

PCM[®] essence

AMA 인증 국제마케팅전문가

PCM[®] Professional Certified Marketer

Study Guide Book

국제마케팅전문가 PCM[®]의 시작부터 합격까지!!
epasskorea만의 PCM[®]학습노하우 & 합격전략 공개!!

epasskorea

이패스코리아(www.epasskorea.com) 디지털마케팅 과정



Google Ads Boot Camp 초급 / 중급 / 고급

- Google 검색과 GDN 광고의 모든것!!
- 박선형 매니저



Instagram 마케팅 Master Course

- SNS를 넘어 최고의 광고채널로!!
- 이효정 매니저



내 스마트폰을 활용한 사진 & 영상촬영, 편집 Master Course

- 내 스마트폰으로 직접 찍고 편집까지 한번에!!
- 이준호 작가

이패스코리아(www.epasskorea.com) 데이터분석 과정



Google Analytics Boot Camp 초급 / 중급 / 고급

- 웹과 앱분석의 모든것!! Google Analytics의 입문부터 고급기술까지
- 윤호경 매니저



Power BI Master Course

- 실무자라면 꼭 알아야 할 데이터시각화의 모든것!!
- 현달프 현중균 분석가



ADsP 정규과정 + R 실습

- 국가공인 ADsP 자격증과 능숙능란한 R 사용을 한번에
- Dr Will 양진욱 분석가



Python Master Course

- 이젠 선택이 아닌 필수!! 파이썬을 활용한 코딩의 모든것!!
- 신동욱 마스터

PCM[®] essence

AMA 인증 국제마케팅전문가

PCM[®] Professional Certified Marketer

Study Guide Book

국제마케팅전문가 PCM[®]의 시작부터 합격까지!!
epasskorea만의 PCM[®] 학습노하우 & 합격전략 공개!!

epasskorea

PCM[®] Study Guide

초판 1쇄 인쇄일 2020년 8월 11일

초판 1쇄 발행일 2020년 8월 18일

편 저 epasskorea PCM[®] 연구회

발 행 처 이패스코리아

발 행 인 이재남

주 소 서울시 영등포구 경인로 775 에이스하이테크시티 2동 1004호

전 화 1600-0522

메 일 cpa@epasskorea.com

등록번호 제318-2003-000119호

※ 잘못된 책은 교환해드립니다.

국제마케팅전문가로 가는길

PCM[®] Study Guide

머리말

디지털 트랜스포메이션, Z세대의 등장, 코로나19로 인한 언택트 트렌드 등 마케팅은 항상 빠르게 변하고 있으며, 과거 생산자주도의 변화에서 소비자인 고객이 변화를 주도하는 등 마케팅은 한치 앞을 예측하기 어려워지고 있습니다. 또한 기존의 마케팅이 크리에이티브를 강조하는 감성적인 부분을 많이 중요시했다면, 지금의 마케팅은 디지털을 통해 기록된 고객의 다양한 행동들을 측정하고 분석하는 정량적이고 분석적인 부분의 중요성이 커지고 있습니다. 지금 같은 시기의 마케터는 새로운 위협과 기회를 동시에 마주하는 아이러니한 상황에 처해 있기는 하지만 근간이 되는 마케팅 지식기반의 중요성은 아무리 강조해도 지나침이 없을 것입니다.

국제마케팅전문가 PCM[®]은 전세계에서 가장 권위있는 마케팅 단체인 미국마케팅협회(AMA)에서 주관하는 세계에서 몇 안 되는 공신력있는 마케팅 자격증입니다. 그리고 Marketing Management 단일 시험에서 Digital Marketing으로, 지금은 Sales Management, Contents Marketing까지 시험종목이 확장되는 등 급변하는 마케팅 트렌드에 발빠르게 대응하는 자격증이기도 합니다.

대한민국에서 PCM[®]은 아직 생소합니다. 하지만 삼성그룹, 현대자동차그룹, 한화그룹, 아모레퍼시픽 등 국내 굴지의 대기업에서 PCM[®]을 입사시 인정해주는 등 점차 PCM[®]의 저변이 넓어지고 있습니다. 마케팅을 담당하는 마케터라면 아직 도입기의 PCM[®]을 서둘러 취득하시는 것을 추천합니다.

모든 시험이 그렇듯 응시생이 늘어나게되면 문제의 난이도가 높아지는 것은 물론, 취득을 위한 여러가지 상황이 시험을 준비하는 응시생들에게 불리하게 적용되는 것을 다른 자격증에서 어렵지 않게 찾아볼 수 있기 때문입니다.

마케터로서 사회의 첫발을 내딛는 대학생이나 마케팅 업무를 담당하고 있는 마케터라면 PCM[®]을 통해 마케팅 관련 이론지식 기반을 튼튼히 하는 것이 실무를 위해서 큰 도움이 될 것입니다. 특히 마케팅을 전공하지 않았거나 학습하지 못한 채 마케팅 업무에 종사하시는 분들에게 적극 추천합니다.

PCM[®] 1개 시험 합격을 위해 투입될 2~3개월, 혹은 PCM[®] 4개 시험 전체 합격을 위한 8개월~12개월은 분명 쉽지않은 시간이 될 것입니다. 하지만 합격을 위해 자연스럽게 체득한 지식들은 영원히 여러분과 함께할 것이며, 현재 100여명으로 운영중인 PCM[®] 합격자 모임도 든든한 인맥의 새로운 채널이 될 것입니다.

마케팅에 대한 다양한 경험과 지식, 글로벌마인드, 그리고 모든 업종에서 두드러진 활약을 하게 될 국제 마케팅 전문가인 PCM[®]을 학습하시어, 대한민국에서 가장 능력있는 전문가로서 자리매김하시길 기원합니다.

epasskorea PCM[®] 연구회

Contents



Section 1

PCM[®] Study Guide

I. PCM[®] 자격제도

- 1. PCM[®]이란? 14
- * Special Section 1. PCM[®] A Brief History 15
- 2. PCM[®] 자격증의 발전 16
- 3. PCM[®] 자격증 취득자 현황 & 혜택 16

II. PCM[®] 시험제도

- 1. American Marketing Association (미국마케팅협회) 21
- 2. PCM[®] 시험구성 24
- 3. PCM[®] 시험시간 및 세부구성과목 26
- 4. PCM[®] 합격기준 및 유효기간 40
- 5. PCM[®] 계속교육(CEU) 40
- * Special Section 2. PCM[®] FAQ 47
- * Special Section 3. 채용시 PCM[®]을 인정하는 국내회사 50

III. PCM[®] 응시절차

- 1. 시험접수 52
- 2. 응시비용 52
- 3. 시험장소 53
- 4. 응시 접수절차 안내 54
- 5. 점수 발표 63
- * Special Section 4. Exam Tips 64

IV. PCM[®] 합격전략

1. PCM [®] 교육기관의 활용	65
2. 과정수강을 통한 핵심 개념 이해 + 문제풀이를 위한 응용력 향상	67
3. 실전 연습문제 풀이	67
4. 합격에 필요한 영어수준	68
5. 원리 이해 중심의 학습태도	69
6. 확실한 자기관리계획 수립	69
7. Study Group의 활용	70
8. On-Line Program 활용	71
* Special Section 5. Examples of Marketing Key Terms	72
* Special Section 6. Sample Questions	78
* Special Section 7. PCM [®] 실제 시험화면	86



Section 2

epasskorea PCM[®] 교육 프로그램의 특징

I. 교육기관 선택 요령	92
II. 초심자도 합격가능한 맞춤형 커리큘럼	94
III. 한권으로 마무리하는 핵심요약집 PCM [®] Masterbook	95
IV. PCM [®] 1호 합격자 배노제 교수	99
V. PCM [®] 합격자 커뮤니티 운영	101
* Special Section 8. PCM [®] 합격수기	106

PCM[®] 세계 최고권위의 국제 자격증

PCM[®]이란 Professional Certified Marketer[®]의 약자로서 『공인마케팅전문가』에 해당하며 국제적으로 그 권위를 인정받는 자격증이기예 『국제마케팅전문가』로도 통합됩니다. PCM[®] 시험은 세계적인 권위와 전통을 자랑하는 미국마케팅협회 AMA에서 2001년부터 시행하고 있는 마케팅분야 최고의 자격시험입니다.

I. PCM[®] 활동분야

- 기업의 마케팅, 기획부서
- 광고·영업·유통 회사 임직원
- 홍보·마케팅이 필요한 사업 전분야

II. 주관처 : AMA(American Marketing Association / 미국마케팅협회 / www.ama.org)

III. PCM[®] 응시자격

시험응시를 위한 자격요건은 없습니다. 하지만 다음과 같은 최소 수준의 교육 또는 경험을 보유한 PCM[®] 응시자를 추천합니다.

- 학사학위 및 4년 마케팅 업무경험
- 석사학위 및 2년 마케팅 업무경험
- 7년 이상의 마케팅 업무경험

IV. 시험구성방식

Exam	문항수	시간	Test 방식	Type
PCM [®] Marketing Management	150문항	3H	Self Test	Multiple Choice (3가지 유형 혼합) • O / X • 4지선다 • 5지선다
PCM [®] Digital Marketing	120문항	3H	Pearson Vue Test Center	
PCM [®] Sales Management	100문항	2H	Self Test	
PCM [®] Contents Marketing	100문항	2H	Self Test	

* Self Test는 본인의 PC로 시간과 공간의 제약없이 응시가능

* PCM[®] Digital Marketing의 경우는 Pearson Vue Test Center를 통해서만 응시가능

V. 합격기준

Exam	합격기준
PCM [®] Marketing Management	80%
PCM [®] Digital Marketing	60%
PCM [®] Sales Management	80%
PCM [®] Contents Marketing	80%

* 각 도메인에서 특정 점수를 획득할 필요 없음

VI. 응시원서접수 : AMA(www.ama.org)

VII. 시험일정 : 연중 원하는 날 CBT로 응시가능 / 1회 시험접수 시 3회 응시 가능

PCM[®] Online 교육프로그램 안내

I. PCM[®] Marketing Management

- 학습형태 : VOD(동영상)
- 학습기간 : 3개월
- 학습과목

과목	강의시간	교제
Marketing Management All Lecture	11H	Marketing Management + PCM [®] Masterbook
Marketing Management Final Review	6H	

II. PCM[®] Sales Management

- 학습형태 : VOD(동영상)
- 학습기간 : 3개월
- 학습과목

과목	강의시간	교제
Sales Management All Lecture	12H	Sales Force Management + PCM [®] Masterbook
Sales Management Final Review	6H	

III. PCM[®] Contents Marketing

- 학습형태 : VOD(동영상)
- 학습기간 : 3개월
- 학습과목

과목	강의시간
Contents Marketing All Lecture	오픈예정
Contents Marketing Final Review	오픈예정

IV. PCM[®] Digital Marketing

- 학습형태 : VOD(동영상)
- 학습기간 : 3개월
- 학습과목

과목	강의시간
Digital Marketing All Lecture	오픈예정
Digital Marketing Final Review	오픈예정

V. PCM[®] On Line 교육사이트 안내

이패스코리아

- 주소 : 서울특별시 경인로 775 에이스하이테크시티 2동 1004호
- 대표전화 : 1600-0522
- FAX : 02-6345-6701

- 교통편 : 지하철 1호선 영등포역 하차 신도림역 방면 도보 10분
지하철 2호선 문래역 6, 7번 출구 도보 10분
- 홈페이지 : www.epasskorea.com



Section 1

PCM[®] Study Guide



I. PCM[®] 자격제도

1 PCM[®]이란?

PCM[®]은 미국마케팅협회 AMA(American Marketing Association)에서 주관하는 공인 마케팅자격증(Professional Certified Marketer)입니다. PCM[®]시험은 2001년 미국과 캐나다에서 필기시험으로 시행했으며 2014년 미국 정부에 의해 공식 등록상표로 인정되었습니다. 미국마케팅협회 AMA는 세계에서 가장 큰 마케팅협회 중 하나이며 현장에서 일하고, 가르치고, 공부하는 3만 명이 넘는 회원들을 보유하고 있습니다. 그리고 광범위한 마케팅지식, 최신 툴 활용에 대한 전략수립 및 마케팅과 관련된 다양한 상호작용의 기회를 제공하고 있습니다.

PCM[®]은 현재와 미래의 경영자, 마케팅 담당자, 그리고 클라이언트에게 핵심적인 마케팅 지식과 원리를 마스터했음은 물론 4가지 E(formal Education, professional Experience, successful completion of a certification Exam, adherence to a code of Ethics)를 충족한다는 것을 대외적으로 증명해주는 공신력있는 자격증입니다. 또한 자격증의 지속적인 갱신은 마케팅 분야의 새로운 지식과 정보를 습득하고 있음을 확인받을 수 있습니다.

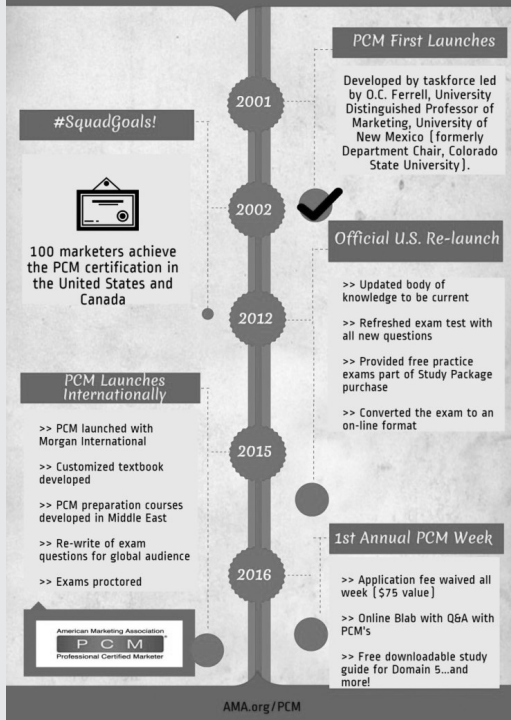
또한 PCM®이 널리 인증된 미국과 캐나다의 경우에는 고용이나 승진 시 차별화된 혜택을 제공받으며 PCM® 합격자는 자신의 인증서를 자랑스럽게 전시하고 PCM® 자격 증명을 비즈니스에 활용하는 것이 일반적입니다.

Special Section 1

PCM® A Brief History

PCM® A Brief History

"Earning American Marketing Association PCM certification represents the highest standard of achievement for a marketer. When clients see the PCM credential, it gives them the assurance that they are working with a marketer who is highly educated, experienced and ethical" – Scot Squires, MBA, PCM, Marketing Strategist



2 PCM[®] 자격증의 발전

2001년부터 미국 및 캐나다를 중심으로 마케팅 직무에서 활동하고 있는 많은 현업 마케터들 중 응시자들이 증가하고 있으며 합격자도 지속적으로 증가하고 있는 추세입니다.

2012년 이후로는 미국과 캐나다 외 다른 나라로 자격증 보유자가 확대되고 있으며, 우리나라에서는 2015년 첫 자격증 보유자가 배출된 이래 지금까지 계속적으로 증가하고 있습니다. 처음에는 자기계발에 관심을 갖는 마케터들에 의해 많이 선택되었는데, 시험 응시 요건이 완화되고 응시료도 인하되면서 학습자와 응시자가 폭발적으로 증가하고 있습니다.

또한 2017년 Digital Marketing 시험이 런칭하기 전까지는 Marketing Management 시험만 존재했으나 현재에는 Sales Management, 그리고 Contents Marketing까지 총 4개의 시험으로 확대되었습니다.

3 PCM[®] 자격증 취득자 현황 & 혜택

응시자와 취득자에 대한 구체적인 데이터가 공개되지 않아 정확한 측정은 불가능하지만, 자격증 개발 초기에 연간 100여 명이 합격했다는 사실에 근거해 생각하면 현재 미국과 캐나다를 중심으로 약 2,000 명의 자격증 보유자가 활동하고 있을 것으로 추산됩니

다. 우리나라에는 300여 명의 PCM[®] 자격증 보유자가 있습니다.

PCM[®] 자격증 취득시 혜택

- 최신 마케팅 지식 및 경험 Guarantee
- 취득자의 이력서와 명함에 PCM[®] 증서와 로고 사용 가능
- 회사별 기준에 따라 PCM[®] 자격증 수당 지급
- 세계최고 권위의 자격증 소지자로서의 자부심
- 국내 마케팅자격증, GAIQ, Google Ads 인증, Facebook Blueprint 등 마케팅 자격증 취득에 도움
- 국내·외 기업의 입사·승진·전직 시 유리
- 외국 유학시 입학심사에서 가산점 부여(MBA, Ph.D 등)

또한, 급여수준은 산업 간의 차이뿐만 아니라 개인의 학력, 경험, 나이 등 여러 변수에 의해 영향을 받기 때문에 직접적인 비교는 어렵지만 PCM[®]의 평균급여 수준은 Non-PCM[®]보다 높으며 그 차이도 매년 조금씩 증가하고 있습니다.

우리나라에서도 전통적인 연공서열형의 고용관행이 능력·성과 위주의 고용관행으로 바뀌에 따라 향후에 PCM[®] 자격소지자들의 평균 급여는 대폭 상향 조정되리라 예상됩니다.

국제 PCM® 합격자 현황	
회사	직책
Microsoft	Executive Engagement Sales & Marketing Lead
SAP	Marketing Director
U.S. Army	Senior Marketing Manager
Abercrombie & Fitch	Assistant Manager
U.S. Department of Education	Instructional Specialist
Gallup	Engagement Manager
Johnson & Johnson	Manager, Global Syndicated Data & Insights
Philip Morris International	Wholesale executive
KPMG	Director, Business Development, KPMG Deal Advisory
Vodafone Egypt	Retail Sales Representative / Customer service
SAP	GRC & Security Solutions Business Development Principal, Global Center of Excellence
Nielsen Vietnam	Executive – Retail Measurement Service
American Marketing Association	Community Content, Senior Manager
Raytheon	Business Development Manager
PayPal	Business Development Manager, PayPal Here SDK
BASF	Crop Protection Marketing Analyst
HTC Myanmar	Head of Business Development
FindLaw, a Thomson Reuters business	Team Lead, Direct to Consumer

Hitachi Solutions India Pvt Ltd	Deputy Manager – Sales and Marketing
City of Montrose	Marketing Manager
AICPA	Senior Marketing Manager
University of Idaho	Professor of Marketing in the College of Business and Economics

국내 PCM [®] 합격자 현황	
회사	학교
AMORE PACIFIC	CUNY
BNP Paribas	UCLA
EPSON Korea	University of Bath
FOREVER21	University of British Columbia
Google Korea	University of Wisconsin – Madison
KB손해보험	건국대학교
KIA MOTOR	경기대학교
KT	경희대학교
LG전자	고려대학교
Medtronic	국민대학교
SAMSUNG Electronics	단국대학교
SK브로드밴드	동국대학교
롯데정밀화학	명지대학교
삼성생명	부산대학교
서울신용평가정보	북경대학교
스타벅스코리아	성균관대학교
육군	세종대학교

이디야커피	연세대학교
종근당건강	인하대학교
중국비자센터	전남대학교
쿠팡	중앙대학교
파리크라상	차의과대학교
한국탄소융합기술원	칭화대학교
행복한변화연구소	한국기술교육대학교
현대카드	한양대학교

* 다양한 국가 및 기업에서 활약하는 마케터들이 PCM® 자격증을 보유하고 있습니다.

II. PCM® 시험제도

1 American Marketing Association (미국마케팅협회)



미국마케팅협회는 세계 최대의 마케팅 조직으로서, 1937년 전미 마케팅교사연합(National Association of Marketing Teachers)과 미국 마케팅 소사이어티(American Marketing Society)의 합병으로 탄생한 조직입니다. 합병 전 조직의 역사까지 포함하면 이 조직의 설립 연도는 1915년까지 거슬러 올라갈 수 있습니다.

또한, 세계에서 가장 권위 있는 마케팅 학술지인 Journal of Marketing(1936~)과 Journal of Marketing Research(1964~)를 발행하고 있으며, Journal of Public Policy & Marketing과 Journal of International Marketing도 각각 University of Michigan과 Michigan State University로부터 인수하여 발행 중입니다.

그리고 전세계에서 통용되는 마케팅의 정의를 내리는 곳으로도 유명합니다. 2007년에 AMA 이사회에 의해 제정되어 2017년에 재승인된 마케팅의 정의는 다음과 같습니다. “Marketing is the ac-

tivity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large.”

마케팅을 위한 도구로 알려져 있는 마케팅믹스(marketing mix)라는 용어도 1953년 미국마케팅협회 회장에 선임된 닐 보든(Neil H. Borden)의 취임사에서 나온 말입니다.

2001년 Professional Certified Marketer(PCM®) 자격증을 개발하여 지금까지 성공적으로 운영해 오고 있으며, 2017년 상반기부터 Digital Marketing을 2019년 상반기부터 Sales Management와 Contents Marketing 자격증을 추가로 운영하고 있습니다.

AMA Mission

The American Marketing Association strives to be the most relevant force and voice shaping marketing around the world, an essential community for marketers.

In 2015, the “Next AMA” launched four transformational strategies for its North American operations:

1. Committing to Service Leadership to customers, members and stakeholders.
2. Providing a proactive, differentiated and modern voice

for a single unified, One AMA brand, One AMA Community.

3. Establishing an Intellectual Agenda that is harmonized across all platforms and channels based on an editorial strategy to feature the tension between Best Versus Next Practices™.
4. Building a personalized and connected Marketplace of knowledge that engages the AMA in a single community always on, always connected ... One AMA Community.

* **AMA Contact Information**

American Marketing Association Professional Certified Marketer Program
130 E. Randolph St., 22nd Floor, Chicago, 60601, USA

Phone : 1.800.262.1150 (toll-free in U.S.)

E-mail : pcm@ama.org

Website : www.ama.org/PCM

2 PCM[®] 시험구성

PCM[®]시험은 Marketing Management, Digital Marketing, Sales Management, Contents Marketing의 4개로 구성되어있으며, 각각 2~3개월 정도의 수험학습기간이 요구되기 때문에 4개 시험 합격을 위해서는 8개월 ~ 1년이 소요됩니다. 하지만 총 4개의 시험이 각각 별도로 인정되기 때문에 4개 시험을 한번에 응시할 필요는 없습니다.

또한 Marketing Management, Sales Management, Contents Marketing은 AMA 자체적으로 운영하고 있으며, Digital Marketing만 DMI(Digital Marketing Institute)에서 위탁 운영하고 있습니다.

PCM[®] 시험은 CBT(Computer Based Testing)로 진행되고 있으며, 원하는 날짜와 장소에서 시험응시가 가능합니다. 시험문제는 Marketing Management 150문항, Digital Marketing 120문항, Sales Management 100문항, Contents Marketing 100문항으로 구성되어 있으며, 각각의 문제는 O/X, 4지선다, 5지선다 형태로 구성되어 있습니다.

정답은 하나이며, 시험마다 정해진 시간(Marketing Management 3시간, Digital Marketing 3시간, Sales Management 2시간, Contents Marketing 2시간) 동안 문제가 출제됩니다. 일부 문제는 계산이 필요하기도 합니다. 또한 다음 문제로 가기 전에 반드시 정답을 표기해야 하고, 표시한

답을 수정하기 위해 전 문제로 돌아올 수 없습니다. 시험은 100% 온라인으로 진행되며, 원하는 장소에서 응시가 가능합니다.

	PCM [®] MM	PCM [®] DM	PCM [®] SM	PCM [®] CM
Exam Structure	150 Multiple Questions	120 Multiple Questions	100 Multiple Questions	100 Multiple Questions
Exam Length	3 Hours	3 Hours	2 Hours	2 Hours
Exam Results	시험 종료 후 바로 확인가능 시험 불합격 시 15일 후 재응시 가능			

또한 시험응시를 위한 자격요건은 없습니다.

하지만 다음과 같은 최소수준의 교육 또는 경험을 보유한 PCM[®] 응시자를 추천합니다.

- 학사학위 및 4년 마케팅 업무경험
- 석사학위 및 2년 마케팅 업무경험
- 7년 이상의 마케팅 업무경험

3 PCM[®] 시험시간 및 세부구성과목

I. Marketing Management



소규모 팀의 구성원이거나 대규모 부서의 리더이거나, 사업가에게 PCM[®] Marketing Management는 광범위한 마케팅 주제에 걸쳐 필요한 지식을 보유하고 있음을 증명할 수 있습니다.

i. PCM[®] Marketing Management Body of Knowledge

시험에 나오는 주제는 다음과 같이 8개의 Domain과 26개의 Topic으로 나뉩니다.

Domain 1: Marketing Strategy

- TOPIC 1. Marketing Management Fundamentals
- TOPIC 2. Market Planning and Strategy

Domain 2: Global, Ethical, and Sustainable Marketing

- TOPIC 3. Issues in Managing Global Marketing
- TOPIC 4. Ethics in Marketing Management
- TOPIC 5. Sustainability in Marketing Strategy

Domain 3: Managing Information for Marketing Insights

- TOPIC 6. Market Research Fundamentals
- TOPIC 7. CRM
- TOPIC 8. Data and Marketing Analytics

Domain 4: Buyers and Markets

- TOPIC 9. Consumer Behavior
- TOPIC 10. Organizational Buyer Behavior
- TOPIC 11. Segmentation, Targeting, and Positioning

Domain 5: The Offering – Product and Service

- TOPIC 12. Product Strategy
- TOPIC 13. New Product Development
- TOPIC 14. Branding Strategy
- TOPIC 15. Service Strategy

Domain 6: Manage Pricing Decisions

- TOPIC 16. Pricing Objectives and Strategies
- TOPIC 17. Pricing Tactics
- TOPIC 18. Execute the Pricing Strategy

Domain 7: Deliver The Value Offering

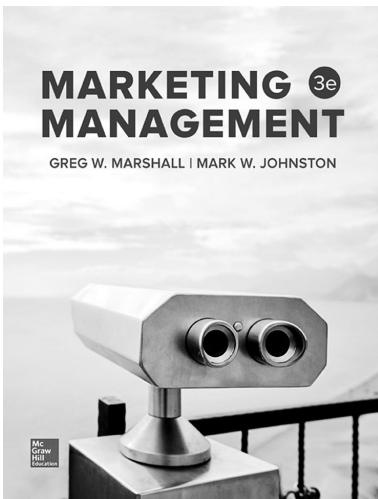
- TOPIC 19. Channels

- TOPIC 20. Physical Distribution
- TOPIC 21. Logistics
- TOPIC 22. Supply Chain Management

Domain 8: Communicate The Value Offering

- TOPIC 23. Promotion Management Basics
- TOPIC 24. Digital Marketing
- TOPIC 25. Social Media Marketing
- TOPIC 26. Legacy Promotional Approaches

ii. PCM[®] Marketing Management Textbook



제목 : Marketing Management 3rd Edition
저자 : Greg Marshall and Mark Johnston
ISBN10 : 1259637158 / ISBN13 : 9781259637155
Page : 432
Copyright : 2019

iii. PCM[®] Marketing Management Exam Fee

- AMA 회원 : \$249
- AMA 비회원 : \$349
- 1회 구매로 시험 3회 응시 가능

II. Digital Marketing



디지털로 급변하는 다양한 마케팅 채널에 대한 이해를 테스트 합니다. PCM[®] Digital Marketing은 AMA와 Digital Marketing Institute간의 파트너십을 통해 진행되며 합격 시 AMA와 Digital Marketing Institute에서 각각의 자격증을 취득할 수 있습니다.

i. PCM® Digital Marketing Body of Knowledge

시험에 나오는 주제는 다음과 같이 10개의 Domain과 53개의 Topic으로 나눠집니다.

Domain 1: Introduction to Digital Marketing

- TOPIC 1. Principles of Digital Marketing
- TOPIC 2. Developing Objectives
- TOPIC 3. Connecting with the Customer
- TOPIC 4. Digital Research
- TOPIC 5. Cultural Research

Domain 2: Social Media Marketing

- TOPIC 6. Key Social Platforms for Digital Marketing
- TOPIC 7. Growing and Engaging an Audience
- TOPIC 8. Developing Data-Driven Audience and Campaign Insights
- TOPIC 9. Setting up a Social Media Experience for a Business
- TOPIC 10. Creating and Optimizing Social Media Campaigns

Domain 3: Paid Search (PPC) using Google Ads

- TOPIC 11. Fundamentals of Paid Search
- TOPIC 12. Search Campaign Management
- TOPIC 13. Paid Search Campaign Measurement
- TOPIC 14. Paid Search Campaign Creation with Google Ads

Domain 4: Email Marketing

- TOPIC 15. Email Marketing Fundamentals
- TOPIC 16. Email Design
- TOPIC 17. Testing and Optimizing an Email Campaign

- TOPIC 18. Tools and Strategy
- TOPIC 19. Creating an Effective Email Campaign
- TOPIC 20. Marketing Automation

Domain 5: Analytics with Google Analytics

- TOPIC 21. Web Analytics Fundamentals
- TOPIC 22. Creating and Configuring a Google Analytics Account
- TOPIC 23. Monitoring Campaigns with Google Analytics Reports
- TOPIC 24. Setting Goals with Google Analytics
- TOPIC 25. Analyzing and Recording Google Analytics Data

Domain 6: Content Marketing

- TOPIC 26. Content Marketing Concepts and Strategy
- TOPIC 27. Developing a Content Marketing Plan
- TOPIC 28. Publishing and Distributing Content
- TOPIC 29. Using Content Research to Find Opportunities
- TOPIC 30. Creating and Curating Content
- TOPIC 31. Metrics and Performance

Domain 7: Search Engine Optimization (SEO)

- TOPIC 32. SEO Fundamentals
- TOPIC 33. Keywords and SEO Content Plan
- TOPIC 34. Measuring SEO Performance
- TOPIC 35. Aligning SEO and Business Objectives
- TOPIC 36. Optimize Organic Search Ranking

Domain 8: Display and Video Advertising

- TOPIC 37. Fundamentals of Display and Video Advertising
- TOPIC 38. Google Display Network and Video Ad Formats
- TOPIC 39. Creating and Managing a YouTube Channel

- TOPIC 40. Creating Display and Video Campaigns
- TOPIC 41. Targeting Display and Video Campaigns
- TOPIC 42. Measurement and Optimization

Domain 9: Website Optimization

- TOPIC 43. Web Design and Website Optimization
- TOPIC 44. Design Principles and Website Copy
- TOPIC 45. Publishing a Basic Website
- TOPIC 46. User-Centered Design and Website Optimization
- TOPIC 47. Website Metrics and Developing Insight

Domain 10: Digital Marketing Strategy

- TOPIC 48. Digital Strategy Fundamentals
- TOPIC 49. Setting Strategy Objectives and KPIs
- TOPIC 50. Digital Strategy Research
- TOPIC 51. Developing a Creative Strategy
- TOPIC 52. Executing a Digital Marketing Strategy
- TOPIC 53. Communicating a Digital Marketing Strategy

ii. PCM[®] Digital Marketing Exam Fee

- AMA 회원 : \$249
- AMA 비회원 : \$349
- 1회 구매로 시험 3회 응시 가능

III. Sales Management



영업과 마케팅은 점점 더 복잡해지고 있으며 성공적인 전문가들은 결과를 최적화하기 위해 이 두가지가 어떻게 함께 작동하는지에 대한 이해가 필요합니다. PCM® Sales Management 시험은 조직의 영업전략 구축 및 진행을 위한 능력을 테스트합니다.

i. PCM® Sales Management Body of Knowledge

시험에 나오는 주제는 다음과 같이 8개의 Domain과 19개의 Topic으로 나뉘어 집니다.

Domain 1: Basics of Organizational Selling and Buying

- TOPIC 1. Personal Selling
- TOPIC 2. Organizational Buying



Domain 2: Linkages to Marketing and The Organization

- TOPIC 3. Customer Relationships and Strategies
- TOPIC 4. Organizational Relationship

Domain 3: Organizing The Sales Force, Forecasting, and Quota Development

- TOPIC 5. Organizing the Sales Force
- TOPIC 6. Forecasting
- TOPIC 7. Quota Development

Domain 4: Salesperson Performance

- TOPIC 8. Branding & Packaging Decisions
- TOPIC 9. Products & Services
- TOPIC 10. Motivation

Domain 5: Sales Force Composition

- TOPIC 11. Sales Force Personal Characteristics & Sales Aptitude
- TOPIC 12. Sales Force Recruitment & Selection

Domain 6: Sales Force Training

- TOPIC 13. Sales Training
- TOPIC 14. Retailing and Multichannel Marketing

Domain 7: Salesperson Compensation and Incentives

- TOPIC 15. Incentives and Compensation Plans
- TOPIC 16. Sales Contests, Expense Accounts, and Nonfinancial Rewards

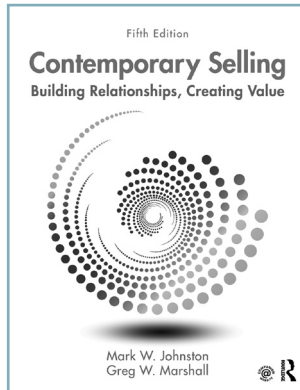
Domain 8: Evaluation and Control of The Sales Program

TOPIC 17. Cost Analysis

TOPIC 18. Evaluating Salesperson Performance

TOPIC 19. Objective and Subjective Measurement

ii. PCM® Sales Management Textbook



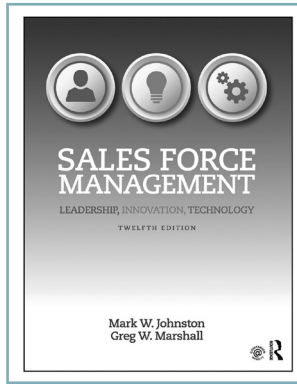
제목 : 5th Edition Contemporary Selling – Building Relationships,
Creating Value

저자 : Mark W. Johnston, Greg W. Marshall

Page : 414

ISBN : 9781138951235

Copyright : 2016



제목 : 12th Edition Sales Force Management – Leadership,
Innovation, Technology

저자 : Mark W. Johnston, Greg W. Marshall

ISBN : 9781138951723

Page : 466

Copyright : 2016

iii. PCM[®] Sales Management Exam Fee

- AMA 회원 : \$249
- AMA 비회원 : \$349
- 1회 구매로 시험 3회 응시 가능

IV. Contents Marketing



수많은 광고들 사이에서 우리의 광고를 노출시키고 싶다면 높은 수준의 콘텐츠가 필요할 것입니다 PCM® Contents Marketing 시험은 콘텐츠 제작과 관련한 전략, 계획, 생산, 홍보 및 측정에 필요한 기술과 능력들을 테스트합니다.

i. PCM® Contents Marketing Body of Knowledge

시험에 나오는 주제는 다음과 같이 5개의 Domain과 26개의 Topic으로 나뉘어 집니다.

Domain 1: Strategy (20%)

- TOPIC 1. Content Marketing Foundations
- TOPIC 2. Content Marketing ROI

- TOPIC 3. Learning Content Marketing
- TOPIC 4. UX Foundations – Content Strategy

Domain 2: Planning (20%)

- TOPIC 5. Content Marketing – Staying Relevant
- TOPIC 6. Creating Better Blog Content
- TOPIC 7. Create an Editorial Calendar
- TOPIC 8. Developing Visual Campaigns
- TOPIC 9. Learning to Run Webinars

Domain 3: Production (20%)

- TOPIC 10. Content Marketing: eBooks
- TOPIC 11. Content Marketing: Photos
- TOPIC 12. Content Marketing: How to Podcast
- TOPIC 13. Content Marketing: Blogs
- TOPIC 14. Content Marketing: Video
- TOPIC 15. Creating Better Blog Content
- TOPIC 16. Writing Headlines
- TOPIC 17. Learning to Write Marketing Copy

Domain 4: Promotion (20%)

- TOPIC 18. Content Marketing: Newsletters
- TOPIC 19. Content Marketing: Social Media
- TOPIC 20. Jonah Berger on Viral Marketing
- TOPIC 21. Marketing Foundations: Influencer Marketing
- TOPIC 22. Marketing & Monetizing on YouTube
- TOPIC 23. SEO Foundations

Domain 5: Measurement (20%)

TOPIC 24. Content Marketing ROI

TOPIC 25. Google Analytics Essential Training

TOPIC 26. Marketing Analytics: Setting and Measuring KPIs

ii. PCM® Contents Marketing Exam Fee

- AMA 회원 : \$249
- AMA 비회원 : \$349
- 1회 구매로 시험 3회 응시 가능

4 PCM[®] 합격기준 및 유효기간

합격기준은 Marketing Management, Sales Management, Contents Marketing은 각각 80% 이상 득점해야 합격할 수 있으며 Digital Marketing만 60% 이상 득점하면 합격이 가능합니다.

	PCM [®] MM	PCM [®] DM	PCM [®] SM	PCM [®] CM
Pass Criteria	80% or higher	60% or higher	80% or higher	80% or higher

각 도메인에서 특정 점수를 획득할 필요는 없으며, 시험이 끝나자마자 시험점수를 받습니다.

불합격시 15일이 경과하면 다시 시험에 응시할 수 있습니다.

5 PCM[®] 계속교육(CEU / Continuing Education Units)

PCM[®] 자격증의 효력을 유지하기 위해, 3년마다 40 Unit(각 Unit은 한 시간 정도의 활동입니다)의 보수교육을 이수해야 합니다. 보수교육은 세미나 참석, 아티클 집필, 직업적 자기계발과 종사하는 산업에 기여할 수 있는 기타 활동 참여 등 다양한 방법으로 인정이 됩니다.

Self Directed or Online Coursework	25 Units
Instructor - Led Coursework	25 Units
Conferences and Seminars	20 Units
Speaking and Instruction	10 Units

Research and Publishing	10 Units
Annual AMA Membership	1 Unit

* Maximum Allowable Units within the 3 Year Renewal Period

- Self Directed or Online Coursework : 최대 25 Unit
 - 교육을 위해 사용한 1시간이 1학점으로 인정
 - 이러닝코스 / 웨비나
 - 웹캐스트
 - 화상회의(Video Conference) 및 이벤트
 - 팟캐스트
 - 연구자료학습

- Instructor - Led Coursework : 최대 25 Unit
 - 대학 및 대학교 코스
 - 강사가 지도하는 트레이닝 또는 워크샵
 - 강사가 지도하는 온라인코스

- Conferences and Seminars : 최대 20 Unit
 - 강사가 진행하는 세미나
 - 특정 마케팅 주제에 대한 컨퍼런스 참석
 - Leadership 컨퍼런스

- Speaking and Instruction : 최대 10 Unit
 - 교육과정 강의, 직장 외부에서의 워크샵 기획 & 진행
 - 대학교 강의
 - Industry Conference 프레젠테이션

- Research and Publishing : 최대 10 Unit
 - 학술지(Journal) 또는 정기간행물(Periodical)에 논문발행(뉴스레터는 인정 안 함)
 - 마케팅을 주제로 한 도서집필(Writing) 또는 발행(Publishing)
 - Article 또는 공동저자(Co - Authoring)
 - CEU의 목표에 부합하는 교육과정(Course) 개발

- Annual AMA Membership : 최대 1 Unit

AMA 시스템 내에서 계속교육(CEU)의 로그 기록이 유지됩니다. AMA로부터 승인된 교육과정(컨퍼런스, 워크샵, 또는 웹캐스트)을 통해 얻은 CEU는 자동으로 기록되며, AMA 외부에서 얻은 CEU는 시스템에 직접 기록해야 합니다.

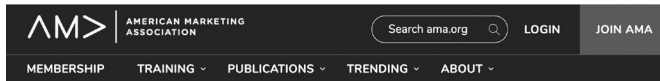
CEU를 기록하기 위해서는 PCM 홈페이지 [My Transcript] 탭 클릭 후 [Credit]를 선택한 다음 [Add CEU Activity]를 선택하면 됩니다. 입력 시 각각의 CEU 활동의 자세한 설명을 포함해야 합니다.

자격증 갱신 이전 3년 내에 취득된 CEU만 인정됩니다.

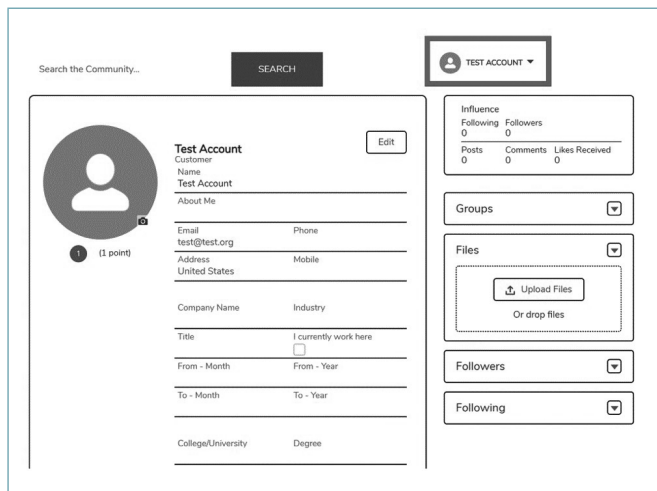
(각 카테고리별 허용된 최대 Unit을 초과되어 인정되지 않습니다)

- CEU 기록

1. www.ama.org에서 로그인합니다.
2. 페이지 오른쪽 상단에 있는 내 계정을 클릭합니다.



3. 이름을 클릭하고 My Settings(내 설정)을 선택합니다.



4. Certification(인증)을 클릭한 다음 PCM[®] 인증을 선택합니다.

Search the Community... SEARCH TEST ACCOUNT

PURCHASES MEMBERSHIPS **CERTIFICATIONS**

MY CERTIFICATIONS

CERTIFICATION NAME	INITIAL COMPLETION DATE	EXPIRY DATE	STATUS
PCM Digital Marketing	1/31/2019	12/31/2021	Active

View All [Click here to navigate to the Certification Portal](#)

MY SETTINGS PAYMENT SETTINGS

My Settings

ACCOUNT DETAILS

Cancel Save

5. CEU Activity 추가를 클릭합니다.

Search the Community... SEARCH TEST ACCOUNT

Certification
PCM Digital Marketing

Add CEU Activity Purchase Recertification

Contact: Test Account Initial Completion Date: 1/31/2019 Expiry Date: 12/31/2021 Status: Active

[Click here to go to the Certification Portal](#)

DETAILS RELATED

Certification Name PCM Digital Marketing	Contact Test Account
Status Active	Initial Completion Date 1/31/2019
	Expiry Date 12/31/2021

▼ **Certification Details**

Score 100.00	Total Approved CEUs 0.0
Number of Attempts	

6. CEU 세부정보를 입력하고 Save(저장)을 클릭합니다.

Add CEU Activity

*CEU Activity Name

*Requested CEUs ⓘ

Activity Start Date

*Activity Completion Date

*CEU Category

Description of CEU Request

▼ **B** *I* U ~~S~~
☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰ ☰

In today's fast-paced world, how do you make yourself future proof? You become a digital marketing expert. At [AMA Marketing Week's](#) virtual event, you'll be immersed in two days of inspiring, future-thinking programming from the top minds in the industry.

Topics we'll cover:

- Voice Search
- Artificial Intelligence
- SEO & SEM

7. 입력한 CEU를 검토합니다.

Search the Community... SEARCH TEST ACCOUNT ▾

PURCHASES MEMBERSHIPS **CERTIFICATIONS**

MY CERTIFICATIONS

CERTIFICATION NAME	INITIAL COMPLETION DATE	EXPIRY DATE	STATUS
PCM Digital Marketing	1/31/2019	12/31/2021	Active

[View All](#)

ALL CEUS

CEU ACTIVITY NAME	CERTIFICATION	REQUESTED CEUS	STATUS
AMA Digital Marketing Virtual Conference	PCM Digital Marketing	7.0	Approved

[View All](#)

[Click here to navigate to the Certification Portal](#)

참고: 만료일 전 3년간 획득한 CEU만 인정됩니다.

Special Section 2

PCM[®] FAQ**Q_ 미국마케팅협회는 공신력 있는 곳입니까?**

A 미국마케팅협회는 세계에서 가장 권위 있는 마케팅 단체이며, 마케팅의 정의를 내리는 단체이기도 합니다. 구글에서 marketing이라고 검색하면 최상단에 검색될 정도로 권위를 인정받고 있는 곳입니다. 세계 1위의 마케팅 학술지인 Journal of Marketing과 세계 2위의 마케팅 학술지인 Journal of Marketing Research를 발행하는 곳입니다. 마케팅에서 매우 유명한 '마케팅 믹스'라는 용어도 미국마케팅협회의 회장이 취임사에서 처음으로 한 말입니다.

Q_ PCM[®] 자격증을 취득하면 어떤 좋은 점이 있을까요?

A 이 자격증은 면허가 아니기 때문에 직접적인 금전적 이득은 생기지 않습니다. 하지만 마케팅 지식수준을 나타내 줄 수 있는 가장 효과적인 방법임에는 틀림 없습니다. 대학교 수업에서 마케팅 원론에서 좋은 학점을 맞았다고 전반적인 마케팅 지식이 증명 될까요? 그렇지 않습니다. 한 학기 13~15회(3시간 기준)의 수업을 한다고 하지만, 중간고사, 기말고사, 팀발표 등을 제외하면 사실 교재 내용의 절반도 소화할 수 없는 수준입니다.

국내에 몇 가지 마케팅 자격증이 있기는 합니다.

하지만 경영지도사는 준비에 너무 오랜 시간이 걸리고, 합격률도 매우 낮으며, 시험도 1년에 한 번 밖에 없습니다. 사회조사분석사는 마케팅의 전반을 다루는 자격증이 아니라 조사회사나 통계회사의 니즈에 맞는 자격증입니다. 그 외 다른 민간자격증은 주관기관의 권위가 낮고, 지나치게 상업적이라는 비판을 많이 받습니다.

PCM[®] 자격증의 가장 큰 장점은, 자격증 취득자의 기본적인 비즈니스 영어 실력이 검증된다는 것입니다. 글로벌 비즈니스 용어의 90%는 마케팅 용어입니다. 정확한 마케팅 용어를 구사하면 글로벌 비즈니스를 더욱 잘 할 수 있을 것입니다.

하지만 영어 실력이 합격에 결정적인 영향을 주지는 않습니다. 중요한 것은 영어 실력이 아니라 마케팅 실력입니다. 마케팅만 잘 이해하면 영어 문제가 눈에 쉽게 들어오고 쉽게 해석됩니다. PCM[®]을 준비하면 마케팅 공부를 하시면서 영어실력도 크게 향상 될 것입니다.

Q_ 우리나라에서 많이 인정되는 자격증인가요?

- A 현재 매우 널리 알려져 있지는 않지만, 최근 빠른 속도로 기업과 개인에 확산되고 있습니다. SK브로드밴드의 사내 공식 자격증 중 하나로 지정되어 현재 직원 분들이 공부하고 있고, BC카드에서도 이 시험 대비를 위한 과정이 열렸습니다. 또한 삼성그룹, 현대자동차그룹, 한화그룹, 아모레퍼시픽의 입사지원서에 PCM[®] 자격증 보유여부 선택이 가능합니다. 채용사이트 사람인에도 PCM[®] 자격증 보유여부 선택이 가능합니다.
이패스코리아에서는 PCM[®] 홍보를 강화하고, 자격증 확산을 위한 다양한 네트워크를 활발히 가동하여 인지도를 높이고 있습니다.

Q_ 시험 응시 자격은 어떻게 되나요?

- A 별도의 응시 제한 규정이나 자격증 발급 조건은 없습니다. 마케팅에 관심이 있는 모든 분들에게 PCM[®] 자격 취득의 기회가 열려 있습니다.

Q_ 지금까지 합격자는 몇 명인가요?

- A 시험 첫 해 미국에서만 100명 이상의 합격자가 나왔습니다. 지금 17년째 운영되는 것을 고려하면 약 1~2천명 정도가 보유하고 있을 것으로 예상됩니다. 우리나라에서는 2020년 6월 기준 280여 명의 자격증 보유자가 있습니다.

Q_ 주로 어떤 분들이 공부하십니까?

- A 삼성전자, LG전자, LGCNS, 삼성디스플레이, KT, SK텔레콤, SK브로드밴드 등 IT기업과, 종근당, GSK, 한국화이자 등 제약기업, 그리고 3M, SAP, IBM, Duracell, Medtronic, 에스티 로더 등 외국계 기업, 그리고 중소기업까지 다양한 스펙트럼이 있습니다. 대학생 응시가 가능해지면서 앞으로 대학생 비중이 크게 증가할 것으로 예상됩니다.

Q_ 공부하는 데 얼마나 걸립니까?

- A 1개 시험을 35일만에 합격하신 분도 있지만, 일반적으로는 60~80일 정도 학습하면 시험에 합격할 수 있습니다. 온라인이나 오프라인 교육을 수강하시고 2주에서 한 달 정도 복습하면 가능합니다. 공부를 시작하고 6개월 내에 시험을 시하지 않을 경우 무기한 시험을 미루는 경향이 있으니 가능하면 학습을 시작할 때 시험 일자를 미리 정해 놓고 공부하시는 것이 좋습니다.

Q_ 시험은 언제 보나요?

- A 시험 등록 즉시 응시가 가능한 셀프 테스트입니다.
Pearson Vue에서 응시해야하는 Digital Marketing을 제외한 Marketing Management, Sales Management, Contents Marketing 시험은 기업이라면 자체적인 감독 하에 시험을 볼 수 있고, 집에서도 시험응시가 가능합니다.

Q_ 부정행위 발생의 위험은 없을까요?

- A 시간제한이 있기 때문에 마케팅 교재나 컨닝 페이퍼를 볼 시간이 없습니다.

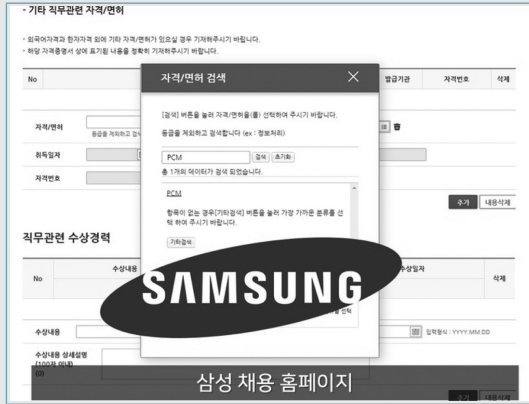
Q_ 저도 합격할 수 있을까요?

- A 영어를 잘 못해도, 학점이 낮아도, 마케팅 기초지식이 없어도 체계적인 학습을 통해 합격하신 분들이 많습니다. 중요한 것은 지금부터의 노력입니다. 지금 공부를 시작하셔서 두 달 후 합격의 기쁨을 누리 보십시오. 여러분 경력의 든든한 힘이 될 것입니다.

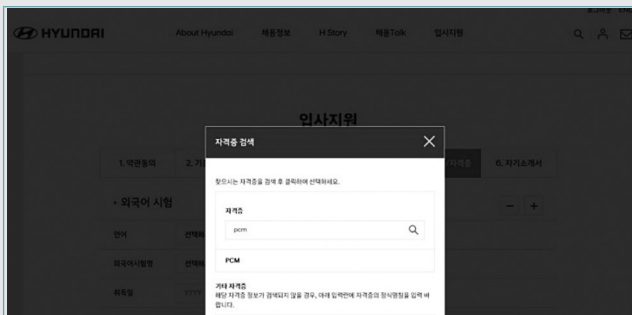
Special Section 3

채용시 PCM[®]을 인정하는 국내회사

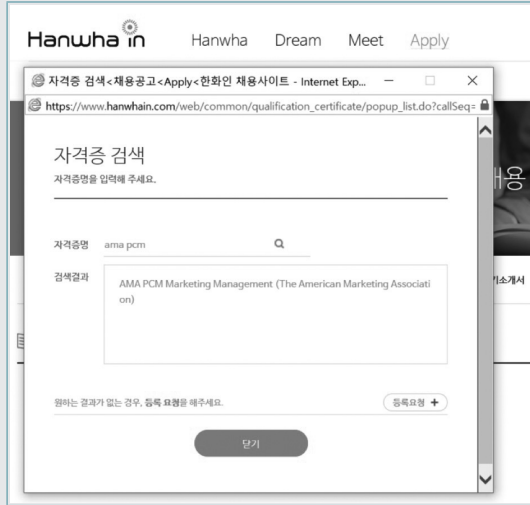
i. 삼성그룹 채용사이트(<https://www.samsungcareers.com>)



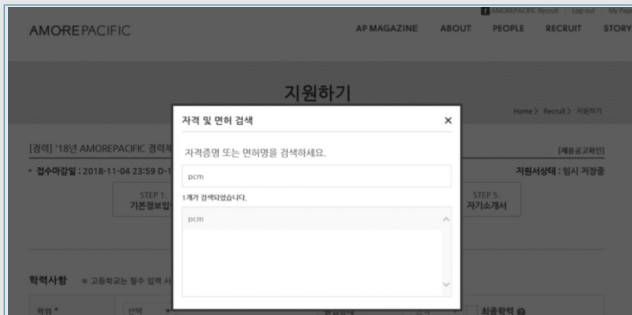
ii. 현대자동차 채용사이트(<https://recruit.hyundai.com>)



iii. 한화그룹 채용사이트



iv. 아모레퍼시픽 채용사이트



Ⅲ. PCM[®] 응시절차

PCM[®] 시험응시를 위한 별도의 자격조건은 없습니다. 과거에는 4년제 대학교 졸업 후 2년이 지난 경우에만 취득할 수 있었으나, 시험제도가 변경되어서 대학생도 시험을 볼 수 있게 되었으며 사실상 응시요건이 사라졌습니다.

1 시험접수

시험접수는 On-Line으로 진행되며 신용카드 결제가 가능합니다. AMA(www.ama.org)에서 On-Line으로 등록 및 결제가 가능하며, 자세한 접수방법에 관한 설명은 [epasskorea 홈페이지](http://www.epasskorea.com)(www.epasskorea.com)을 참조해주시기 바랍니다.

2 응시비용

응시비용은 AMA 회원가입비용(AMA Membership Fee / AMA에 회원 가입을 할 경우만 해당)와 응시료(Exam Registration Fee)로 구분됩니다. AMA 회원가입비용은 PCM[®] 시험에 처음 등록하는 사람에게 해당하는 것으로서 한번 납부 후에는 1년에 한번씩 결제하면 됩니다.

그리고 응시료는 시험에 응시할 때마다 납부해야 하며, 응시료는

AMA 회원이었을 경우와 AMA 회원이 아니었을 경우에 금액이 다르므로 시험응시 전에 AMA 회원가입을 여부를 결정해 주셔야 합니다.

PCM [®] 시험응시비용		MM	DM	SM	CM
AMA Membership Fee *AMA 회원가입할 경우에만 해당	Undergrad Membership		\$4.17 / month		
	Professional or Academic Membership		\$12.42 / month		
	Group Membership		\$12.42 / month		
Exam Registration Fee	AMA Member		\$249		
	Non AMA Member		\$349		

(미국 달러 기준)

시험은 회원 기준 \$249의 응시료를 내고 3회 응시가 가능합니다.

3 시험장소

PCM[®] 시험은 2017년까지는 PEARSON VUE 시험센터에서 CBT로 진행되었으나 현재에는 Digital Marketing 시험을 제외한 Marketing Management, Sales Management, Contents Marketing 시험은 개인 PC를 활용한 셀프테스트를 통해 장소에 제약없이 자유롭게 응시가 가능합니다.

4 응시 접수절차 안내

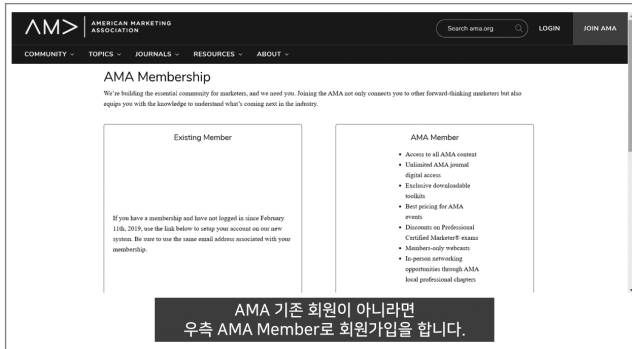
Step 1



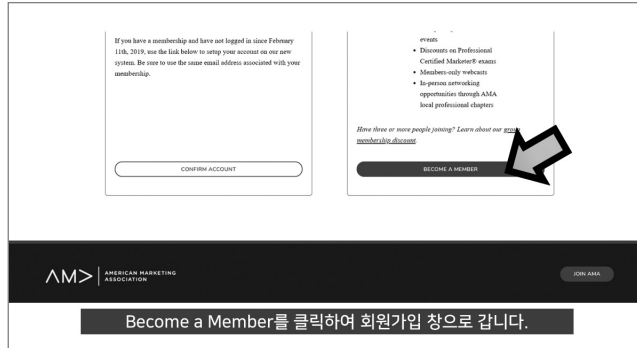
Step 2



Step 3



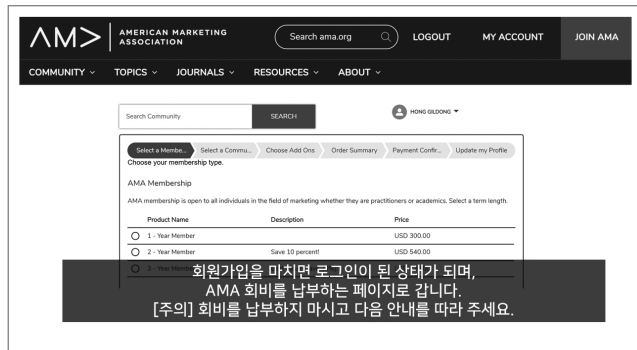
Step 4



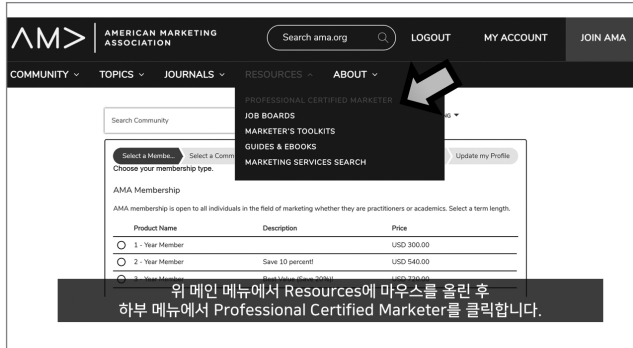
Step 5



Step 6



Step 7



Step 8



Step 9



Step 10



Marketing Management Certification

We created a program that's as flexible as your schedule but rigorous enough to prove you have the knowledge needed to advance your marketing career.

AMA Member	\$249
Non-AMA Member	\$349

This is the pioneer certification from the AMA and is trusted by hundreds of professionals.

REGISTER NOW

PCM - MM 페이지 입니다. Register Now를 클릭하여 시험 등록 페이지로 갑니다.

Step 11

provided by YourMembership. Please also review the Community Brands Privacy Policy to ensure you are fully informed of our privacy practices. The Community Brands Privacy Policy can be found here: <https://www.communitybrands.com/legal/>.

At YourMembership ("YM", "we", "us", "our", or the "Company"), we are committed to protecting your privacy. This Privacy Policy describes the types of information we collect about users of our websites and is designed to help you understand how we collect, use and safeguard the information you provide to us and to assist you in making informed decisions when using our Services. This Privacy Policy also describes (1) the measures we take to safeguard the information we collect and (2) your rights and privileges concerning our collection, use and disclosure of information about you.

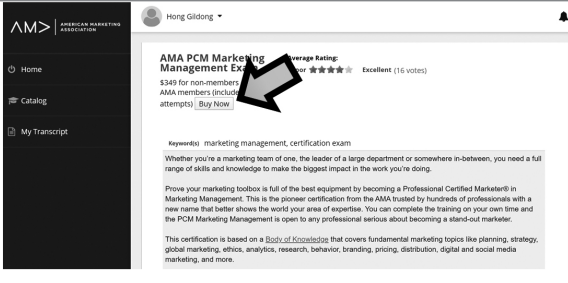
This Privacy Policy applies to websites owned and operated by YourMembership, including, but not limited to, www.yourmembership.com. Throughout this document, this website, all other YourMembership websites, and affiliates with links to this policy will be collectively referred to as the "Websites". Services provided by or enabled via the Websites will be subject to this Privacy Policy.

Accept Decline

Copyright © 2020 American Marketing Association. Learning Software Powered by YourMembership.com®

개인정보 보호정책에 대해 Accept를 클릭합니다.

Step 12



AM> AMERICAN MARKETING ASSOCIATION

Home
Catalog
My Transcript

Hong Gildong

AMA PCM Marketing Management Exam Average Rating: **★★★★☆** (16 votes)

\$349 for non-members
AMA members (include attempts). Buy Now!

Keywords: marketing management, certification exam

Whether you're a marketing team of one, the leader of a large department or somewhere in-between, you need a full range of skills and knowledge to make the biggest impact in the work you're doing.

Prove your marketing toolbox is full of the best equipment by becoming a Professional Certified Marketer® in Marketing Management. This is the pioneer certification from the AMA trusted by hundreds of professionals with a new name that better shows the world your area of expertise. You can complete the training on your own time and the PCM Marketing Management is open to any professional serious about becoming a stand-out marketer.

This certification is based on a Body of Knowledge that covers fundamental marketing topics like planning, strategy, global marketing, ethics, analytics, research, behavior, branding, pricing, distribution, digital and social media marketing, and more.

AMA의 이러닝 페이지 입니다. 여기서 Buy Now를 클릭하여 시험을 구입합니다.

<http://elearning.ama.org>

Step 13

Confirm Product Selection | Choose Add Ons | Order Summary | Payment Confirmation

Click "Next" to confirm your product selection

Product Name	Description	Price
PCM Marketing Management	Certification Exam	USD 349.00

Buttons: Pause, Next

AMA 정회원이 아니면 349불입니다. Next를 클릭합니다.

Step 14

Order Summary | Payment Confirmation

Below is your Order Summary. Review your items and when you are ready to pay, click "Next".

STATUS	ORDER NUMBER	EFFECTIVE DATE
Draft	00203158	Dec 23, 2019

NAME	QUANTITY	PRICE
PCM Marketing Management	1	USD 349.00
TOTAL AMOUNT		USD 349.00

Input: KRqwe53 | Apply

하단의 빈 칸에 시험 코드를 입력하고 Apply를 클릭합니다.

Step 15

Order Summary | Payment Confirmation

Below is your Order Summary. Review your items and when you are ready to pay, click "Next".

STATUS	ORDER NUMBER	EFFECTIVE DATE
Draft	00203158	Dec 23, 2019

NAME	QUANTITY	PRICE
PCM Marketing Management	1	USD 349.00
KIME Discount Code 53	1	-USD 349.00
TOTAL AMOUNT		USD 0.00

Input: KRqwe53 | Apply

Success! Your code has been applied.

Save my order and pay offline

Buttons: Pause, Previous, Next

코드를 입력하면 -349불이 적용되어 0원으로 결제가 됩니다.

Step 16

Success! Your order has been activated.
Order Number 00203158

STATUS Activated	ORDER NUMBER 00203158	EFFECTIVE DATE Dec 23, 2019
---------------------	--------------------------	--------------------------------

NAME	QUANTITY	PRICE
PCM Marketing Management	1	USD 349.00
KIME Discount Code 53	1	-USD 349.00
TOTAL AMOUNT		USD 0.00

[Finish](#)

주문이 활성화 되었습니다. Finish를 클릭하면 모두 완료 됩니다.

Step 17

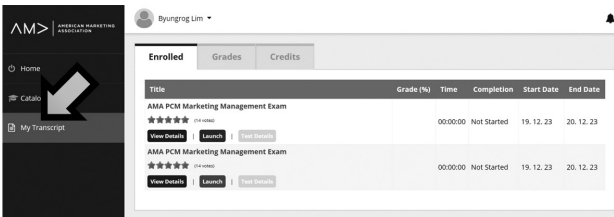
Success! Your order has been placed.
[Click here to return to ama.org](#)

STATUS Activated	ORDER NUMBER 00203158	EFFECTIVE DATE Dec 23, 2019	
---------------------	--------------------------	--------------------------------	---

NAME	QUANTITY	PRICE
PCM Marketing Management	1	USD 349.00
KIME Discount Code 53	1	-USD 349.00
TOTAL AMOUNT		USD 0.00

주문이 완료 되었습니다. 이제 시험을 보러 가 봅시다.

Step 18



AMA의 이러닝 페이지로 다시 가 봅시다.
좌측의 My Transcript를 클릭하면 등록된 시험이 보입니다.
그런데 시험이 두 개가 뜨네요. 오류인 것 같습니다.

<http://elearning.ama.org>

Step 19

TITLE	Grade (%)	Time	Completion	Start Date	End Date
AMA PCM Marketing Management Exam	★★★★★ (14/100)	00:00:00	Not Started	19.12.23	20.12.23
AMA PCM Marketing Management Exam	★★★★★ (14/100)	00:00:00	Not Started	19.12.23	20.12.23

자, 시험 준비가 되셨나요?
그렇다면 Launch를 클릭하세요.

Step 20

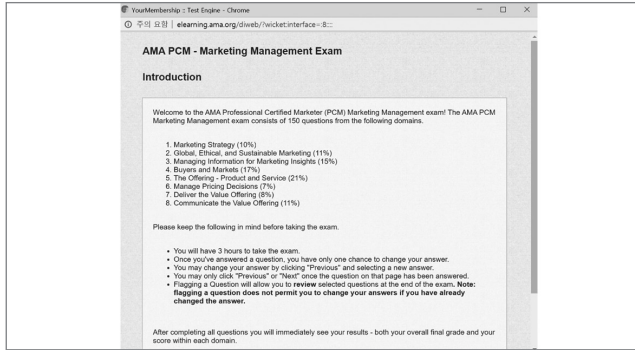
시험을 보기 전에 미국마케팅협회의 윤리규정에 동의해야 합니다.

동의를 하면 시험안내 화면으로 이동합니다.

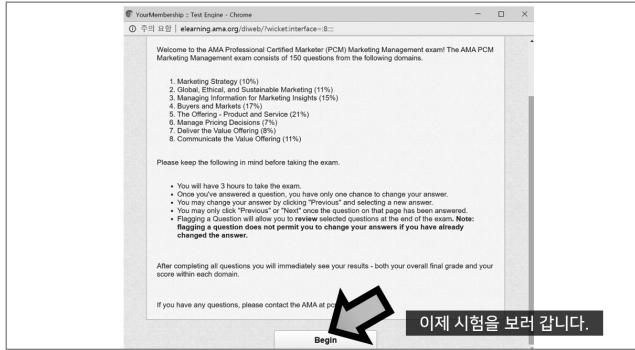
Step 21

동의를 하면 시험안내 화면으로 이동합니다.

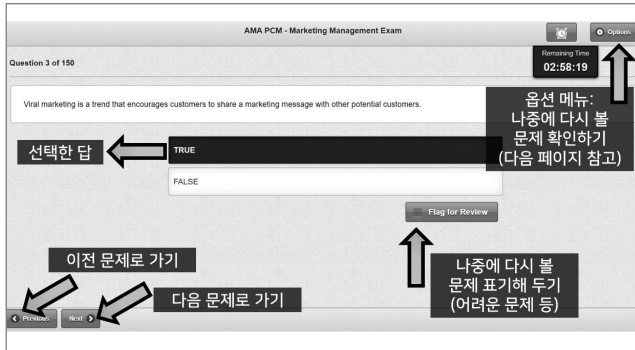
Step 22



Step 23



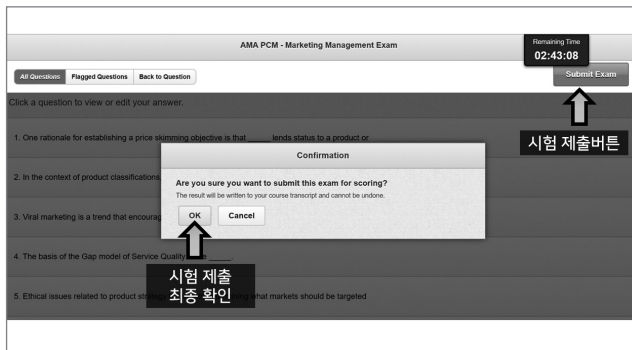
Step 24



Step 25

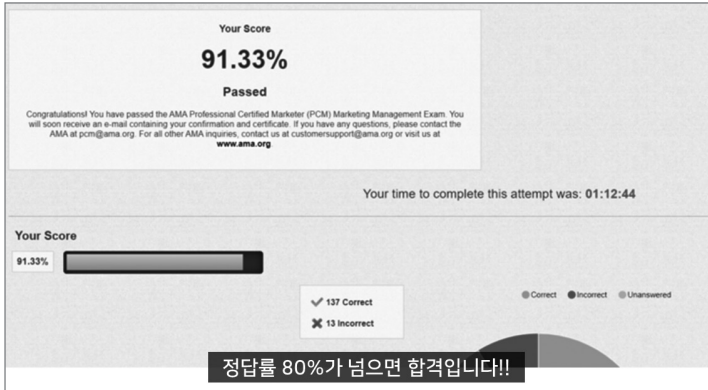


Step 26



5 점수 발표

점수는 시험 응시 후 바로 확인이 가능합니다. 따라서 학습이 충분하지 않더라도 연습목적으로 한 번 시험에 응시할 것을 강력히 추천합니다.



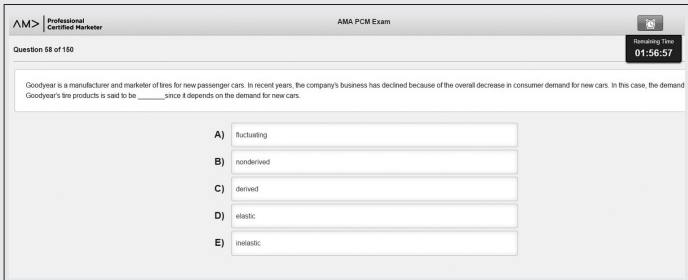
Special Section 4

Exam Tips

PCM® 출제기준지식(Body of Knowledge)을 숙지하는 것에 더해, 온라인 객관식 시험을 잘 대비해 두는 것이 중요합니다.

다음 팁들을 명심하시기 바랍니다.

1. 가장 먼저 컴퓨터가 인터넷에 잘 연결되어 있는지 확인해야 합니다.
랩탑을 쓴다면 전원이 연결되어 있거나 충분히 충전되어 있는지 확인해야 합니다.
2. 시험에 집중할 수 있는 공간을 확보해야 합니다.
중간에 방해받지 않고, 소음이 없는 곳이어야 합니다.
3. 시간을 현명하게 써야 합니다.
시험문제 화면 상에 남은 시간을 표시해 주는 타이머가 있습니다.



4. 꼼꼼하게 문제를 읽고, 문제 키워드를 파악하고, 모든 선택지를 다 읽고 답해야 합니다.
5. 정답이 두 개 이상인 것처럼 보여도 최선의 정답 하나를 골라야 합니다.

IV. PCM[®] 합격전략



〈William Pride와 O.C Ferrell의 [Marketing] 서문〉

1 PCM[®] 교육기관의 활용

독학으로 준비하는 방법과 교육기관의 시험대비 교육과정에 맞춰 공부하는 방법이 있습니다. 그러면 PCM[®] 시험준비는 어떠한 방법을 택하는 것이 좋을 까요? 결론적으로 교육기관의 교육과정에 맞춰 공부하는 것이 훨씬 효율적이고, 경제적으로 부담스러운 면이 있기는 하지만, PCM[®] 자격증 획득시까지의 시간을 단축할 수 있습니다.

- 과목별 합리적 시간배분을 통한 학습효율의 극대화

합격을 위해서는 마케팅관련 과목에서 만큼은 MBA 수준의 실력이 요구됩니다. 따라서 마케팅관리, 디지털마케팅, 세일즈, 콘텐츠 마케팅에 대한 탄탄한 기초없이 혼자서 공부하기에는 많은 어려움이 예상됩니다.

이러한 이유말고도 교육기관의 교육과정에 맞춰서 학습할 경우 다음과 같은 장점을 기대할 수 있습니다.

- 과목별 합리적 시간배분을 통한 학습효율의 극대화
- 시험에 대한 행정절차 및 각종 정보제공 받음
- 모의고사 등 학습한 내용을 점검해 볼 수 있는 기회 부여

따라서 마케팅을 전공하지 않은 수험생이나 대학졸업 후 오랫동안 공부하지 않은 분들은 반드시 신뢰할 수 있는 교육기관의 PCM[®] 교육프로그램에 등록하실 것을 추천합니다.

교육기관을 선택할 때는 검증된 교수진에 의한 교육프로그램인가? 신뢰할 수 있는 교재를 사용하고 있는가? 커리큘럼 내용은 합리적인가? 수험생에 대한 지속적인 지원이 이루어지는가? 등의 사항을 면밀히 고려해야합니다.

2. 과정수강을 통한 핵심 개념 이해 + 문제풀이를 위한 응용력 향상

이론내용인 [PCM[®] All Lecture 과정]을 순차적으로 수강하면서 [PCM[®] Masterbook]에 필요한 내용을 꼼꼼하게 메모합니다. 강의를 1번 수강하신 후 [PCM[®] Masterbook]을 2번 이상 정독하면서 시험을 구성하는 모든 Topic에 대한 내용정리를 합니다.

[PCM[®] Masterbook] 정독 시 이해가 잘 안되는 부분이 있다면 동영상 강의를 다시 보면서 확실하게 내용정리를 합니다. 그렇게 2번 이상 [PCM[®] Masterbook]을 정독했다면 [PCM[®] Final Review] 과정 수강을 통해 [PCM[®] All Lecture]에서 학습한 내용들을 정리해 보고 문제풀이를 위한 응용력을 키워 봅니다.

이때 [마케팅 핵심용어]의 내용들을 보면서 시험에 나오는 용어들을 매일 조금씩 암기해주는 습관을 만들어 보시기 바랍니다. 마케팅 핵심용어은 이패스코리아(www.epasskorea.com)에서 무료로 PDF 다운로드가 가능합니다.

3. 실전 연습문제 풀이

[PCM[®] Final Review] 과정을 수강하면서 풀어본 문제들을 반드시 혼자서 직접 풀어보는 연습을 해야 합니다. 문제풀이 시 틀린 내용들은 [PCM[®] Masterbook]을 활용해 이론부분을 꼭 되짚어 보시기 바랍니다.

이렇게 문제풀이에 대한 적응력을 키웠다면 시험접수를 하고, 그동안 틀린 문제들을 집중적으로 살펴보면서 [PCM[®] Masterbook]을 정독하신다면 좋은 성적을 거둘 수 있을 것입니다.

4 합격에 필요한 영어수준

우리나라 수험생들의 영어수준은 PCM[®] 시험합격에 충분합니다. PCM[®] 시험합격을 위한 영어수준은 대학에서 공부했던 수준 정도의 독해능력만 갖추면 됩니다. 또한 PCM[®] 시험준비를 하는 과정에서 Textbook과 Masterbook을 읽다보면 자연스럽게 시험을 볼 수 있을 정도의 영어실력이 배양됩니다.

하지만 시험이라는 긴장된 상황속에서 문제의 핵심을 정확하게 파악할 수 있는 Reading Skill의 배양은 중요합니다. 다시 강조하지만 영어 실력이 시험의 당락을 좌우하지는 않습니다.

또한 전문용어들의 경우 굳이 따로 외울 필요가 없이 계속 반복되어 나오기 때문에 자연스럽게 습득이 가능합니다. 이를 바탕으로 수험생이 문제를 접했을 때, 문제에 포함된 전문 용어만으로도 해당 문제가 어떤 부분과 관련있는지 바로 짐작할 수 있기 때문에 어렵지 않게 문제를 풀 수 있습니다.

영어관련 시험을 한번도 응시를 해본 적이 없는 수험생의 경우에도 PCM[®] 시험에서 높은 점수를 획득하는 경우가 많습니다.

5 원리 이해 중심의 학습태도

PCM[®] 시험에 합격하고 유능한 마케터로 활동하기 위해서는 PCM[®] 시험과목의 근본원리를 정확하게 이해하고 챕터별 연관관계를 파악할 수 있어야 합니다.

PCM[®] 시험은 마케터로서의 논리력과 상황파악 능력을 요구하는 만만치않은 시험입니다. 따라서 원리이해 중심의 체계적인 학습태도가 요구됩니다. PCM[®] 자격증을 보유하기 위해서는 Marketing Management 정도의 체계적인 지식을 갖추고 있어야 하기 때문에 단계적이고 체계적으로 공부하지 않고서는 PCM[®] 시험에 합격하기 어려울 것입니다.

또한 원리이해를 중심으로 하는 근본적인 학습태도를 유지하는 것이 PCM[®] 자격증도 획득하고 진정한 마케팅 전문가로 성장할 수 있는 유일한 길이라는 점을 명심해야 합니다.

6 확실한 자기관리계획 수립

PCM[®] 시험은 한 개의 시험은 2~3개월, 4개의 시험은 8개월~1년 이상을 꾸준히 준비해야 하는 시험이기 때문에 확실한 계획 하에서 준비하는 것이 중요합니다. 특히 시험의 특성상 광범위한 부분에서 문제가 출제되기 때문에 단기간 집중적으로 공부하는 것보다는 매일 꾸준히 일정 시간 이상을 학습에 투자하는 것이

중요합니다.

PCM®을 준비하는 수험생들의 약 80% 정도가 직장인임을 감안하였을 때 회사를 다니며, 3개월 이상 시험을 준비한다는 것이 결코 쉬운 일이 아닙니다. 따라서 최종 합격을 위해서는 철저하게 계획을 수립하고, 그 계획을 끝까지 지켜나가는 마음가짐이 가장 중요합니다.

비영어권인 우리나라의 경우 합격한 수험생들은 매일 60+ 시간씩 (주당 15+시간) 공부에 할애해야 합니다. 문제는 PCM® 수험생의 대부분이 직장인이며 바쁜업무를 수행하면서 매일 60시간씩 할애하기가 생각처럼 쉬운 일은 아니라는 것입니다. 따라서 PCM® 공부를 시작하기 전 확실한 자기관리 계획을 수립하는 것을 다시 한번 강조합니다.

7 Study Group의 활용

혼자서 공부를 하는 것이 쉽지가 않거나, 의지가 약하다고 생각되는 경우 Study Group을 활용을 하는 것도 시험 공부의 효율적인 방법이 될 수 있습니다. Study Group을 통해 서로가 상대방에게 Tutor가 되어 줄 수 있고, 수험 공부에 따른 스트레스를 함께 공유하여 서로 의지를 북돋아줄 수 있는 효과가 있으며, 매번 모임 때마다 공부 스케줄 등을 서로 체크해 줌으로써 진도가 밀리거나 공부를 소홀히 하게 되는 일이 없도록 서로에 대한 동기 부여가 될 수 있습니다.

실제로 Study Group을 잘 활용한 경우 그룹 멤버 전체가 단기간에 높은 성적으로 합격을 하는 경우가 많기 때문에 시간이 상대적으로 부족한 직장인들의 경우 Study Group을 통한 시험 준비가 상당한 효과를 줄 수 있습니다.

8. On-Line Program 활용

지방에 거주하는 분들이나 바쁜업무로 인하여 Off-Line 교육과정에 참여하기 어려운 분들은 On-Line 프로그램을 적극 활용하시기 바랍니다. 더욱이 적성에 맞는다면 On-Line 프로그램을 이용하는 경우 언제 어디에서든지 공부할 수 있고 이동하는데 소비되는 시간과 비용을 줄일 수 있다는 장점이 있습니다.

epasskorea(www.epasskorea.com)는 국내에서 가장 오래된 PCM® 온라인 전문교육기관으로 2017년부터 PCM® 온라인교육과정들을 체계적으로 제공하고 있습니다.

Special Section 5

Examples of Marketing Key Terms

01_ Marketing management

The leading and managing of the facets of marketing to improve individual, unit, and organizational performance.

_ 마케팅 관리

개인, 부서, 조직의 성과를 개선하기 위해, 마케팅의 (다양한) 측면들을 이끌고 관리하는 것

02_ Marketing's stakeholders

Marketing's stakeholders include any person or entity inside or outside a firm with whom marketing interacts, impacts, and is impacted by.

_ 마케팅의 이해관계자

기업 내외부에서 서로 영향을 미치는 사람 또는 개체

03_ Value

A ratio of the bundle of benefits a customer receives from an offering compared to the costs incurred by the customer in acquiring that bundle of benefits.

_ 가치

혜택의 묶음을 얻는 데 고객에게 부과되는 비용에 대비한, 그 고객이 제품으로부터 받는 혜택의 묶음의 비율(비용 대비 혜택)

04_ Marketing concept

Business philosophy that emphasizes an organization-wide

customer orientation with the objective of achieving long-run profits.

_ 마케팅 개념

장기적인 수익 달성을 목표로 한 전사적인 고객 지향성을 강조하는 비즈니스 철학

05_ Marketing mix (4Ps of marketing)

Product, price, place, and promotion—the fundamental elements that comprise the marketer’s tool kit that can be developed in unique combinations to set the product or brand apart from the competition.

_ 마케팅 믹스

제품, 가격, 유통, 프로모션을 말하며, 경쟁자와 구별되는 제품과 브랜드를 구축하기 위한 독창적인 결합을 만들어 내는 마케터의 “도구상자”를 구성함

06_ One-to-one marketing

Directing energy and resources into establishing a learning relationship with each customer and connecting that knowledge with the firm’s production and service capabilities to fulfill that customer’s needs in as customary a manner as possible.

_ 일대일 마케팅

(기업의) 에너지와 자원을 1) 각각의 고객과의 학습관계를 구축하는 데에, 그리고 2) 그 지식을 고객의 니즈를 가능한 맞춤화하는 방식으로 충족시키기 위해 기업의 생산과 서비스와 연결하는 데에 투자하는 것

07_ Marketing (Big M)

Marketing (Big M) serves as a core driver of business strategy.

_ 마케팅 (대문자 M)

(전체적인) 비즈니스 전략을 이끄는 마케팅

08_ Strategic marketing

The long-term, firm-level commitment to investing in marketing – supported at the highest organization level for the purpose of enhancing organizational performance.

_ 전략적 마케팅

조직의 성과를 개선하고자 하는 목적으로 마케팅에 투자하고자 하는 장기적이고, 전사적인 수준의 결심을 말하며, 이는 최상위 조직 수준의 경영진들에 의해 지원됨

09_ Marketing (little m) = Tactical marketing

marketing (little m) serves the firm and its stakeholders at a functional or operational level

_ 마케팅(소문자 m) = 전술적 마케팅

기능적 또는 운영적 수준의 마케팅

10_ Marketing metrics

Tools and processes designed to identify, track, evaluate, and provide key benchmarks for improvement of marketing activities.

_ 마케팅 메트릭스

마케팅 활동의 개선을 위해, 핵심적인 기준점(측정지표)을 알아내고, 추적하고, 평가하고, 제공하기 위해 설계된 도구 및 프로세스

11_ Value proposition

The whole bundle of benefits a company promises to deliver to

the customer, not just the benefits of the product itself.

_ 가치 제안

단지 제품의 혜택 자체가 아니라, 고객에게 전달하기로 약속한 혜택의 전체 묶음

12_ Customer retention

Low propensity among a firm's customer base to consider switching to other providers.

_ 고객 유지

고객이 다른 경쟁자의 제품으로 옮겨가지 않는 경향

13_ Value chain

The synthesis of activities within a firm involved in designing, producing, marketing, delivering, and supporting its products or services.

_ 가치 사슬

기업의 제품과 서비스를 디자인하고, 생산하고, 마케팅하고, 전달하고, 지원하는 데 관련된 다양한 활동들의 융합

14_ Marketing planning

The ongoing process of developing and implementing market-driven strategies for an organization

_ 마케팅 기획

기업의 시장 지향적 전략을 개발하고 실행하는 지속적인 프로세스

15_ SWOT analysis

A convenient framework used to summarize key findings from a firm's situational analysis into a matrix of strengths, weaknesses, opportunities, and threats.

_ SWOT 분석

기업의 상황분석으로부터 얻은 주요한 사항들을 강점, 약점, 기회, 위협으로 요약하기 위해 사용하는 간편한 분석방법

16_ Marketing ethics

Marketing ethics encompasses a societal and professional standard of right and fair practices that are expected of marketing managers in their oversight(=management) of strategy formulation.

_ 마케팅 윤리

마케팅 윤리는 전략 수립을 관리하는 마케팅 매니저에게 기대되는, 올바르고 공정한 관행에 대한 사회적이고 전문적인 표준

17_ Market information systems (MIS)

Market information system (MIS) is not a software package but a continuing process of identifying, collecting, analyzing, accumulating, and dispensing critical information to marketing decision makers.

_ 시장 정보 시스템

마케팅 의사결정을 돕기 위해, 필요한 정보가 무엇인지 알아내고, 그것을 수집하고, 그것을 분석하고, 그것으로부터 통찰을 도출하여, 그것을 의사결정자에게 제공하는, 연속적인 프로세스를 말함

18_ Marketing intelligence

The collecting, analyzing, and storing of data from the macro environment on a continuous basis.

_ 마케팅 인텔리전스

지속적인 기반 하에서, 거시적인 환경으로부터 얻은 데이터를 모으고, 분석하고, 저장하는 것. 즉, 마케팅 정보를 일상적으로 수집하고 분석하고 저장하는 것

19_ Customer relationship management (CRM)

A comprehensive business model for increasing revenues and profits by focusing on customers.

_ 고객관계관리

고객들에게 집중함으로써 매출과 수익을 늘리기 위한 포괄적인 비즈니스 모델

20_ Customer lifetime value (CLV)

The measurement of important business success factors related to long-term relationships with customers.

_ 고객 평생 가치

장기적인 고객관계와 관련된 중요한 비즈니스 성공 요인을 측정하는 것

* PCM® 교육과정 수강 시 Marketing Management Key Term 520을 제공합니다.

Special Section 6

Sample Questions

I. Marketing Management

- 01_ A commonly held misconception about marketing is that it is all about advertising and selling.
- A. True
 - B. False
- 02_ The 4Ps of marketing refer to _____.
- A. product, price, place, and promotion
 - B. policy, production, plan, and preference
 - C. promotion, plan, place, and procedure
 - D. price, policy, program, and position
 - E. place, production, provision, and plan
- 03_ Satern Brothers provides accounting services to small business. Before and after tax season, the partners meet with each client company. They send a monthly newsletter to update clients with tax changes. The firm's business practices mainly focus on keeping profitable current customer rather than gaining new customers. Satern Brothers has adopted a _____ orientation approach.
- A. market
 - B. mass customization
 - C. differentiation
 - D. relationship
 - E. product

04. Mega-Big Corp. is interested in buying Soft works, a medical software firm. Soft works is highly regarded by medical practices for ease of use, but hasn't sold well. Two software engineers started the company, but they have made risky financial and poor management decisions. Mega Corp. believes that with proper management the software firm will become an industry leader. In the context of the BCG matrix, Soft works is most likely considered a _____
- A. star
 - B. cash cow
 - C. dog
 - D. problem child
 - E. top gun
05. Which of the following is LEAST likely to be true regarding marketing metrics?
- A. The topic of marketing metrics has been one of the highest priorities for most MSI member companies.
 - B. Appropriate and effective marketing metrics help identify, track evaluate, and provide key benchmarks for improvement
 - C. Although marketing carries a stigma as a cost center; metrics such as ROI cannot indicate marketing success.
 - D. Effective management of the various aspects of marketing requires quantification of objectives and results.
 - E. The marketing plan is one of the most important elements of a business plans



- 06_ A global marketing company realizes that all world markets (including the company's own domestic market) are, in reality _____.
- A. Different markets
 - B. A single market with many different segments
 - C. many smaller markets
 - D. one homogenous market
 - E. a fractured marketplace
- 07_ The American Marketing Association's code of ethics speaks to six primary ethical values: honesty, responsibility, fairness, respect, transparency; and _____.
- A. social conscience
 - B. loyalty
 - C. consumer-orientation
 - D. sustainability
 - E. citizenship
- 08_ Starbucks has been successful in developing "ethically sourced" coffee that is socially responsible and environmentally safe This demonstrates which element of TBL?
- A. People
 - B. Planet
 - C. product
 - D. profit
 - E. promotion

- 09_ Which of the following is TRUE of descriptive research?
- A. It primarily involves developing hypotheses for testing in exploratory research
 - B. It is usually the first step when more sophisticated research is needed,
 - C. It uses many different methods including secondary data, surveys, and observation,
 - D. It primarily tries to discover the cause and effect between variables
 - E. It uses a different? less restrictive and rigorous methodology than exploratory research.
- 10_ The account manager of a market research firm is conducting secondary research on consumer preferences in energy drinks for his clients His client's drink is 100% organic, but all of the secondary data he has found contains only beverages that contain a majority of artificial ingredients. This scenario illustrates the fact that secondary data _____.
- A. can alone provide specific answer to research problem
 - B. are more expensive than primary data
 - C. are always updated and current
 - D. will not fit the research problem exactly
 - E. has high validity regardless of the methodology used

Answer

1. A 2. A 3. D 4. D 5. C 6. B 7. E 8. B 9. C 10. D

II. Sales Management

- 01_ Microsoft's bundling of personal computer operating systems with its Web browser is an example of _____.
- A. An environmental force that can constrain other organization's ability to pursue certain marketing strategies or activities
 - B. Environmental variables and changes in those variables over time, helping to determine the ultimate success or failure of marketing strategies
 - C. Changes in the environment creating new marketing opportunities for an organization
 - D. Environmental variables affected or changed by marketing activities
 - E. None of the above
- 02_ _____ is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large.
- A. Sales
 - B. Communication
 - C. Marketing
 - D. Value Proposition
 - E. Business Mission
- 03_ The purpose of _____ is to determine the appeal of each SBU or offering and then determine the amount of resources each should receive.
- A. business portfolio analysis

- B. diversification analysis
- C. SWOT analysis
- D. PEST analysis
- E. Break-even analysis

04_ Marketing environment includes several forces EXCEPT

- A. economic
- B. legal
- C. social
- D. technological
- E. customer relationship

05_ Which of the following statements best describe performance risk?

- A. Risk involved with the perceived danger inherent in a poorly performing product or service
- B. Risk associated with a monetary outlay; includes the initial cost of the purchase, as well as the costs of using the item or service
- C. The fears that consumers suffer when they worry that others might not regard their purchases positively
- D. The fear of an actual harm should a product not perform properly
- E. Risk associated to the way people feel if the product or service does not convey the right image

06_ Business market can be classified into several markets EXCEPT _____

- A. Producer markets
- B. Reseller markets
- C. Government markets
- D. Institutional markets
- E. Specialty product market

07_ Gross domestic product refers to _____

- A. The monetary value of all goods and services produced in a country during one year.
- B. The value of all finished goods and services produced in a country in one year by its citizens.
- C. Disposable income available for spending and saving after an individual has purchased the basic necessities of food, clothing, and shelter
- D. The money a consumer has left after paying taxes to use for necessities such as food, housing, clothing, and transportation.
- E. The maximum sales available to all firms in an industry during a given period, under a given level of industry marketing effort and environmental conditions.

08_ A framework to relate the market segments of potential buyers to products offered or potential marketing actions by an organization is referred to as _____

- A. Retail positioning matrix
- B. Market-product grid

- C. Market growth/market share matrix
- D. BCG matrix
- E. Marketing information systems

09_ The process of defining a marketing problem and opportunity, systematically collecting and analyzing information, and recommending actions is referred to as _____

- A. Marketing plan
- B. Marketing information system
- C. Marketing research
- D. Sales presentation
- E. Data collection and analysis

10_ The added value a brand name gives to a product beyond the functional benefits provided is referred to as _____

- A. brand insistence
- B. brand loyalty
- C. brand equity
- D. brand extension
- E. perceived value

Answer

1. A 2. C 3. A 4. E 5. A 6. E 7. A 8. B 9. C 10. C

Special Section 7

PCM® 실제 시험화면

AMA PCM - Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Question 1 of 150 Remaining Time 02:59:59

A manufacturer of food products is looking at entering several new markets in developing countries. Before it does this, the company wants to collect data on item and flavor preferences in these markets. It sends out a survey that has been accurately translated into the local language, but it still receives inconsistent results. In talking with a consulting firm, the manufacturer is informed that several of these countries have extremely high literacy rates and the survey answers may be only random guesses by the respondents. Which of the following problems associated with collecting primary data in global markets does this scenario exemplify?

- unwillingness to respond
- limited access
- unreliable sampling procedures
- inadequate demographic information
- insufficient comprehension

Next > Flag for Review

AMA PCM - Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Question 2 of 150 Remaining Time 00:00:00

Generation Y, people born between 1978 and 1994, tend to be pragmatic, optimistic, good team players, savvy consumers, and edgy in nature.

- True
- False

Flag for Review

< Previous Next >

The image displays three sequential screenshots of a mock exam interface for the AMA PCM - Marketing Management Exam. Each screenshot shows a question, a text input field, a list of multiple-choice options, and navigation buttons.

Question 4 of 150
Remaining Time: 00:00:00
A potential pitfall in marketing dashboards is that a company becomes too focused on tactical measures that may overshadow measures of _____.
Options: immediacy, tenacity, locus of control, strategic insight, financial performance
Buttons: Previous, Next, Flag for Review

Question 6 of 150
Remaining Time: 00:00:00
Name the six external forces that affect marketing decisions.
Options: Demographics, economy, technology, natural world, political/legal, competition; Target audience, economy, technology, political/legal, sustainability, competition; Demographics, natural world, substitutions, customer needs, technology, geography; Target audience, substitutions, customer needs, economy, sustainability, strategy; Competition, political/legal, natural world, customer needs, technology, strategy
Buttons: Previous, Next, Flag for Review

Question 7 of 150
Remaining Time: 00:00:00
Fluctuating demand is related to _____ of services.
Options: durability, variability, perishability, flexibility, tangibility
Buttons: Previous, Next, Flag for Review

AMA PCM – Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Remaining Time
00:00:00

Question 8 of 150

The goal of _____ is to share resources, especially knowledge-based resources, to effect optimally profitable relationships between two channel members.

-
-
-
-
-

AMA PCM – Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Remaining Time
00:00:00

Question 9 of 150

_____ is a central tenet of marketing in which a person gives up something of value to them for something else they desire to have.

-
-
-
-
-

AMA PCM – Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Remaining Time
00:00:00

Question 10 of 150

Any website feature that can be used on a computer can also be used on a smartphone with the same results.

-
-

AMA PCM - Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Question 11 of 150 Remaining Time 00:00:00

A company choosing to limit its product line to minimize inventory and service costs and designing products to use common components to take advantage of simplified sourcing and quantity discounts is engaging in _____

- market leadership
- efficiency leadership
- cost leadership
- inventory leadership
- competitive leadership

Flag for Review

Previous Next

AMA PCM - Marketing Management Exam (Mock Test) Options

Question 12 of 150 Remaining Time 00:00:00

When a supplier creates a restrictive agreement that prohibits intermediaries that handle its product from selling competing firms' products, _____ has occurred.

- just-in-time (JIT) inventory control
- materials requirement planning (MRP)
- exclusive dealing
- exclusive territory
- tying contract

Flag for Review

Previous Next

Section 2

epasskorea PCM[®] 교육 프로그램의 특징



I. 교육기관 선택 요령

PCM[®] 시험에 합격하기 위해서는 마케팅에 대한 체계적인 학습을 위한 신뢰할 수 있는 교육기관을 선택하는 것이 무엇보다도 중요합니다. 교육기관을 선택할 때는 다음의 네 가지 사항을 반드시 체크해야 합니다

- 교수진은 검증되었는지?

PCM[®] 시험은 마케팅 과목에서 MBA에 준하는 실력을 요구하고 있습니다. 따라서 교육기관의 교수진이 PCM[®] 강의를 성공적으로 진행한 경험이 있어야 체계적인 강의를 할 수 있습니다. 이페스코리아는 PCM[®] 과정을 지난 4년에 걸쳐 온라인으로 체계적으로 제공하고 있는 PCM[®] 전문 온라인 교육기관입니다.

- 신뢰할 수 있는 교재를 사용하고 있는지?

PCM[®] 시험출제의 근간이 되는 Textbook과 Textbook의 주요 사항과 출제빈도가 높은 문제들로 구성된 Masterbook을 사용하고 있습니다. 100 ~ 150문제를 2 ~ 3시간 안에 60 ~ 80% 이상 득점해야하는 PCM[®] 시험의 특성상 요령있는 학습으로는 합격을 하기가 까다로운 시험입니다.

따라서 검증된 Textbook과 Textbook의 빠른 이해를 돕는 Masterbook의 조합을 통해 체계적으로 내용을 정리하면서도 빠짐없는 학습이 가능합니다. 신뢰할 수 있는 교재의 선택은 합격의 충분조건이 아니라 필요조건입니다.

- 커리큘럼은 체계적인지?

PCM[®] 시험의 핵심과목에 대한 All Lecture(본과정), Final Review(문제풀이 및 핵심과정 요약)의 교육과정이 유기적으로 연결되어 있는지, 과목별 배분시간은 합리적인지, 총 교육시간은 적절한지 등을 종합적으로 고려해야 합니다.

교육시간을 지나치게 짧게 하여 교육비를 낮춘 교육 프로그램의 경우 교육비 부담은 다소 덜 수 있을지 모르나 강의진행이 부실해질 가능성이 높습니다. 따라서 적절한 교육시간의 배정을 통하여 과목별 핵심주제를 철저히 파악할 수 있도록 커리큘럼이 구성되어 있는지 검토해야 합니다. 잘 구성된 커리큘럼을 통하여 PCM[®] 시험준비를 체계적으로 하게 되면 국내 어느 대학원과정에서 배우는 것보다 많은 것을 배울 수 있을 것입니다.

- 수험생에 대한 지속적인 지원은 이루어지는지?

PCM[®] 시험 합격을 위한 수험정보의 제공, 출제경향분석 자료의 제공, 정리자료 제공, 다양한 문제제공 등 수험생에 대한 지속적인 지원이 이루어질 수 있는지 체크해야 합니다.

II. 초심자도 합격가능한 맞춤형 커리큘럼

PCM[®] 시험은 전문적인 마케터뿐만 아니라 Business 영역에 종사하거나 종사를 희망하는 모든 분들이 알아야할 내용들로 구성되어 있습니다. 하지만 마케팅 용어들이 익숙하지 않은 초심자들은 기초학습과정을 통해 마케팅 용어와 마케팅에 대한 전반적인 내용들의 학습이 필요합니다. 이를 통해 마케팅 기초를 닦았거나 학교나 교육기관에서 마케팅원론 학습을 하셨던 분들은 바로 PCM[®] All Lecture(본과정)을 통해 본격적인 학습을 하시면 됩니다.

1. 정규 이론학습 과정

- 수강대상 : 대학교에서 마케팅 원론 정도만 수강해 봤던 초보자

과목	강의시간	교재
Marketing Management All Lecture	11H	Marketing Management + PCM [®] Masterbook
Sales Management All Lecture	12H	Sales Force Management + PCM [®] Masterbook
Digital Marketing All Lecture	12H	PCM [®] Masterbook

2. 문제풀이 과정

- 수강대상 : 석사 이상의 과정을 통해 마케팅을 전공했거나, 마케팅 분야 8년 이상 종사자

과목	강의시간	교재
Marketing Management Final Review	6H	Marketing Management + PCM [®] Masterbook
Sales Management Final Review	6H	Sales Force Management + PCM [®] Masterbook
Digital Marketing Final Review	5H	PCM [®] Masterbook

III. 한권으로 마무리하는 핵심요약집 PCM[®] Masterbook

PCM[®] 시험합격을 위해서는 Marketing Management는 8개 Domian 26개 Topic, Digital Marketing은 10개 Domian 53개 Topic, Sales Management는 8개 Domian 19개 Topic, 그리고 Contents Marketing은 5개 Domian 26개 Topic 내용들을 학습해야하며, 400~800페이지의 Textbook 내에서 문제들이 출제됩니다.

물론 충분한 시간이 허락한다면 Textbook을 『Line by Line』 읽어 완전히 이해하는 것만큼 좋은 방법은 없을 것입니다.

하지만 대부분의 수험생들이 전업으로 수험공부만 할 수 있는 상황이 아닙니다. 수험생들의 대부분이 대학 4학년 이상의 학부생, 대학원생 또는 직장인들로 구성되어 있습니다. 앞에서 논한대로 비영어권에 속하는 우리나라 수험생들의 평균수험시간은 약 180+ 시간 정도 이상의 시간을 확보할 것을 추천합니다.

수험기간을 3개월로 감안한다면 매월 60시간씩 PCM[®] 공부에 할


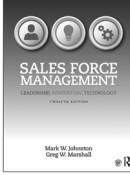
애해야 합니다. 하지만 문제는 주어진 바쁜업무를 수행하면서 매월 60시간씩 할애하기가 좀처럼 쉬운 일이 아니라는 데 있습니다.

더욱이 PCM® 수험시간으로 180시간을 확보할 수 있다고 하더라도 그 시간 내에 Textbook의 시험주제를 전부 학습한다는 것은 어려운 일일 것입니다. 현실적으로 PCM® 공부에만 전업으로 매달릴 수 없는 상황이라면 현실적으로 가장 효율적이고 한정된 시간 안에서 실행가능하고 실패가능성을 최소화할 수 있는 수험방안을 찾아야 합니다. 바로 그 방법이 Masterbook을 기본으로 하고 핵심 Topic에 대해서는 Textbook을 통해서 심화학습을 하는 것입니다. 이 학습방법은 Textbook이 출간되기 전부터 권유해오던 『원리중심』 학습방법입니다.

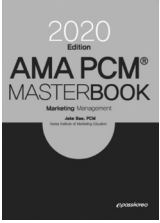
Textbook의 내용을 『Line by Line』 읽다보면 핵심주제를 정확하게 이해할 수 있을 뿐 아니라 비영어권 수험생들은 영어의 Reading Skills을 상당히 향상시킬 수 있습니다. 하지만 모든 과목을 기본서에 의지하기에는 현실적으로 시간이 허용되지 않습니다. 따라서 적절한 부교재의 활용은 피할 수 없는 선택입니다.


하지만 Masterbook으로만 학습하는 경우 시간적으로는 효율적이기는 하나 시험의 핵심주제를 피상적으로만 이해하는 우를 범할 수 있기 때문에 epasskorea의 교육과정은 Masterbook을 기본으로 하고 핵심 Topic은 Textbook을 통하여 심화학습하도록 설계되어 있습니다.

다시 한번 강조하자면 의욕이 앞서 Textbook 위주로만 수험전략을 세웠다가 시간관리에 실패하고 막판에서야 Masterbook에만 매달리는 우를 범하지 않기를 바랍니다. 이상과 현실 속에서 가장 효율적인 방안을 찾아 이를 빈틈없이 실행하는 것만이 실패의 가능성을 최소화할 수 있을 것입니다.

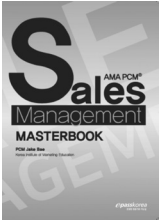
시험명	PCM® Marketing Management	PCM® Sales Management
도서 이미지		
교재명	Marketing Management 3rd Edition	Sales Force Management 12th Edition
저자	Greg Marshall Mark Johnston	Mark W. Johnston Greg W. Marshall
출판사	McGrawHill	Routledge
페이지	464 pages	487 pages
ISBN	978-1259637155	978-1138951723

PCM® Masterbook은 PCM® 시험뿐만 아니라 해당 시험에 대한 전반적인 내용을 빠르게 학습하실 분들을 대상으로 제작된 도서로 Marketing을 처음 공부하시더라도 PCM® 교육과정과 함께 학습을 하시면 큰 도움이 될 것입니다. 188×257 사이즈로 제작이 되어서 출퇴근이나 이동을 하시면서 학습을 하시기 용이합니다.

교재명	PCM [®] Marketing Management Masterbook	
저자	Jake Bae, PCM	
페이지수	250 page	
출판사	epasskorea	

교재명	PCM [®] Digital Marketing Masterbook	
저자	Jake Bae, PCM	
페이지수	272 page	
출판사	epasskorea	

* DMI PCM[®] Digital Marketing 시험에 맞춘 신규 Masterbook 출간 예정

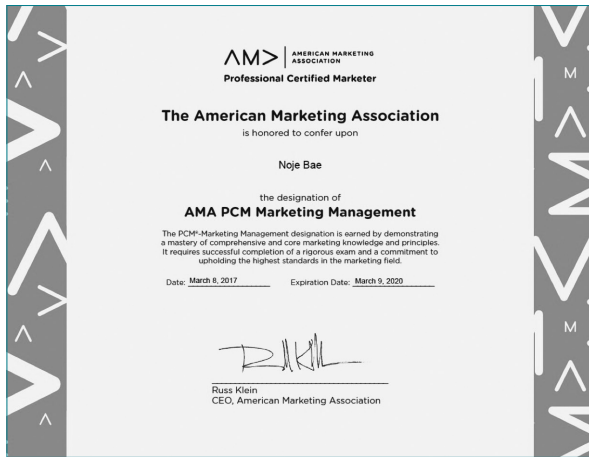
교재명	PCM [®] Sales Management Masterbook	
저자	Jake Bae, PCM	
페이지수	283 page	
출판사	epasskorea	

IV. PCM® 1호 합격자 배노제 교수



배노제 교수는 국내에 PCM® 자격증을 처음으로 도입한 마케터로서 국제마케팅 전문가(PCM®) 국내 1호 합격자이기도 합니다. 현재는 마케팅에 대한 지식이 필요한 대학생과 마케터를 위한 오프라인 교육과정을 개발 운영하고 있는 명실상부한 PCM® 전문가입니다.

현재는 이펙스코리아에서 마케팅 교육을 필요로 하는 더 많은 대학생과 재직자들을 위해 온라인 전임 교수로 활동 중입니다.



미국마케팅협회 공인마케팅전문가(PCM®) 국내 1호 자격증 보유

[학력]

- 뉴욕주립대학교 SUNY Buffalo 경영학과 MBA 졸업

[경력]

- **현** 이패스코리아, 마케팅 전임교수
한국마케팅교육연구소장, LG연암학원(연암대학교) 외래교수
- **전** LG CNS IT컨설턴트 겸 시스템 엔지니어(LG반도체, LG실트론, LG전자)
LG화재(전 LIG손해보험, 현 KB손해보험) 마케팅팀 마케팅 기획 담당
Wall Street Institute(PEARSON Company) 비즈니스&마케팅본부장
파고다교육그룹 총괄 마케팅실장(CMO)
에듀윌 광고팀장

[수상 및 자격]

- 1999 LG CNS 고객만족상
- 2006, 2007 외국계브랜드 마케팅대상 수상(외국기업협회, 한국경제신문사)
- 제43회 중앙광고대상 최우수상 수상(중앙일보사)
- 2007 한경광고대상 최우수상 수상(한국경제신문사)
- 2012년 10대 홍보전문가 블로거(뉴스와이어)

V. PCM[®] 합격자 커뮤니티 운영

i. PCM[®] 송년의밤

PCM[®] 합격을 위한 지원뿐만 아니라 합격생들 간의 네트워킹도 자격증을 취득을 위한 중요한 동기가 됩니다. 이팩스코리아는 PCM[®] 합격자들이 한자리에 모여 다양한 정보와 친분을 교류할 수 있는 자리를 후원하고 있습니다.



ii. PCM[®] 짧은특강

PCM[®] 합격자들의 지속적인 자기계발과 CEU 취득을 돕고자 마케팅에 관련된 다양한 주제로 특강을 진행합니다. 이 자리를 통해 PCM[®] 합격자들간의 네트워킹을 돕고 역량이 되는 합격자는 직접 강의를 하기도 합니다.

• 제1회 PCM 짧은특강

PCM의!! PCM에 의한!! PCM을 위한!!
PCM 합격자 에게 들어보는 생생한 마케팅 실무 이야기 !!

PCM 짧은 특강

문화예술 마케팅!! 리허설은 없다!!

문화예술 & 공연상품의 특징, 10년동안 통련하는 공연 마케팅방법
마케터로서 변화하는 메가트렌드의 대응 방법을 소개해드립니다!!

• 제2회 PCM 짧은특강

PCM 짧은 특강

마케터라면 반드시 알아야할

Google Analytics

활용의 모든것!!

GA 관련 모든 노하우를 공개합니다

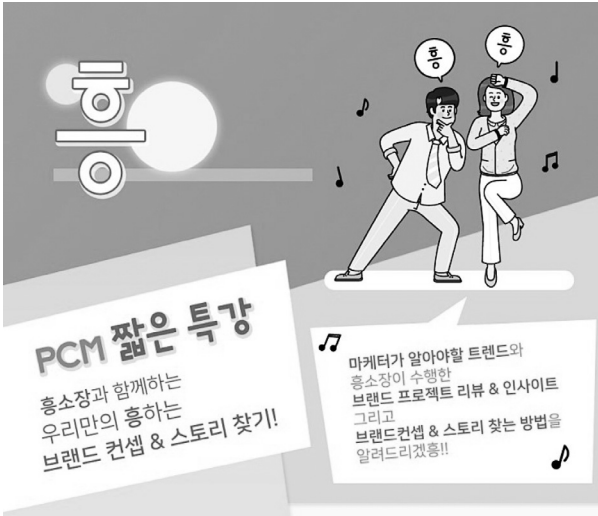
• 제3회 PCM 짧은특강



• 제4회 PCM 짧은특강



• 제5회 PCM 짧은특강



PCM 짧은 특강

홍소장과 함께하는
우리만의 흥하는
브랜드 컨셉 & 스토리 찾기!

마케터가 알아야할 트렌드와
홍소장이 수행한
브랜드 프로젝트 리뷰 & 인사이트
그리고
브랜드 컨셉 & 스토리 찾는 방법을
알려드리겠습니다!!

• 제6회 PCM 짧은특강



제6회 PCM 짧은 특강

2시간만에 끝내는
인스타그램 마케팅의 모든것

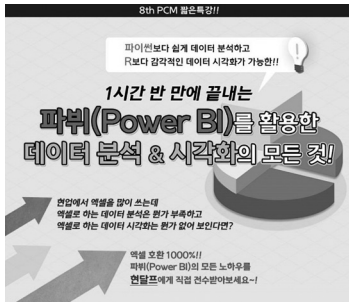
Instagram

인사들의 집합소 인스타그램!!
디지털마케팅 담당자라면 꼭 알아야할 인별그램 활용을 위한 모든 노하우를 공개합니다!

• 제7회 PCM 짧은특강



• 제8회 PCM 짧은특강



▶ www.epasskorea.com이나 epasskorea YOUTUBE 채널, 마공썬 카페(<https://cafe.naver.com/joymarketing>)에서 특강 풀영상을 보실 수 있습니다.



YOUTUBE 채널에서
PCM[®] 짧은특강 전체영상 보기



마공썬 네이버 카페에서
PCM[®] 짧은특강 전체영상 보기

PCM® 합격수기 _ 1

평소 광고에 관심이 많아 글로벌 광고대행사에 취업하기 위해 PCM® 과정을 수강했습니다. 수업을 꼼꼼히 듣고 한 주 더 복습하고 합격했습니다. 총 3권의 도서들을 요약한 수업자료가 짧은 기간만에 합격하는 데 큰 도움이 되었던 것 같습니다.

특히 한글이 아닌 영어로 되어 있기 때문에 수강을 할 때는 쉽지 않았지만 실제 시험문제를 만나보니 용어와 문장들이 익숙해서 편안한 마음으로 문제풀이를 할 수 있었습니다.

저는 취업생이라 공부할 시간이 많아 남들보다 많이 공부할 수 있었던 것 같습니다. 학교에서 배울 때는 시장세분화, 타겟팅, 포지셔닝, 마케팅믹스 같은 마케팅의 여러가지 개념들이 쉽게 연결되지 않았는데, PCM® 강의를 듣고나서 그런 개념들을 하나의 흐름으로 한 눈에 파악할 수 있어서 좋았습니다.

영어로 된 문제를 많이 풀다보니 원어로된 마케팅용어에도 익숙해졌고 영어공부 효과도 꽤 있었던 것 같습니다. 토익이든, 다른 자격증이든 단기간에 큰 성과를 내기는 힘든 게 사실인데, 한 달 정도 노력으로 이런 좋은 자격증을 갖게 돼 뿌듯하고 든든합니다.

빨리 광고대행사에 입사해서 PCM® 공부를 통해 정리한 마케팅 지식을 실무에서 활용할 수 있었으면 좋겠습니다.

PCM® 합격수기 _ 2

대학교에서 마케팅을 배울 때 “마케팅은 정답이 하나가 아니다”는 말을 들었던 기억이 납니다.

미국마케팅협회 AMA에서 주관하는 마케팅 자격증이 있다는 것을 알고 약간 의아하게 느꼈던 것도 그 때문인 것 같습니다. “정답이 없는데 어떻게 마케팅을 평가하지?” 그럼에도 PCM® 공부를 하게 된 것은 순전히 AMA의 학문적, 실무적 권위 때문이었습니다.

4주 간의 수강과 2주간의 복습을 마친 후 자격증을 취득했습니다. 그리고 제 생각이 잘못된 것을 깨달았습니다. 마케팅에 정답이 하나가 아니라는 사실은 다양한 환경적 상황에서 다양한 솔루션이 있다는 말이지, 효과적인 마케팅 원리와 통찰이 존재하지 않는다는 말은 아니었다는 것을!

공부를 하면서 가장 좋았던 점은 마케팅이라는 분야를 마케팅의 정의부터 마케팅의 계획, 실행, 그리고 평가까지, 처음부터 끝까지 통합적으로 공부할 수 있었다는 점입니다. 우리가 흔히 쓰는 마케팅 개념과 용어가 유일한 표준 용어가 아니라는 사실도 다소 충격이었습니다. 학자들이 제시하는 마케팅 프로세스들도 상당히 달랐습니다. 두 가지의 상반된 이론을 만났을 때, 과거에는 어떤 이론이 올바른가를 따져보았다면, 지금은 공동적인 마케팅의 핵심 원리 하에서 다양한 관점이 공존할 수 있다는 사실을 인정할 수 있게 되었습니다.

PCM®이 마케팅 공부의 끝이 아니라 시작이라고 생각되는 점이 이 부분이었습니다. 앞으로 폭넓은 공부를 통해 마케팅 통찰을 더 가다듬고, 실무 적용 능력도 더욱 키워 한 단계 더 업그레이드 된 마케터가 되고자 합니다.

PCM®을 여러분들께 자신있게 추천합니다.

PCM® 합격수기 _ 3

저는 오프라인으로 수강할 시간이 없어서 온라인을 선택했습니다.

거리가 멀거나 혹은 시간이 안되시는 분들은 온라인으로 수강하는 것도 좋은 것 같아요. 강의 듣기도 편하게 되어 있어요!

우선 저는 책에 필기하며 강의 설명 따라가면서 공부했습니다. 책 설명이 엄청 자세한 편은 아니어서 필기할 부분이 많아 한 강의당 강의시간*1.5 정도 잡고 공부했던 것 같아요.

도움이 될만한 팁이라면 우선 기출문제를 많이 풀어보는 것을 추천드려요. 아무래도 PCM® 시험이 문제은행식이다보니 기출문제를 많이 풀어보는 게 도움이 됐던 것 같아요. 인터넷 검색하시면 기출문제는 많이 찾으실 수 있을 거예요.

그리고 시험을 미루지 않고 개념정리가 어느정도 되었다 싶으면 시험을 보는 것을 추천합니다. 문제를 풀다 보면 어느 개념에서 자주 출제가 되는지, 이 챕터는 어떤 유형으로 출제가 되는지 감이 잡히더라고요!

저는 되게 천천히 공부해서 약 1달 반? 2달 정도 걸렸던 것 같은데, 하루 공부시간을 늘리면 한달 안에도 가능할 거라고 생각합니다.

모두 화이팅 하세요!

PCM® 합격수기 _ 4

안녕하세요 저는 작년에 이패스에서 PCM® 강의를 온라인으로 수강한 후 시험에 합격했습니다.

저는 외국에서 학교를 다니느라 오프라인 강좌를 들을 여력이 되지 못하였습니다. 학교수업과 여려활동들을 PCM® 공부와 병행하다보니 3달가까이 걸쳐 자격증을 취득했습니다.

처음 온라인 강좌를 수강신청했을 때 걱정을 많이 했는데 꼼꼼한 강의와 풍부한 자료로 반복학습 하다보니 어렵지않게 자격증을 취득하게 되었습니다. 시간이 된다면 오프라인 강좌를 수강해보고 싶다고 생각하게 되었고 마켓팅에 대한 지식이 전무 했음에도 불구하고 자격증을 취득하게 해준 선생님의 강의 콘텐츠가 대단하다고 생각합니다.

마켓팅에 대해서 전혀 지식이 없고 온라인 강의에 대한 불신을 가지고 계신 분들에게 추천드리고 공부하시는 모든분들이 좋은결과 이루길 바라겠습니다.

PCM® 합격수기 _ 5

취득 동기: 마케팅 직무에 대한 자기개발 및 경력 관리 차원에서 응시하게 되었습니다.

전공 및 배경: 공대 나왔지만 직무는 b2b 마케팅 일 하고 있어서 대부분의 배경 지식이나 용어는 익숙했습니다. 고등학교까지 미국에서 있어서 영어는 크게 불편하지 않았구요.

준비 기간 : 하루 1-2시간씩 2주

시험 응시 횟수 및 점수: 2회(1회 78점, 2회 85점)

준비 방식 및 요령 원래 처음엔 강의 수강하고 연습 문제를 풀고 시험보아야지 하다가 챗터 공부하는 그냥 요약집을 혼자 공부하는 방향으로 바꿨습니다. 솔직히 저는 본교재 하나도 안 보고 요약집만 읽고 바로 시험봤었는데요 첫번째 시험에선 떨어졌지만 3일뒤 응시한 두번째 시험에선 1시간 남고 85점 나왔습니다. 요약집만 잘 공부하시면 될 거 같아요. 요약집에 있는 문장이 그대로 시험에서 인용되기 때문에 책 어디에 어떤 내용이 있는지 잘 파악 해두시고 인덱스해두셨다가 시험때 헛갈리면 오픈북 하시면 좋은 것 같습니다! 응시권이 3회 있어서 연습문제는 따로 안 풀고 바로 시험 봤는데 시간 여유 있으면 한번 보시고 들어가는 것도 좋을 것 같아요.

PCM[®] 합격수기 _ 6

안녕하세요 PCM[®] 합격한지 벌써 반년이 넘어가네요.

먼저 PCM[®]에 도전한 이유는 마케팅 자격증 중에서 가장 공신력 있어보였고 영어로 시험에 응시하는 만큼 경쟁자 수가 적다고 생각했어요.

참고로 제 프로필을 말씀드리자면 저는 마케팅 전공은 아니었지만, 경영학을 공부하면서 마케팅 원론과 마케팅 전략쪽에 대해서는 어느 정도 개념이 잡혀있었어요.

공부시간은 하루에 평균 2~3시간씩 투자했던거 같아요.
 강의를 먼저 듣고 복기한다는 느낌으로 요약본으로 정리했어요.

그리고 조금더 사례를 깊이 공부하고 싶을 때는
 마케팅 원서를 특정 파트만 쭉 읽어내려갔어요.
 요약본만 읽을때와는 달리 뭔가 잘 연결된다는 느낌을 받게 되더라고요.

이렇게 공부하고 시험에 응시한 결과 점수는 90%가 넘었는데, 시험 치면서 느꼈던 점은
 개념들은 대부분 원문 그대로 나오기 때문에 많이 걱정할 필요 없는 것 같아요.

물론, 영문 독해 실력이 조금은 뒷받침 되셔야겠지만 뇌피셜로 말씀드리자면 토익 850정도
 되신다면 도전하셔도 무방하다는 생각이 드네요.

긴 글 읽어주셔서 감사드리고
 PCM[®] 준비하시는 분들 모두 건승을 기원합니다~

PCM® 합격수기 _ 7

[배경]

저는 Sales와 MKT을 거쳐 현재 CRM 업무를 진행하고 있습니다. International company 라고는 하지만, A&O(Asia & Oceania) Region에 속해 있었기 때문에 다른 Region과의 회의 등이 있을 때, 기본적으로 사용하는 Common 용어의 의미와 해석, 그리고 일부 업무별 Process가 달라 어려움이 있었습니다. 이런 부분을 보완하고자, 알맞은 교육 Contents를 찾다가 AMA PCM® MM 과정을 알게 되었습니다.

[수강]

회사를 다니는 직장인이고, 한창 클 아이들이 있었기 때문에 별도의 시간을 할당해서 정기적인 교육을 듣기는 어려운 상황이었기에 온라인 수강을 활용하였고, 출퇴근 하면서 가볍게 강의를 들었습니다. (4월부터 틈틈이 들었습니다. 짧은 건 20분, 긴 건 50분 정도 되기 때문에 출근하는 1~2일에 한 강의씩 들었습니다. 피곤할 때는 Pass 하기도 했고요) 그런데, 5월 말 경 강의를 한 바퀴 다 들었을 때 즈음, 패키지에 있는 PCM® MM 시험을 봐야겠다는 생각을 하게 되었고 이 즈음부터 원서(Marketing management 3rd edition)와 강의교재(Masterbook)을 보며 나름대로의 정리를 해나가며 잔여 강의를 듣기 시작했습니다.

정리하면서 느꼈고, 또 당연한 것이지만 원서의 정리가 결국 강의교재입니다. 원서가 10의 내용을 담고 있다면 강의교재는 2~3의 내용을 요약한 것으로 나머지 내용들은 원서를 보기 전에는 내용을 알 수 없었습니다. 아마 원서의 다양한 example들과, 정말 알아야 하는 부분만 (기출된 문제들 중심으로) 정리한 듯 느껴졌습니다. 그러나 원서의 Exhibit 같은 부분도 본문을 잘 정리한 거라 강의교재와 같이 보는 것이 각 Chapter의 내용을 이해하는데 많은 도움이 되었습니다. 이렇게 한 번을 정리했습니다.

[시험]

어떤 게시판인지 잘 기억이 나진 않지만, 어차피 3회 시험 응시 가능한 패키지이므로 한 번 Test 삼아 보는 것도 향후 부족한 부분을 추가로 공부하기에 유용하다는 글이 있어 저역시 (떨어져도) 2번이 더 있다는 마음으로 가볍게 시험에 응시했습니다. 150문제는 생각 보다 많았고, 영어에 익숙하신 분들은 1시간만에 풀기도 하지만, 저는 문제 독해에 끔끔 대며 거의 2시30분 더 걸려 시험을 끝마쳤습니다. 시험의 결과는 바로 나왔고 운이 좋게도 한 번에 패스할 수 있었습니다. 강의교재에 있는 Test 만으로도 유형은 파악하실 수 있으니, 강의를 듣고 꼭 강의교재의 Test도 풀어보시기 바랍니다.

[정리]

- 오프라인에서 교육을 듣지 못 하는 상황이라면 온라인 학습도 좋은 대안이 될 수 있습니다.
- 시간이 되시는 분들은 원서도 일부 구간은 읽어 보시는 것이 좋습니다. 강의에서 이해되지 않는 것이 원서를 읽다가 이해될 때도 있고, 원서로는 이해되지 않는 것이 강의를 듣다가 이해될 때도 있습니다.
- 그리고... 150문제는 생각보다 많습니다.

두서 없는 글이지만, 관심 있는 수강생 분들에게 도움이 되길 바랍니다.
감사합니다.

- ▶ 더 많은 합격 후기는 이패스코리아 홈페이지(www.epasskorea.com) 시험/합격후기 게시판에서 확인하실 수 있습니다.



PCM[®] 합격수기 보러가기!!!

Digital Marketing 프리패스!!!

R을 활용한 데이터분석 + 국가공인자격증 취득을 한번에!!

ADsP + R Master Course

퇴근시간이 빨라지고 상사에게 인정받는

파워(Power BI)를 활용한 데이터분석 & 데이터시각화

한번배우면 평생쓰는

스마트폰을 활용한 사진 & 영상 콘텐츠 제작

SNS마케팅의 모든것!!

Instagram Marketing

능숙한 데이터분석이 가능한 마케터가 되고 싶다면

Google Analytics 초급 / 중급 / 고급

GDN & 퍼포먼스 마케팅을 마스터하고 싶다면~

Google Ads Fundamentals + Search + GDN

위 모든 이론 & 실습,
그리고 3개의 자격증을 한번에!!!

디지털마케팅 시작부터 끝까지

www.epasskorea.com과 함께 마케팅 전문가의 꿈을 이루보시기 바랍니다!!

문의 070-4340-1331 / cpa@epasskorea.com



PCM[®]

Study Guide Book

epasskorea

서울시 영등포구 경인로 775 에이스하이테크시티 2동 10층
TEL : 1600-0522 FAX : 02)6345-6701 <https://www.epasskorea.com>

장가 5,000원

