리 - 출시 전/후 운영 관리
<b>CH04.B2B SaaS MVP 제품 기획</b>
Ch04-01.MVP 제품 기획 이해 하기
Ch04-02.MVP 기획 - 실습 개요
Ch05-03.MVP 기획 - 목표 및 전략 수립
Ch05-04.MVP 기획 - 고객 및 시장 이해
Ch05-05.MVP 기획 - 제품 기획
Ch04-06.MVP 기획 - 프로젝트 관리
<b>CH05.B2B SaaS PM 채용 준비</b>
Ch05-01.B2B SaaS 채용 준비 시 고려할 점
Ch05-02.B2B SaaS 채용 준비 시 도움 자료
<b>CH06.마무리</b>
Ch06-01.강의 요약 및 인사



CURRICULUM

06.

[도메인 실무]

020

파트별 수강시간 05:15:52

<b>CH01.도입</b>
Ch01-01.개발자에서 PO까지(강사 소개)
Ch01-02.PO는 뭐하는 사람인가요
Ch01-03.강의 계획
<b>CH02.도메인 별 실무 이야기</b>
Ch02-01.리걸테크 도메인 - AI기반 B2B솔루션
Ch02-02.블록체인 도메인 - NFT Marketplace
Ch02-03.여행 O2O 플랫폼에서의 PO업무 특성
<b>CH03.프로덕트 조직과 프로덕트 오너</b>
Ch03-01.프로덕트 조직
Ch03-02.프로덕트 업무 프로세스
Ch03-03.현실 조직과 프로덕트 오너
Ch03-04.현실 조직에서 중요한 역량
<b>CH04.PO 실무</b>
Ch04-01.Jobs To Be Done 란
Ch04-02.[실습] Jobs To Be Done 적용해보기
Ch04-03.1-Pager란
Ch04-04.[실습]1.Pager 작성해보기
<b>CH05.PO 커리어</b>
Ch05-01.엔지니어 출신 PO의 강점과 보완점
Ch05-02.PO커리어 전환과 포트폴리오



CURRICULUM

07.

[도메인 실무]  
플랫폼

파트별 수강시간 07:15:15

<b>CH01.도입</b>
Ch01-01.이 챕터의 목적은 무엇인가
Ch01-02.이 강의를 하는 사람은 누구인가
Ch01-03.이 강의는 누구를 위한 것인가
Ch01-04.이 강의는 어떤 내용을 다루는가
<b>CH02.제품 개발 과정</b>
Ch02-01.Product Iteration Cycle
Ch02-02.Discovery (기회 포착)
Ch02-03.가설 수립
Ch02-04.실행
Ch02-05.가설검증
Ch02-06.Iteration Cycle Recap
<b>CH03.PM/PO의 주요 역량</b>
Ch03-01.주요 영역 3가지 개요
Ch03-02.Knowing the Customer (고객 중심 사고)
Ch03-03.Strategic Thinking (전략적 사고)
Ch03-04.Execution (실행력)
Ch03-05.주요 영역 3가지 리뷰
<b>CH04.케이스 스터디</b>
Ch04-01.시작하기에 앞서
Ch04-02.기회포착
Ch04-03.가설수립
Ch04-04.실행
Ch04-05.가설검증
Ch04-06.자체 Case Study 프로세스
<b>CH05.몸담을 시장과 회사 선정 방법론</b>
Ch05-01.3가지 질문 (내가 꾸준히 할 수 있을까?/회사가 잘될까?/내가 잘할 수 있을까?)
<b>CH06.Review</b>
Ch06-01.마무리

## CURRICULUM

## 08.

## [도메인 실무] SI

파트별 수강시간 04:25:55

<b>CH01.도입</b>
Ch01-01.사업개발 담당자가 PO를 하기까지(강사 소개)
<b>CH02.도메인 별 실무 이야기</b>
Ch02-01.SI 관점에서 본 Pruduct Managment
Ch02-02.SI에서의 PO업무 특성
Ch02-03.SI의 전략적 변화로 인한 PO 역할 변화
<b>CH03.지속 가능한 서비스</b>
Ch03-01.성공적 비즈니스를 위한 서비스란
Ch03-02.사업 중심 프로덕트 업무 프로세스
<b>CH04.PO 실무</b>
Ch04-01.잘하는 PO의 현실적 실무
Ch04-02.서비스 중심 PO와 비즈니스 중심 PO
Ch04-03.SI에서 요구되는 PO의 역량
Ch04-04.사업적 역량을 갖춘 PO
Ch04-05.트렌디한 PO는 어떻게 일하는가?
Ch04-06.서비스 기획의 As-is와 To-be
<b>CH05.Case Study</b>
Ch05-01.B2B2C 서비스의 런칭까지
Ch05-02.B2B2C 서비스의 개편
<b>CH06.PO커리어</b>
Ch06-01.기획자에서 PO로의 전환
<b>CH07.마무리</b>
Ch07-01.강의를 마치며





CURRICULUM

09.

**[도메인 실무]  
풀필먼트 서비스  
(물류)**

파트별 수강시간 03:32:56

<b>CH01. 오리엔테이션</b>
Ch01-01. 강사 소개
Ch01-02. 커리큘럼 개요
<b>CH02. 풀필먼트(물류)의 이해</b>
Ch02-01. 물류와 풀필먼트
Ch02-02. 도메인별 주요용어와 개념
Ch02-03. 물류센터의 이해
<b>CH03. 주요 도메인과 시스템</b>
Ch03-01. 재고관리
Ch03-02. 발주와 입고
Ch03-03. 주문과 출고
<b>CH04. 주요 시스템 이해</b>
Ch04-01. 주요 시스템
Ch04-02. 주요 지표(KPIs)
<b>CH05. 실무 조언 및 마무리</b>
Ch05-01. 이런 저런 실무 조언
Ch05-02. 마무리





CURRICULUM

10.

[케이스  
딥다이브] 글로벌  
협업

파트별 수강시간 05:36:24

<b>CH01.오리엔테이션</b>
Ch01-01.강사소개
Ch01-02.강의계획
<b>CH02.글로벌기업에 PM으로 입사하기</b>
Ch02-01.입사 프로세스
Ch02-02.입사과정의 특이점
<b>CH03.프로젝트 진행 과정</b>
Ch03-01.프로젝트 관련 담당 Role의 종류 및 세부 역할
Ch03-02.프로젝트 검토 및 추진
Ch03-03.프로젝트 및 업무 프로세스
Ch03-04.프로젝트 관리 방안
Ch03-05.의사결정 과정 및 방법
Ch03-06.프로젝트 커뮤니케이션 방법
<b>CH04.Case Study</b>
Ch04-01.요구사항 분석 및 계획수립 2주일안에 프로젝트 현황파악 후 방향성 수립 및 예산설정
Ch04-02.문제해결 고객의 무리한 요청에 대한 대처 방안
<b>CH05.글로벌기업에서 PM으로 살아남기</b>
Ch05-01.객관적인 툴 사용능력필요
Ch05-02.자신감(박지성 아닌 손흥민처럼) 최종



CURRICULUM

11.

[케이스  
딥다이브]  
데이터드리븐

파트별 수강시간 05:00:37

<b>CH01. 오리엔테이션</b>
Ch01-01. 강사 및 강의소개
<b>CH02. 실무 미리보기</b>
Ch02-01. 데이터가 필요한 이유
Ch02-02. 데이터 드리븐 조직에서 PMPO역할
Ch02-03. 데이터 기반 의사결정 사례
<b>CH03. 데이터 수집하기</b>
Ch03-01. 데이터의 종류
Ch03-02. 데이터 분석 기본 개념 1
Ch03-03. 데이터 분석 기본 개념 2
Ch03-04. 정량적 데이터가 필요한 사례와 한계
Ch03-05. 정성적 데이터 수집 방법
Ch03-06. 데스크 리서치
Ch03-07. 정량적 데이터와 정성적 데이터 복합 활용 사례
<b>CH04. 실무 실습</b>
Ch04-01. 실무 실습 소개
Ch04-02. 실습 - 팀 세팅
Ch04-03. 실습 - 우선순위
Ch04-04. 실습 - 커뮤니케이션
Ch04-05. 실습 - 상세 요구사항 정리
Ch04-06. 실습 - 분석할 지표 설정
Ch04-07. 실습 - 성과 분석
<b>CH05. 마무리</b>
Ch05-01. 강의요약



CURRICULUM

12.

[케이스  
딥다이브] 팀  
빌딩

파트별 수강시간 02:40:16

<b>CH01. 오리엔테이션</b>
Ch01-01. 강사소개
Ch01-02. 강의계획
<b>CH02. 팀에 대한 정의</b>
Ch02-01. 팀이란
Ch02-02. 좋은 팀이란
Ch02-03. 나쁜 팀이란
<b>CH03. 애자일 조직</b>
Ch03-01. 애자일 조직 개요
Ch03-02. 국내의 애자일 조직사례
<b>CH04. 직무/직급/직책</b>
Ch04-01. 직무 직급 직책 파헤치기
Ch04-02. PLPMPO정의
<b>CH05. PM/PO 역할</b>
Ch05-01. 팀에서 PO PM의 역할
Ch05-02. 팀빌딩시 가장 중요한 점
Ch05-03. 구성원간의 커뮤니케이션
<b>CH06. 국내기업 조직문화</b>
Ch06-01. 국내 은행 조직문화 사례
Ch06-02. 인터넷전문은행 조직문화 사례
Ch06-03. 국내 스타트업 조직문화 사례
<b>CH07. 마무리</b>
Ch07-01. 강의를 마치며



CURRICULUM

13.

[케이스  
딥다이브]  
스타트업

파트별 수강시간 07:38:45

<b>CH01.오리엔테이션</b>
Ch01-01.강사소개
Ch01-02.강의 목적 및 커리큘럼
<b>CH02.PM/PO의 역할</b>
Ch02-01.PO/PM의 다양한 역할
Ch02-02.프로덕트 PMFMVP찾기
Ch02-03.프로덕트 AHa moment찾기
<b>CH03.고객</b>
Ch03-01.고객으로부터 시작하기 - 고객집착PM
Ch03-02.고객으로부터 시작하기 Persona, Customer Journey, Customer Job
Ch03-03.고객만나보기 - 유저리서치
Ch03-04.[케이스스터디]스타트업에서 고객중심으로 프로젝트 시작하기
<b>CH04.커뮤니케이션</b>
Ch04-01.커뮤니케이션 스킬 - 애자일메이커
Ch04-02.커뮤니케이션 스킬 - 이해관계자
Ch04-03.케이스스터디 이럴땐 어떻게 커뮤니케이션 해야할까
<b>CH05.마무리</b>
Ch05-01.PM의 최소 필수 업무 3가지! PRD
Ch05-02.PM의 최소 필수 업무 3가지! ABTest&DataDriven
Ch05-03.[케이스스터디] PRD작성
Ch05-04.PO커리어 성장 팁 공유
Ch05-05.강의 요약 및 마무리



CURRICULUM

14.

PM/PO 커리어

파트별 수강시간 07:03:58

<b>CH01. 오리엔테이션</b>
Ch01-01. 강사 소개
Ch01-02. 강의 계획
Ch01-03. 커리어 고민이 필요한 이유
<b>CH02. 채용시장 분석</b>
Ch02-01. 채용시장 동향
Ch02-02. 채용공고 분석 (IT/플랫폼)
Ch02-03. 채용공고 분석 (이커머스)
Ch02-04. 채용공고 분석 (금융/핀테크)
Ch02-05. 채용공고 분석 (통신제조여행콘텐츠)
Ch02-06. 채용공고 분석 Wrap-up
<b>CH03. 취업/이직 멘토링</b>
Ch03-01. 나 분석하기
Ch03-02. 경험을 디자인하기
Ch03-03. 지원서 작성하기
Ch03-04. 포트폴리오 구성하기
Ch03-05. 대상 기업 분석하기
Ch03-06. 면접 준비하기
Ch03-07. 운보딩하기
<b>CH04. 부록</b>
Ch04-01. PM이 일하기 좋은 회사
Ch04-02. 이직 준비의 원칙
Ch04-03. 퇴사 가이드
Ch04-04. 화상 면접 활용하기
Ch04-05. 연봉 협상
<b>CH05. 마무리</b>
Ch05-01. 강의 요약 및 인사



CURRICULUM

[Bonus].

IT 첫 걸음

파트별 수강시간 07:45:53

<b>CH01.개요</b>
Ch01-01. 첫 인사 및 강의 개요
Ch01-02. HTML, CSS 그리고 JS
Ch01-03. 웹앱의 동작원리
Ch01-04. 웹 표준과 브라우저
Ch01-05. 웹에서 사용하는 이미지
Ch01-06. 특수 기호
Ch01-07. 오픈소스 라이선스
<b>CH02.VS Code</b>
Ch02-01. 설치 및 실행
Ch02-02. 파일 생성과 삭제
Ch02-03. 한글화
Ch02-04. 정리된 코드 만들기(Beautify)
Ch02-05. 태그 이름을 한 번에 변경(Auto Rename Tag)
Ch02-06. 브라우저에 출력(Live Server)
Ch02-07. 단축키 & 공백2로 만들기
<b>CH03.무작정 시작하기</b>
Ch03-01. Doctype(DTD)
Ch03-02. HTML, HEAD, BODY
Ch03-03. CSS, JS 연결하기
Ch03-04. 정보를 의미하는 태그 살펴보기
Ch03-05. 화면에 이미지 출력하기
Ch03-06. 상대 경로와 절대 경로
Ch03-07. 페이지를 나누고 연결(링크)하기
Ch03-08. 모든 파일 공백 크기 설정
Ch03-09. 개발자 도구 사용하기
<b>CH04.웹에서 시작하기</b>
Ch04-01. Codepen.io 소개
Ch04-02. 브라우저 스타일 초기화
Ch04-03. Emmet



CURRICULUM

[Bonus].

IT 추가 강의

파트별 수강시간 07:03:58

<b>CH05.HTML기초</b>
Ch05-01.기본 문법
Ch05-02.부모와 자식 관계의 이해
Ch05-03.빈 태그
Ch05-04.글자와 상자
<b>CH06.CSS기초</b>
Ch06-01.기본 문법, 주석
Ch06-02.선언 방식
Ch06-03.선택자_기본
Ch06-04.선택자_복합
Ch06-05.선택자_가상 클래스 (1)
Ch06-06.선택자_가상 클래스 (2)
Ch06-07.선택자_가상 요소
Ch06-08.선택자_속성
Ch06-09.스타일 상속
Ch06-10.선택자 우선순위
<b>CH07.JS기초</b>
Ch07-01.개요
Ch07-02.데이터 종류
Ch07-03.변수, 예약어
Ch07-04.함수
Ch07-05.조건문
Ch07-06.DOM API (1)
Ch07-07.DOM API (2)
Ch07-08.메소드 체이닝
Ch07-09.질의응답



## CURRICULUM

[Bonus].

## 데이터 첫 걸음

파트별 수강시간 04:18:56

<b>CH01.일상 생활에서의 데이터</b>
Ch01-01.일상 생활 속의 데이터
Ch01-02.생활 데이터 문해력
<b>CH02.기업에서의 데이터</b>
Ch02-01.기업에서의 데이터 - 지표 활용
Ch02-02.기업에서의 데이터 - 고객 분석
Ch02-03.기업에서의 데이터 - UX 분석
Ch02-04.기업에서의 데이터 - 추천 및 알고리즘
Ch02-05.기업에서의 데이터 - 기업에서의 데이터 흐름
<b>CH03.데이터 직무</b>
Ch03-01.데이터 직무 - 데이터 분석가의 실무
Ch03-02.데이터 관련 직종
Ch03-03.데이터 분석 역량
<b>CH04.데이터 분석 트렌드</b>
Ch04-01.주요 데이터 분석 도구
Ch04-02.주요 데이터 시각화 도구
Ch04-03.A/B 테스트
<b>CH05.데이터 분석 방법을 공부하기전에 알아야 할 비즈니스 용어 정리</b>
Ch05-01.비즈니스 모델(BM)
Ch05-02.목표 성취를 위한 지표 - KPI, OMTM, OKR
Ch05-03.선행 지표와 후행 지표
Ch05-04.상관 지표와 인과 지표
Ch05-05.마케팅 성과를 측정하는 지표 _ ROI, ROAS, CTR, CVR
Ch05-06.상관계수를 이용한 상관관계 시각화





CURRICULUM

[Bonus].

마케팅 첫 걸음

파트별 수강시간 05:56:17

<b>CH01.SQL 시작하기</b>
Ch01-01.Why SQL
Ch01-02.SQL이란 & 03. 강의의 특징
Ch01-03.PostgreSQL 설치 & 05.DBeaver 설치
Ch01-04.데이터 Import
<b>CH02.거래액 데이터를 통한 기본 문법 익히기</b>
Ch02-01.데이터 탐색 (select)
Ch02-02.특정 연도의 매출 확인 (where)
Ch02-03.조건이 두개일때 주의사항 (and, or)
Ch02-04.카테고리별 매출 분석 (group by, 집계함수)
Ch02-05.주요 카테고리의 매출 확인 (having)
Ch02-06.매출이 높은 순으로 카테고리 정렬하기 (order by)
Ch02-07.SQL 기본 문법 Summary
Ch02-08.기본 문법에서 자주 하는 실수 총정리
<b>CH03.주문 데이터를 통한 Join 익히기</b>
Ch03-01.주문 테이블 탐색 - 병합
Ch03-02.테이블 관계 탐색
Ch03-03.TOP 상품의 매출 확인
Ch03-04.카테고리별, 상품별 매출 확인
Ch03-05.Join의 유형
Ch03-06.Join 주의사항 및 추가예제
<b>CH04.마케팅 데이터를 통한 심화 문법 익히기</b>
Ch04-01.원하는 형식으로 컬럼 가공하기
Ch04-02.날짜 관련 함수 이해하기
Ch04-03.이익률, 할인률 구하기
Ch04-04.서브 쿼리를 통한 인사이트 발견하기
Ch04-05.신규 유입 고객수 구하기
Ch04-06.Retention Rate 구하기
<b>CH05.그 외 SQL 심화 문법 및 마무리</b>
Ch05-01.윈도우 함수
Ch05-02.DDL의 정의 및 사용 예시



CURRICULUM

[Bonus].

UX/UI 추가 강의

파트별 수강시간 04:56:17

<b>CH01.UX/UI 디자인 이해</b>
Ch01-01.학습의 목적을 어떻게 잡아야 할까요
Ch01-02.어떻게 커리어를 쌓아 나가야 할까요
Ch01-03.UX, UI, 사용성, UCD는 어떻게 다른가요
Ch01-04.UX. CX, BX는 어떻게 다른가요
Ch01-05.Design Thinking 이란 무엇인가요
Ch01-06.디자인 작업을 위한 맥 환경
Ch01-07.어떻게 디자인 프로세스를 만들어야 할까요
Ch01-08.왜 비즈니스를 이해해야 하나요
Ch01-09.어떻게 비즈니스를 이해할 수 있나요
Ch01-10.어떻게 비즈니스를 정리할 수 있나요
Ch01-11.비즈니스를 위한 데이터 탐색
Ch01-12.비즈니스 목적에 따라 UX가 어떻게 다른가요
Ch01-13.왜 초기 사용자가 중요한가요
<b>CH02.UX 유저 리서치</b>
Ch02-01.어떻게 초기 사용자를 모델링 할 수 있나요
Ch02-02.어떻게 퍼소나 모델링을 시작해야 할까요
Ch02-03.어떻게 사용자 조사를 시작해야 할까요
Ch02-04.인터뷰는 어떻게 수행해야 하나요
Ch02-05.포토 저널과 일기 조사는 어떻게 수행해야 하나요
Ch02-06.온라인 설문 조사는 어떻게 수행해야 하나요
Ch02-07.맥락 조사는 어떻게 수행해야 하나요
Ch02-08.이해관계자를 왜 이해해야 할까요
Ch02-09.어떻게 이해관계자의 요구사항을 수집할 수 있을까요
Ch02-10.이해관계자의 요구사항을 어떻게 정리해야 할까요

---

CURRICULUM

**[Bonus세미나]**

**PROCON**

파트별 수강시간 05:30:44

---

<b>CH01.VOL1.식품 MD에서 네카라쿠배 PM까지 (김정식 강사님 편)</b>
Ch01-01.Opening
Ch01-02.Session 1&2
Ch01-03.Session 3
Ch01-04.Ending
<b>CH02.어려운 문제를 쉽게 푸는 15년차 PM의 노하우 (김수미 강사님)</b>
Ch02-01.Opening
Ch02-02.Session 1&2
Ch02-03.Session 3
Ch02-04.Ending

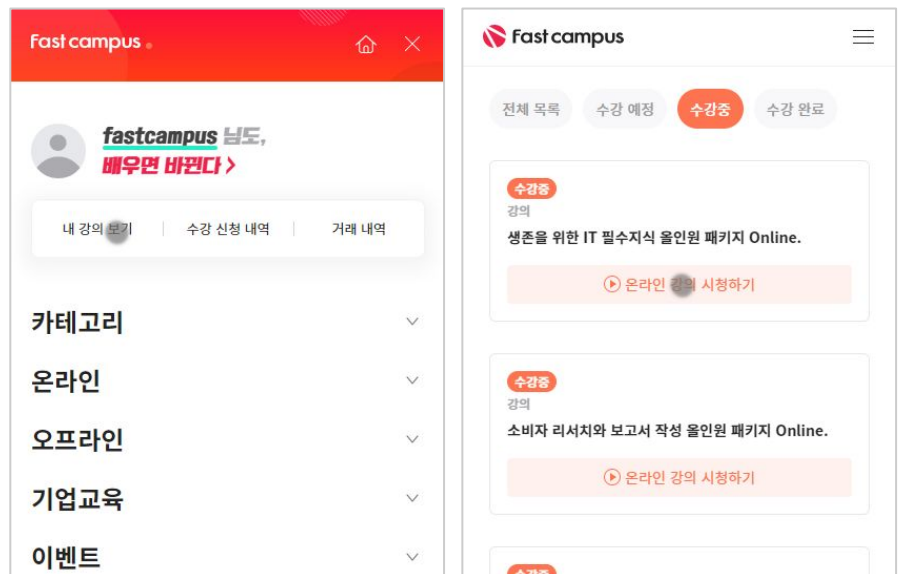


## 주의 사항

- 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.