

사회맞춤형 산학협력 선도전문대학(LINC+)육성사업

**2017학년도 현장실습 수기
우수사례 모음집**

계명문화대학교 현장실습지원센터

목 차

01. 발간사
02. 계명문화대학교 현장실습지원센터 소개
03. 계명문화대학교 LINC+ 사업단 소개
04. 이정혜 시나브로 깨닫하다
05. 마혜지 하루하루 발전하는 발전소 마혜지
06. 한진주 끝나지 않은 20일, 발전하는 나
07. 김강희 내 손이 약손이 되는 그날까지
08. 이경민 발견한 ‘나’ 발전한 ‘나’
09. 김엄경 미생으로의 의료마케터 실습생 이야기
10. 하은수 나를 한 번 더 생각해보다
11. 주재경 라뷰티에서 내 꿈을
12. 정현주 한 달 간의 실습을 마치면서
13. 이소영 꿈이 있는 자, 지치지 않는다!

발 간 사

LINC+ 사업 현장실습의 성공적인 진행을 위해 수고하시는 관련부서 직원의 노고에 감사를 드립니다. 또 대학생활의 자유로움을 갈구하기보다 전문가로서의 역량을 함양하기 위해 LINC+ 사업에 선발되어 현장실습을 성공리에 마친 우리 학생들에게도 감사와 격려를 보냅니다.

현장실습은 대학 교육의 연장으로써 강의실에서의 이론 학습 및 제한적 실습의 울타리를 벗어나 숙련된 전문가로부터 직접적으로 실무를 지도받고 업무를 경험하는 소중한 기회입니다. 그러므로 현장실습은 전문가로서의 역량을 강화하고 선·후배와의 교류를 체험하는 의미 있는 학습 프로그램입니다. 우리 학생들이 재학 중에 현장실습의 경험을 통하여 전공에 대한 적합도를 신중하게 고려하고, 자신의 진로에 대하여 수퍼바이저와 함께 논의하는 과정을 거치는 것은 매우 중한 일입니다. 특히 LINC+ 사업은 참여 산업체와 공동으로 학생을 선발하고 교육하는 협업의 형태를 지향하고 있습니다. 그 가운데 현장실습은 학생이 취업하고자 하는 산업체의 직무에 대한 이해도와 적응도를 높여 대학과 산업체의 벽을 없애기 위한 교육의 일환입니다.

이러한 실습과정을 마친 후에 실습에 대한 생생한 기억을 남겨서 두고두고 간직하는 것은 전문가로서의 초심을 잃지 않는 좋은 방법입니다.

인생에 있어서 자신의 기록을 가지는 것은 과거를 돌아보고 현재를 직시하며 미래를 설계하기 위한 좋은 자산이기 때문입니다.

이러한 의미에서 2017학년도 LINC+ 사업의 실습소감을 기록하고 경험을 공유하기 위한 자료집을 발간하는 것은 역사적 기록물로서 뿐만 아니라 후배들에게 훌륭한 귀감이 될 수 있을 것으로 생각합니다.

이 수기집에서는 학생들의 감동을 생생하게 전달하기 위하여 구어체 등의 표현을 수정하지 않고 원문 그대로 담았으므로 책장의 장식물이 아니라 후배들에게 꾸준하게 읽혀지는 살아있는 수기집이 되리라 믿습니다.

발간을 위해 애쓰신 모든 분들에게 다시 한 번 감사와 존경의 말씀을 드립니다.

2018. 2.
계명문화대학교 총장

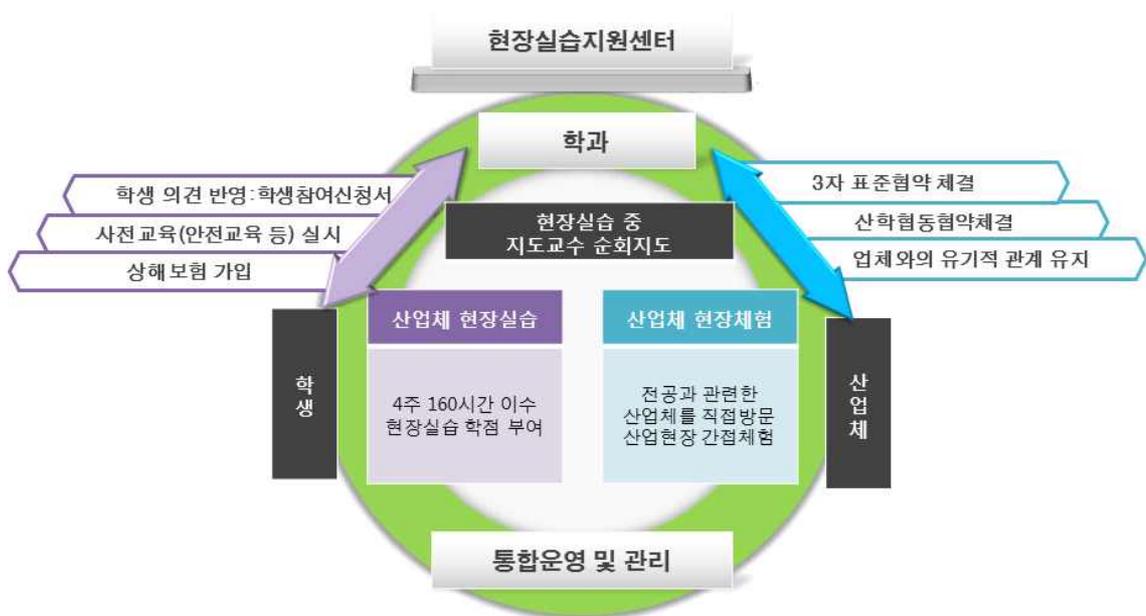
현장실습지원센터 소개

급변하는 사회 환경에 보다 탄력적으로 대응하고, 실무 능력을 배양하도록 학교에서 습득한 이론을 일정기간 국내·외 산업 현장에서 직접 체험하고 이를 통해 현장 감각 및 적응능력 향상, 진로 선택의 동기 부여, 취업 경쟁력을 제고 하고 있으며, 전문 직업리더 양성을 위해 양질의 현장실습 교육으로 학생들의 진로에 작은 길잡이가 되고 있습니다.

□ 주요업무

- 현장실습 교과목 운영
- Biz-Link 현장실습 운영(특성화, 학과발전) 및 관리
- LINC+ 현장실습 운영 및 관리
- 재학생 직무체험 운영 및 관리
- 실습학기제 운영 및 관리
- 산업체 현장체험(견학) 업무
- 산학협동업무 : 산업체와의 산학협동협약 체결 및 산학협동위원회 관리

□ 현장실습 운영절차



LINC+ 사업단 소개

계명문화대학교 LINC+ 사업단은 인문사회·예체능계열의 특화역량을 기반으로 협약산업체와 함께 산업체·대학·학생 모두가 만족할 수 있는 교육체제를 구축하여 산업체 맞춤형 인력을 양성함으로써 국가적 인력 미스매치 및 청년 일자리 문제 해소에 기여하고 있다.

□ 주요업무

- LINC+ 사업 계획 수립 및 목표 관리
- LINC+ 사업 예산 및 지표관리
- 협약반별 핵심전략 성과창출 종합 관리
- 학생선발 및 각종 교육프로그램 운영지원

□ LINC+ 사업 비전 및 목표



시나브로 깨닫하다

대상 - 이정혜(헤어디자이너반)

21살, 미래를 만나다

나의 어머니는 만삭의 몸으로 미용실에서 근무하셨다고 한다. 태교를 미용으로 했다고 해도 될 만큼 어렸을 적부터 삶에 밀접해 있었기에 나의 의지로 중학교 2학년이 되던 해에 미용 자격증 학원을 등록함으로써 실질적으로 미용의 길을 걷기 시작하였고 배움을 거듭할수록 업무에 관련하여 심도 있는 교육을 받고 싶은 목마름이 생겼고 그러던 차에 사회 맞춤형 학과라는 것을 알게 되었다. 사회 맞춤형 협약반이란 대학과 기업이 계약을 맺어 개설한 '채용조건형 계약학과'로 기업의 요청에 따라 대학이 맞춤형 인력을 양성하고 졸업과 동시에 기업이 채용하는 학과로 나는 이로 인해 학생의 위치에서부터 평생직장을 선정하여 업무에 맞는 전문 능력을 향상해 취업 처에서의 빠른 적응으로 기업과 함께 최상의 미래를 설계해 나갈 기회를 얻게 되었다.

FELIA는 '행복을 주는 공간'이라는 의미로 고객의 행복과 아름다움을 추구하는 Beauty Brand로써, 1999년 롯데백화점 부산 본점에서 시작된 탄탄하고 교육이 체계화된 산업체이다. 존중, 팀워크, 열정, 전문성, 성장, 신뢰성을 가치로 하여 '펠리안'이라는 이름으로 협동하여 전국 27여 개의 매장이 유기적으로 운영 중이다.

체계적인 교육과 "고객에게 행복과 아름다움을 주는 공간이며, 펠리안의 열정과 꿈을 나눌 미래이다."라는 기업 이념이 "고객 개개인의 아름다움을 찾고, 혼자 성장이 아닌, 같이 성장하자."라는 나의 신념과 부합한다고 생각하여 실습 산업체로 희망하여 선택하였고 또한 시간이 지남에 따라 선택이 부합하였음을 느낄 수 있었다.

넘어지는 용기

현장실습을 앞두고 간단하지만 어려울 수 있는 목표 한 가지를 세웠다.

"실습이 끝난 후 내 빈자리가 느껴진다는 이야기를 듣자."

살롱 현장 경험이 부족하던 나로서 당장 준비할 수 있는 일을 공부하기 시작했다. 먼저 강의실에서 학업과정의 실전 응용을 목표로 하여 대부분 살롱에서 보편적으로 실행 가능한 미용업 고객 서비스 위주로 복습하였고, 살롱 업무 경험이 있는 지인들에게 인턴으로서 할 수 있는 일에 대해, 디자이너에게는 인턴이 해주었을 때 만족스러웠던 점 등을 물어보고 다니는 등 나름의 마음의 준비를 마친 후 실습현장에 투입하였다. 실제로 학교에서의 학업을 토대로 현장에서 요구하는 능력을 빠르게 알아채고 습득할 수 있어 적응과 배움이 다소 수월했다.

아는 것 없던 나는 무엇이든 물어보고 헛갈리면 부끄러워하지 않고 또 물어보았고 선배님들이 전화 응대 안내서가 적힌 커닝페이퍼를 주머니에 넣어 다니는 것을 보고 다소 웃음 지었으며 디자이너 선생님들은 어느새 나를 믿고 자신의 고객을 맡겨주었다. 처음 눈에 띄던

조약돌이었던 나에 비해 한 달 후의 나는 살롱에 녹아들어 고운 모래사장이 되어가는 모습 이었고 정해진 기간이 끝나 아쉬움과 함께 실습을 끝마쳤다.

선배님들과 디자이너 선생님들이 나의 빈자리가 느껴진다는 이야기를 나누었을지는 모르겠다. 하지만 나는 최선을 다했고 노력했기에 취업을 위해 다시 돌아갔을 때 따뜻한 환영을 받을 자신이 있다.

“잘하고 있어”

펠리아에서는 와식 샴푸, 좌식 샴푸와 아로마 마사지 테크닉 교육을 먼저 진행 후 실전 고객에게 투입되었다. 디자이너 선생님들의 뒤편에 서서 고객의 두상에 따른 실전 살롱 커트를 어깨너머로 습득했고 떨려 하는 나에게 고객 롤플레이어를 여러 차례 진행해 주셨다.

협약 산업체에서의 첫 출근은 떨림과 설렘의 연속이었다. 대표님, 원장님, 매니저님, 디자이너 선생님, 선배님들과 인사를 나누고 직원실에서 유니폼으로 의상을 갈아입고 아침 조회를 하며 고객을 맞을 준비를 하는 모든 과정이 낯설었다.

마냥 어색하게 서 있었던 나였지만 노력하는 모습을 보여드리고 싶어 점차 살롱에 남아 연습하는 시간이 늘어났고 고객님들을 보내고 난 후 단란하고 평온한 살롱에서 선배님들과의 대화를 통해 친분이 자연스럽게 쌓여갔다. 주어진 실습 기간이 끝나갈 때 즈음 인턴장 선배님이 헤어 스타일링을 해주시며 말씀하셨다.

“정혜님 실습 기간 동안 노력하는 모습이 참 보기 좋았어요. 누구든지 왜 실수를 안 하겠어. 먼저 다가와 주고 질문하고, 노력하는 자세가 예뻐 보였어요. 앞으로도 그런 자세로 실천하면 정말 빠르게 디자이너가 될 거예요.”

쓴소리를 아끼시지 않던 선배님이셨고, 가장 어려워했던 선배님이셨기에 감동이라기엔 조금 더 울컥한 감정이 목 끝까지 올라왔다. 지친 몸과 마음을 녹아내리게 하는 것은 그 무엇도 아닌 “잘하고 있다.”라는 다정한 말 한마디였다. 그 덕분인지 나는 남은 실습 기간을 무리 없이 잘 보낼 수 있었다.

취업 후 살롱에 돌아가면 감사하다는 인사를 꼭 전해드리고 싶은 좋은 추억을 남겨주신 나의 롤모델 같은 선배님이 요즘도 문득 생각나곤 한다.

완벽하지 않아도 괜찮아!

실습 기간 동안 DISC(현재의, 특정 환경에서의, 우선순위를 바탕으로 한 행동 경향)에 대한 퍼스널 프로파일 검사를 할 기회가 있었다. 쉽게 말해 자신의 이해, 타인의 우선순위를 보는 능력을 말하는데 나는 완벽주의형이라는 결과가 나왔다. 주어진 설문지에 ‘어릴 때부터 자신의 가치보다는 일을 얼마나 잘하는가로 칭찬받아 왔다. 따라서 사람들이 칭찬하면 “이 사람은 나에게 무엇을 원하는가”라는 식으로 생각하는 경향이 있어 자신의 가치를 진지하게 받아들이는다면 자신감을 증가시킬 수 있다.’라고 서술되어 있었고, 다소 충격감이 들었다. 실제 유년기 칭찬의 기억을 되짚어 봤을 때 나 자신의 가치보다는 눈앞의 결과에 대한 칭찬을 많이 들어왔었고 칭찬에 대한 응답을 나에게 바라는 점에 대해 연관 지어 생각해왔었구나. 하는 깨달음이 들었다.

현대사회에 이르러 자존감, 자신감에 대한 중요성이 야기되고 있다. 자신감을 얻기 위해 가장 첫걸음인 부족한 점이 있어도, 노력하는 나의 가치를 받아들이는 것을 왜 깨닫지 못했을

까 하는 생각이 단지 한 문장의 조언으로 마음 깊숙이 와 닿았다. 교육을 듣고 난 후 살롱으로 이동하는 시간 동안 계속 되새겼다. 실수도, 부족하고 때로는 느려도 나니까 있는 그대로의 나를 받아들이자고. 2번에 걸쳐서 약 3시간여가량 진행되었던 DISC 검사는 한 달여 간의 실습 기간 동안 내 인생에 큰 영향을 미칠 상당히 큰 의미가 되었던 에피소드였다.

시나브로 깨닫하다

지난 약 4주간의 실습을 “시나브로 깨닫하다.”라고 표현하고 싶다.

모르는 사이에 조금씩 조금씩 오랫동안 생각해 내지 못하던 일을 어떤 실마리로 말미암아 깨달음을 얻었다는 뜻의 고유어로 실습 전의 나는 우물 안 개구리처럼 실전 고객과의 의사소통에 중점을 두지 않았던 것 같다. 이론적이고 학문적인 과정과 결과에 집착했고 한 달이라는 기간 동안 고객과의 소통, 선배님들의 충고와 디자이너 선생님들의 가르침을 통해 정말 내가 진정한 의미의 성공한 미용인이 되는 데 필요한 것이 무엇인지에 대한, 진심을 담은 고객과의 의사소통의 중요성을 깨닫게 되었다.

살롱에서 사용되고, 판매되고 있는 제품에 대해 샴푸를 할 때나 서비스를 진행하며 가장 가까이에 있는 내가 고객이 고민하는 부분에 대해 나의 일인 것처럼 성실하게 응답하였을 때의 아웃풋의 차이를 체감하고 조금 더 많은 정보를 드리기 위해 더 열정적으로 공부할 수 있게 되었던 것 같다.

We make a greate leap forward with K.M.C.U

업체마다 사용하는 약제, 멘트, 동작 등이 천차만별이다. 그래서 한 곳에서의 경력 및 경험이 무엇보다 중요한데, 현장실습을 통해 가볍게나마 체험해보았으니 그 경험을 토대로 당시 시간이 부족해 암기를 다 끝마치지 못했던 약제와 샴푸, 트리트먼트, 클리닉 등 제품에 대한 설명이나 아로마 마사지에 사용하는 향료에 따른 효능 및 효과, 선배님의 시범을 보며 와식 샴푸와 두피 마사지, 좌식 샴푸 동작 하나하나를 그려 넣었던 수첩을 통해 취업까지 남은 시간 동안 완벽하지는 못해도 조금 더 완벽에 가까운 자신을 만들기 위해 노력하려고 한다.

서비스 능력 향상을 위한 서비스 경영 자격증 모듈 B의 취득과 다양한 고객층을 위한 언어 관련 자격시험 응시, 미용 관련 전문성을 높이기 위한 이용사, 고전머리 등 헤어미용 관련 자격증을 취득하여 취업을 나가게 되었을 때 성장한 모습으로 인사드릴 것이다.

마지막으로 한 달여 간의 소감을 말하려 한다. 누군가는 짧게, 누군가는 길게 느껴졌을 그 기간이 나에게 정말 눈 깜짝할 새에 지나간 것만 같다. 한 가지 분명한 것은 나는 후배의 누구에게도 스스로없이 사회 맞춤형 협약반을 통한 현장실습 체험을 추천할 것이며 내 인생에 큰 영향을 준 기간임이 틀림없고 나도 모르던 나와, 단지 미동 없던 나의 열정에 불쏘시개가 되어준 돈으로 환산할 수 없는 값진 경험을 할 기회를 얻었음에 든든한 계명문화대학교와 응원해주시는 교수님, 함께 노력한 동기들, 믿어주신 산업체 관련한 모든 분께 감사드리고 싶다.



<매장 위생 관리를 하는 모습>



<좌식 샴푸 준비를 마친 모습>



<아로마 마사지를 위한 아로마의 종류>



<샴푸실의 전경>



하루하루 발전하는 발전소 마혜지

금상 - 마혜지(피부미용반)

사회맞춤형 협약반에 참여하게 된 동기

요즘 대학교를 나와 힘들게 취업을 하지만, 일이 자신에게 맞지 않는 때도 있고, 다른 회사로 이직하는 경우도 있습니다. 따라서 기업의 요청에 따라 맞춤형 인력을 양성하고 졸업과 동시에 기업이 채용하는 방식을 채택하고 있는 사회맞춤형 협약반에 관심을 두게 되었습니다. 사회맞춤형 협약반은 개인에게는 희망하는 취업처에 대해 체험해 볼 기회가 되어 취업 후 이직률을 감소시킬 수 있고 기업에는 원하는 인재를 채용할 기회가 되어 개인과 기업이 동시에 만족도를 높일 수 있는 좋은 제도라고 생각하여 지원하게 되었습니다.

협약산업체 지원동기 및 산업체의 특기 장점

약손명가는 '손에 진심과 정신을 담는다'라는 철학과 '일할 땀 일 하고 놀 땀 놀자'라는 신조를 동시에 가진 업체입니다. 근무 중에는 직원들 간에 돌아가며 쉬는 시간을 주고, 일 년에 한 번씩 고생하고 노력한 전 직원들을 위해 약손 페스티벌과 마라톤 대회 등 다양한 행사를 주관하여 친목도모 기회를 마련해 주기도합니다. 특히 정기적 직원 교육을 시행하고 테스트하여 자질을 향상할 수 있는 기회를 마련해 주고 노력 한만큼 성과를 얻고 원하는 위치까지 효율적으로 올라갈 수 있는 장점이 있었습니다. 이러한 경영철학과 원칙을 가진 약손명가에 취업하여 자신을 역량을 향상하고자 하는 마음이 있어 지원하게 되었습니다.

현장실습을 통해 달성하고자 한 목표 및 계획

실습 기간 중, 원장님께서는 규칙적으로 시간을 내어 상담을 해주십니다. 처음에는 원장님과의 상담이 너무 어렵게 느껴졌지만, 상담을 할수록 생각도 깊어지고 자신이 얼마나 달라지고 있는지 알아가는 계기가 되어 상담하지 않고 넘어가는 날에는 섭섭할 정도로 제게는 기다려지는 시간이기도 하였습니다. 자신이 모르고 있던 장단점을 찾고 강화하고 보완할 기회를 마련해 주셨던 거 같습니다. 한 예로 원장님께서는 "계획을 세워 사는 사람과 즉흥적으로 사는 사람의 생각과 미래는 다르다."라 하셨고 일 년, 육 개월, 한 달, 일주일, 하루 단위로 계획을 세워 실천해 나아가는 것을 목표로 삼아보라 말씀하셨습니다.

처음 계획은 우선 실천 가능한 것부터 세워보았습니다. 원장님 실장님 선생님 호칭 붙이기, 실내에서 발소리 내지 않기, 밤 12시 이전에 취침하기, 관리실 내 수건 및 쓰레기통 수시로 확인하기 등 사소한 작은 것부터 계획표를 만들었고 습관을 들이도록 하였습니다. 지금은 비록 작은 계획이지만 점차 계획표를 채우고 목표를 세워 하루하루 다르게 성장하는 '마혜지'가 될 것이란 생각으로 목표를 향해 달려갈 것입니다.

목표를 세우고 지키자는 마음가짐으로 열심히 노력하던 어느 날, 실장님께서 '혜지쌤~ 고객

님이 너무 관리 좋았다고 말씀하셨어. 축하해 이름도 알아 가시더라.’ 하셨습니다. 그 날은 너무 바쁜 날이었고 원래 관리사 선생님만 들어가는 고객님 관리를 제가 하게 된, 제게는 첫 관리 고객이었습니다. 관리 들어가기 전, 관리사 선생님께서 이 고객님은 가슴 복부관리를 평소 강하게 받으신다며 겁주셔서 긴장하며 들어갔고 덜덜 떨리는 마음을 가라앉히기 위해 심호흡을 해가며 배운 대로 관리해 드렸습니다. 그 고객님께서 칭찬해 주신 거였습니다. 너무 기분이 좋았고 평소 가슴 복부 관리가 자신 없어서 평소 더 연습했던 제 노력이 보상 받는 기분이 들어 더 좋았습니다.

협약산업체 실습 기간 중의 에피소드

“혜지 쌤~~~” 아직도 저를 부르는 소리가 귀에서 맴돕니다. 실습처에서는 이름 뒤에 선생님이라는 호칭으로 저를 불러주셨습니다. 그 소리에 어깨가 조금 으쓱해지고 정말 직원이 된 것 같은 기분이 들어 좋았습니다.

현장실습 첫째 날, 교육을 들으러 가는 길이 막막하기도 하고 떨리기도 하였습니다. 지금 생각해 보니 교육장 가는 길이 맞는지 아닌지 잘 몰라 계속 두리번거리며 다녀 제 모습이 이상하게 보였을 것 같아 웃음이 났습니다. 그래도 그 떨림 그대로 교육을 듣다 보니 더 집중하게 되었고 모르는 부분은 수시로 질문하기도 하여 참석한 교육생 중 100점을 받았고 예상하지 못한 상품을 받게 되었습니다. 그 일로 더 의욕이 불타올랐고 그날 있었던 일을 자랑하고 싶은 마음에 집에 가는 발걸음이 얼마나 가벼웠는지 모릅니다.

현장실습을 하면서 서로에 대해 익숙해질 때 쯤 원장님께서 여름 휴가 제의를 하였고 전 직원은 환호를 지르며 토요일 일을 마감한 후 모두 같이 깔깔 웃으며 화장을 고치고, 마트에서 음식과 과자 등을 구매하고 대천으로 떠났습니다. 도착하자마자 할 일을 나누어 짐 정리, 불 피우기, 재료 씻기, 상 차리기 등 일사불란하게 일을 나누어 준비하였고, 돌아가며 고기 굽고, 노래 듣고, 춤도 추며 뜨거운 여름 휴가를 보냈습니다. 소화 시킬 겸 나선 시내에서는 실장님 신발 밑바닥이 떨어져 뒤통뒤통 걷는 모습에 웃음 터지기도 했고, 자기 전에는 작은 파티를 열어 이런 저런 얘기도 나누며 현장 실습 때 보지 못했던 모습을 확인하며 한층 더 돈독함을 느꼈습니다.

여름 휴가를 통해서 그동안 다소 어려웠던 원장님, 실장님이 아닌 친한 언니 같은 느낌을 받았고 일 할 때는 일에 집중하고 쉴 때는 열심히 쉬는 법은 조금 배운 것 같았습니다. 매사 모든 일에 너무 열심히 하려고 하며 스스로 혹사했던 자신을 되돌아보는 계기가 되었으며 휴가를 다녀온 후 또 다르게 바뀐 제 생각과 모습이 보기 좋았습니다.

협약산업체에서의 실습내용 및 현장적응을 위한 노력

실습 초반에는 관리실 구조, 직원들, 돌아가는 분위기 등을 잘 몰라 어떤 것부터 해야 하고 무엇을 해야 하는지 잘 몰랐었습니다. 관리사 선생님들이 어색하기도 하고 저를 귀찮아 할까 봐 말 걸기가 무서웠습니다. 그렇지만 먼저 용기를 내고 다가가 인사하고 궁금한 건 물어가니 점점 마음을 열어주셨고 서로에 대해서 조금씩 알아갈 수 있었습니다. 또 막내로서 할 수 있는 빨래 돌리기, 관리사님 보조, 관리실 청소 등 제가 할 일을 찾아가며 조금씩 적

응해 나가니 선생님께서도 잘 챙겨주셨고 재미있게 실습할 수 있었습니다.

등 관리 교육을 받은 날, 테스트에 통과하여 바로 고객님 관리를 하였습니다. 멘트와 함께 관리 하려니 숨도 차고 다른 관리 때와는 다르게 힘이 많이 들어갔으며 허리도 많이 아팠습니다. 잘하고 있는지 멘트가 틀렸는지도 모르게 15분은 15초처럼 지나갔고 그 이후 관리 횟수가 지속될수록 실습에 대한 두려움이 조금씩 사라지면서 적극적으로 실습할 수 있게 되었습니다. 실습시간이 거듭될수록 적응하고 익숙해져 어느 날에는 마치 진짜 협약업체의 직원이 된 듯 너무 자연스럽게 관리자 선생님들과 호흡이 척척 맞아가게 되었고, 조금 과장하자면 원장님 눈빛만 보아도 무엇을 원하는지 알 수 있었습니다.

협약산업체 현장실습을 통해 배운 점 및 보람

‘신문안에 세상이’ 원장님께서서는 신문을 읽고 자기 생각을 쓰는 법에 대해 알려 주셨습니다. 고객마다 다른 성향과 관심 분야를 가지셨고 고객과 대화를 끌어내기 위해서는 자신부터 지식을 쌓아야 하는데 그 방법으로 신문을 이용하라 하셨습니다. 신문 맨 뒤에 실린 칼럼과 사설을 읽고 약손명가 카페에 제 생각을 올리는 것이었습니다. 고객과의 대화가 단지 서비스 차원의 형식적인 것으로 생각했는데, 고객의 관심사를 알고 추구하는 것을 파악하여 마음을 열도록 하는 것이 진정한 ‘대화’라는 대화의 의미를 새삼 알게 된 것 같습니다. 그런 노력 덕분인지 실습 첫날과 비교하면 고객님과 대화를 끌어내는 법을 자연스럽게 알아가게 되었습니다.

‘설레는 고객 만족 평가지’ 약손명가에서 관리를 마친 고객님께서서는 관리가 끝난 후 고객용 만족 평가 설문지를 작성하게 되는데, 설문지를 열어 보기 전에는 마음이 두렵기도 설레기도 합니다. 제가 해 드린 관리에 만족하셨다는 동그라미를 보게 되는 날에는 그날 하루 힘들었던 기억은 모두 사라지고 만족과 보람으로 하루를 보내게 되고 자신감과 성장이 한 걸음씩 나아가는 날이 됩니다. 이는 실습이 끝난 후 고객용 설문지를 꺼낼 때 설레기도 기대되기도 하는 이유입니다.

실습한 협약산업체에 취업하기 위한 노력과 향후 계획(각오, 소감 등)

남은 학기 동안, 실습하면서 배웠던 관리방법들을 눈감고도 익숙하게 관리할 수 있도록 수업 중 혹은 방과 후 친구들이나 가족들에게 연습하여 익힐 것입니다. 남은 2학기 동안 틈틈이 이론적으로도 부족했던 지식을 이해하여 취업 후 고객님이 궁금해하시는 부분에서 과학적이고 체계적으로 설명해 드릴 수 있도록 공부할 것이며 기타 사회 경제적 지식에 대해서는 신문과 뉴스 등을 읽으며 견문을 넓혀 갈 계획입니다. 학기 중에는 제가 가고자 하는 이 길이 확고해지도록 학교에서 주최하는 취업상담도 하여 결정하는 부분에 있어 한발 더 나아가 발전한 모습을 보여드릴 것입니다.

현장실습 2개월 동안 힘들었다면 힘들었지만, 그만큼 너무 재미있었고 배운 것도 많았습니다. 배워가는 것에 흥미와 재미를 느끼며 내가 점점 발전해 나아가는 모습이 자신에게도 자랑스러웠고, 어디에 가서든지 사랑할 수 있어서 매우 좋았습니다. 교육 후 부모님과 언니에게 연습하면서 피로도 풀어주고 조금 더 깊은 얘기도 나눌 수 있어서 이번 현장실습이 저에

게는 여러모로 많은 도움을 준 것 같습니다. 고객님 관리할 때 ‘저번보다 실력이 는 것 같다’는 말을 들었을 때 흐뭇했었던 그 기억이 아직 남아 있고 취업해서 더 잘하고 싶다는 생각에 마음이 급하기도 합니다. 이렇게 하루하루 발전해 가는 제 모습을 보는 것이 너무 행복하고 이런 기회를 계획해 주신 것에 감사함을 전하고 싶습니다.



<실습 중 쉬는 시간>



<교육받는 날, 짹과와 100점 상품>



<직원들의 여름휴가>



<실습 마지막 날 직원들과>

끝나지 않은 20일, 발전하는 나

은상 - 한진주(의료마케터반)

2017년 새 학기가 시작되며 학교의 교수님들에게 좋은 기회를 들을 수 있었습니다. 그것은 의료마케터반 이었습니다. 의료마케터반은 광고·마케팅·홍보·블로그 제작 등을 배워 병원에서 원무 업무뿐만 아니라 병원 홍보까지도 할 수 있는 역량을 기르는 취업 약정반 이었습니다. 지난 학기 동안 계명문화대학교 보건학부를 재학하며 배운 의학용어, 질병 분류, 건강보험 등 병원에서 근무할 경우 실제로 다루어지는 유용한 실무능력을 키어왔습니다. 그런데 그런 실무능력을 바탕으로 병원의 행정적인 업무도 하며 병원을 홍보하고 마케팅도 할 수 있게 된다면 병원에 취업하게 될 때 다른 사람이 가지고 있지 않은 능력도 성취하고 있으므로 우수한 경쟁력을 가질 수 있게 될 것이며 또한 저 자신의 잠재적인 능력 향상과 더불어 훗날 근무하게 될 병원으로서도 더 좋을 것으로 판단되어서 의료마케터반을 지원하여 참여하게 되었습니다.

의료마케터반에 소속되어 학기 중에는 물론 방학 때도 학교를 등교하여 광고 및 디자인에 관한 교육을 받고 실습병원을 나갈 시기가 되었을 때 의료마케터와 협약업체인 여러 병원 가운데 학교 교수님들께서 실습하고 싶은 병원을 선택하게 하셨습니다. 저는 평소 의학용어 수업을 들으며 관절과 수지 쪽을 공부하며 뼈의 구조나 절단 등의 치료 과정에 대하여 흥미를 느끼며 관심이 많았던 터라 전국에서 수지접합으로는 1위인 W병원을 선택하여 지원하였습니다. 그 후 학교 교수님들께서 병원에서 추구하는 인재상을 고려하여 학생들에게 병원을 배정하셨고 그렇게 저는 제가 실습을 나가고 싶어 하였던 W병원에 실습을 나갈 수 있게 되었습니다.

현장실습을 나가기 전 저는 많은 고민을 하였습니다. 어떻게 하면 더 좋은 이미지를 보여드릴 수 있을지 와 병원에 관계자분들이 어떤 모습을 마음에 들어 하실지 고민이 많았습니다. 또한, 저 하나로 인하여 병원에 좋지 않은 인상을 남겨 학교와 후배들에게 피해 가는 일은 없도록 해야 한다는 책임감과 걱정을 하고 있었습니다. 이런저런 고민과 생각을 한끝에 저 스스로 어떻게 해야겠다는 다짐과 결심을 할 수 있었습니다. 저는 마음속으로 “이번 실습은 내가 가고 싶었던 병원을 가게 되는 만큼 나에게 두 번은 없을 기회이다.” 이렇게 생각을 하였고 이번 기회를 통하여 병원에 계신 분들에게 열정적인 모습과 매사에 열심히 하는 좋은 이미지를 보여드려야겠다는 것이 저의 목표였습니다. 그 목표를 이루기 위해 제가 어떻게 행동해야 할지도 많은 생각을 해보았습니다. 이러한 생각 끝에 계획을 세워보았습니다. 우선 밝은 표정으로 병원에서 마주치는 모든 분에게 인사를 하고 항상 출근 시간보다 더 먼저 도착하여 하루의 시작을 위해 주변 환경을 정리하며 병원에서 아무것도 하지 않고

있기보다는 시키실 일이 있는지 먼저 묻거나 무엇이라도 하는 모습을 보이는 것과 또한 병원에 계신 분들에게 먼저 말을 건네는 등의 행동으로 긍정적인 이미지를 보여드려야겠다고 생각하였습니다. 그러한 생각과 더불어 결심 또한 하였습니다. 어떠한 업무를 주더라도 긍정적인 생각으로 임하여 병원에 근무하고 계시는 분들에게 저의 성실함과 열심히 하는 열정 가득한 모습을 보여드리면 분명 좋은 모습으로 보실 테니 20일간 정말 열심히 해야겠다고 결심하였습니다. 이러한 목표와 계획과 결심을 하고 W병원에 실습을 하게 되었습니다.

W병원 보험심사과에서 실습생으로 있으면서 많은 것을 배울 수 있었습니다. 약제·치료 재료대 문서관리와 병원 EMR에 입력도 직접 하였습니다. 이 업무를 통하여 어떤 약제가 비보험이고 어떤 약제가 보험인지 구분할 수 있는 능력을 기를 수 있었으며 약제와 치료재료대 별 단가와 보험 코드를 알 수 있었습니다. 또한, 건강보험·산재보험·자동차보험 등 보험 유형별로 파일을 달마다 구분하여 관리하였습니다. 이 업무를 통하여 보험 유형별로 어떠한 서식을 사용하는지 그 안에 담겨 있는 내용은 무엇인지를 알 수 있었습니다. 또한, 병원 만족도 조사를 날마다 통계 내었고 통계를 내면서 W병원에는 비교적 여성분들보다 40~50대 남성분들이 병원 진료를 많이 받고 있다는 것을 알 수 있었으며 전반적으로 환자분들께서 병원에서 제공하는 의료 서비스에 만족한다는 의견이 많다는 것도 알게 되었습니다. 그리고 산재환자 분들의 산재 신청서를 환자 이름별로 파일에 보관하는 일과 컴퓨터에 직접 입력하는 일을 하였습니다. 이 업무를 통하여 산재 신청서가 어떤 내용으로 구성되어 있는지와 어떤 내용이 필수 항목이고 중요한지를 알 수 있었습니다. 또한, 병원 EMR을 이용하여 경과 기록과 입원 초기 평가의 미비기록이 있는지 확인하는 작업을 하였습니다. 이를 통하여 실제로 병원에서 사용하는 차트의 형태와 그 안에 내용을 확인하며 차트를 해석하는 능력을 기를 수 있었으며, 경과기록과 입원 초기 평가 중 어떤 내용이 빠지면 미비기록인지, 또 어떤 내용이 담겨 있으면 완결된 기록으로 보아야 할지 배울 수 있었습니다. 이런 미비기록을 확인한 후 EMR을 이용하여 의사 선생님들의 미비기록으로 입력되어 있던 것을 완결되었다고 입력하는 작업도 하였습니다. 그 후 엑셀에 완결된 기록을 확인 표시를 하였습니다. 엑셀 자료를 바탕으로 미비기록을 담당하시는 분께서 통계를 내셨습니다. 위의 업무들로부터 저에게 맡겨진 업무들을 바탕으로 다른 업무가 진행되는 것을 보며 업무에 대한 책임감을 느낄 수 있었습니다.

W병원에 실습하게 된 첫날에는 목소리도 떨릴 만큼 긴장을 많이 했으나 업무가 주어지고 모르는 것이 생기면 주위 분들에게 물어보며 긴장이 차츰 사라지게 되었습니다. 그리고 실습 동안 병원에서 근무하시는 분들에게 좋은 모습을 보여드리고자 항상 웃는 표정을 유지하거나 점심시간이나 잠깐씩 휴식시간이 생기면 먼저 말을 건네는 등의 노력을 하였습니다. 그런 저의 모습을 보시곤 주위에 계신 분들께서 먼저 다가와 업무에 관하여 도움도 많이 주시고 챙겨주셨습니다. 그 덕분에 낯선 상황 속에서 적응하며 많은 것을 배울 수 있었습니다.

W병원 보험심사과에서 실습하며 업무뿐만 아니라 보험심사과에서 근무하시는 분들에게 그동안의 병원생활과 의무기록사와 관련하여 많은 경험과 조언을 들을 수 있었습니다. 많은

경험과 조언 덕분에 제가 앞으로 얼마 남지 않은 학교생활을 어떻게 해나가야 할지 뚜렷하게 정할 수 있었습니다. 또한, 병원에서 근무하는 분들이 서로 농담도 하는 등의 가족 같은 분위기를 느낄 수 있어서 정말 근무하고 싶은 병원이라는 생각을 할 수 있었습니다. 또한, W병원에서 실습 기간 중 산재와 관련해서 신청하러 오신 분과 상담을 받기 위해 오신 분 등 많은 환자분이 원무과장님께 오시는 것을 보았습니다. 상담하러 오신 환자분들에게 최선의 해결책을 알려주시고 아침 일찍부터 저녁까지 힘든 기색도 없이 직원분들이 친절히 환자분들을 대하셨습니다. 병원 직원분들께 도움을 받은 많은 환자분 중 간혹 음료수를 사 들고 고맙다는 인사를 하러 오시는 분들이 종종 계실 정도였습니다. 이런 모습을 보며 저도 얼마 뒤에 취직하게 된다면 원무과장님처럼 어떤 상황 속에서도 환자분들이나 같이 일하는 분들에게 친절하고 밝은 모습을 보여야겠다고 생각하였습니다.

병원에 실습을 가기 전 제가 생각했던 병원의 업무와 실제 병원에서 실습하며 느꼈던 병원의 업무는 겹치는 부분이 많았습니다. 하지만 제가 생각한 그 이상으로 열정적인 곳이며 많은 환자분을 상대하는 직업이다 보니 감정적으로 힘든 부분도 있는 듯 보였습니다. 그러나 환자분들과 병원 관계자분들이 서로 소통하는 모습을 보여 힘든 부분 이상으로 보람을 느낄 수 있는 직장이라는 생각이 들었습니다. 병원에 실습을 나가기 전의 저의 모습은 이론적인 부분만 알고 있는 아직은 경험이 부족하고 미숙한 아이였다면 병원에서 20일 동안 짧다면 짧은 기간 동안 실무적인 능력을 배워 처음보다 발전한 점점 더 좋은 모습을 보일 수 있도록 성장하였습니다. 또한, 사회생활 경험이 아직 부족한 저에게 직장생활을 경험해 볼 좋은 기회가 되었습니다. 그리고 W병원에서 실습생으로 일하며 저에게 주어진 업무에 대한 책임감도 느낄 수 있었고 주어진 업무를 통해 병원의 업무에 도움될 수 있다는 생각이 저 자신을 보람차게 만들었습니다.

W병원에 실습하며 W병원에 근무하고 계시는 모든 분의 노력을 느낄 수 있었습니다. 의사 선생님 분들은 아침 일찍 환자분들에 관한 논의를 하며 더 좋은 진료서비스를 제공하기 위하여 노력하고 계셨으며 간호사분들은 환자들의 옆에서 환자분들의 상태를 항시 점검하여 환자분들이 좋은 상태를 유지할 수 있도록 노력하고 계셨습니다. 그 외 원무과나 병원 행정 업무를 하시는 분들은 병원의 운영을 위하여 또는 환자분들이 더 나은 진료를 받도록 논의하시는 등 노력하고 계셨습니다. 그 속에 직원들과의 화합과 협동심, 일에 대한 자부심 등을 느낄 수 있었습니다. 또한, 병원 내에 있는 직원식당과 정원을 이용하며 직원들의 근무환경 굉장히 좋은 병원이라는 생각을 가질 수 있었습니다. 이렇듯 근무환경은 물론 체계적인 시스템으로 운영되고 직업에 대한 자부심을 느낄 수 있는 전문적인 병원에 취직하여 근무하고 싶은 것은 너무나 당연할 정도였습니다. 이런 좋은 병원에 앞으로 3~4개월 뒤 졸업 후 취직하기 위하여 12월에 시행되는 의무기록사 국가고시에 합격하여 의무기록사 자격증을 취득하여 병원에 필요한 인재로서 성장할 것입니다. 의무기록사 자격증은 물론 내면적으로도 환자분들에게 친절하고 밝은 이미지의 서비스를 제공하기 위하여 표정 연습과 발음 교정을 할 것입니다. 하여 앞으로가 더 기대되는, 업무 흡수력이 빠른, 날마다 발전하는 사람이 되어 병원에서 필요로 하는 인재가 되기 위하여 노력할 것입니다.



<1층 원무과>



<2층 외래접수>



<3층 고압 산소 치료실>



<3층 재활 치료센터>

내 손이 약손이 되는 그날까지

은상 - 김강희(피부미용반)

사회맞춤형 협약반에 참여하게 된 동기

평소 주위 사람들이 취업 후 직장이 본인과 잘 맞을지, 어떤 직장인지, 어떤 것들을 하는지 자세히 알 수 없어서 취업 걱정에 힘들어하고, 취업하고 난 뒤에 자신이 생각한 것과 달라서 그만두게 되거나 자신과 잘 맞지 않아서 일을 그만두게 되는 경우를 많이 보았습니다. 그래서 더 신중하게 취업에 대해 고민하고 걱정하고 있을 때, 교수님께서 대학과 기업이 계약을 맺어 기업의 요청에 따라 대학이 맞춤형 인력을 양성하고, 졸업하는 동시에 기업이 채용하는 사회맞춤형 협약반에 대해 알려주셨습니다. 피부미용 분야에서 우수한 기업들과 협약이 맺어져 있어 기업의 기술을 학교 수업시간에 미리 배워볼 수 있고, 현장실습을 통해 그 기업을 미리 경험할 기회가 제공되어 자신에게 맞는 기업인지 알 수 있으며 취업 후 직장생활에도 도움이 될 것 같아 사회 맞춤형 협약반에 참여하게 되었습니다.

실습산업체 선정과정과 실습산업체를 선택한 이유

협약이 맺어진 기업 중 약손명가는 학교에 붙어있던 약손명가 포스터를 보고 “손에 진심을 담는다.”라는 문구가 마음에 와 닿아 검색해보며 용돈을 모아 관리를 받아보기도 하며 많은 관심을 가지고 있던 기업이었습니다. 약손명가는 피부미용 기업에서 보지 못했던 체계적인 교육과정을 통해 기술을 정확하게 배우며 성장할 수 있고, 노력한 만큼 인정해주기 위한 직원들을 향한 복지혜택이 좋으며, 뼈를 만져 불균형인 얼굴과 체형을 바로잡는 약손명가만의 골기 테라피 등의 장점이 있습니다.

이러한 장점들로 약손명가를 선택하게 하였고, 실습 동안 저를 더 성장시키고 열심히 할 수 있을 거란 확신이 들었습니다.

현장실습을 통해 달성하고자 한 목표 및 계획

약손명가는 다른 기업들의 4주로 이루어진 현장실습 기간과 다르게 8주의 현장실습 기간을 가진다고 하였습니다. 현장실습 기간이 긴 만큼 지치지 않고 잘 해내기 위해서는 목표와 계획을 세워야겠다는 생각에 약손명가에 취업한 선배들과 연락을 하여 이야기 듣고 조언을 얻어서 목표와 계획을 하나둘씩 세워갔습니다. 실습 일지 미루지 않고 매일 밤 작성하기, 배운 기술들을 꼼꼼히 기록하기, 약손인의 마음가짐 배우기, 원장님으로부터 취업해달라는 말씀 듣기 등을 목표로 세우고 이를 이루기 위해 서울교육 후 내려오는 길에 공부할 수 있도록 버스 대신 기차 타기, 기술을 기록할 공책 사기, 약손인의 마음가짐이 제일 잘 담겨있는 대표님의 책 읽기, 출근은 15분 일찍 하고 퇴근은 15분 늦게 하기 등을 계획 세워, 하루하루 잘 지켜왔는지 하지 못했던 계획은 무엇인지 저녁마다 점검하고 반성하였습니다.

현장실습이 끝난 지금 돌이켜보면 세웠던 목표와 계획의 90%가 지켜졌으며, 이러한 목표와 계획을 세운 덕분에 빨리 지치지 않고, 더 힘을 내서 열심히 할 수 있었던 동기부여가 된 것 같습니다.

협약산업체에서의 실습내용 및 현장 적응을 위한 노력

실습 첫날, 설레는 마음과 잘할 수 있을까 하는 걱정스러운 마음에 밤잠을 설치고 첫날을 맞이하였습니다. 열심히 하고자 하는 마음이 앞서 출근 40분 전에 지점에 도착하여 원장님을 기다렸습니다. 첫인사를 나누며 어색함도 잠시, 실장님께서 해야 할 일을 알려주셨고 원장님과 상담을 하였습니다. 교육을 받고 온 다음 날엔 항상 한 시간 일찍 출근하여 원장님께 테스트를 봐야 했습니다. 매일 출근을 하면 1인실, 3인실, 4인실 룸을 청소하고 왜건 확인 후 재료 가득 채워두고 꼼꼼히 청소를 먼저 하였습니다. 처음으로 고객님께 팔 관리를 해드리라는 원장님 말씀을 듣고 관리에 투입되었던 날, 심장박동이 빨라지고 식은땀이 흘러 내렸습니다. 고객님들께 실습생인 것이 티 나지 않도록 자신 있게 당당하게 멘트도 하고 꼼꼼하게 정성으로 관리해드렸습니다. 많이 긴장되었지만 앞으로도 잘할 수 있을 것 같은 기분이 들었습니다.

관리에 들어가지 않는 시간에는 열심히 청소를 하며 쉬지 않고 틈틈이 해야 할 일이 무엇인지 찾아서 하였습니다. 모르는 일이 있으면 항상 원장님, 선생님, 실장님께 물어 알아보았습니다. 이런 모습을 원장님께서 많이 칭찬해주셨고, 예뻐해 주셨습니다.

실습기간 중의 에피소드

현장 실습을 시작한 지 얼마 되지 않았을 때의 일입니다. 고객님이 방문하시면 반갑게 인사를 건네고 성함을 여쭙어 보는 것이 당연하지만, 단골손님님들께는 실례가 될까 봐 고객님의 얼굴과 성함을 미리 파악하여 외우고 있었는데 유독 한 고객님의 얼굴과 이름이 잘 기억되었습니다. 마침 그 고객님께서 방문하셨을 때 나도 모르게 기분이 좋아져 고객님께 더욱더 반갑게 인사를 건네고 안내해드렸습니다. 고객님께서 관리를 다 받고 가신 후에 남기신 설문지를 보았습니다. 설문지에는 밝은 인사로 맞이해주셔서 관리받기 전부터 기분이 좋아졌다는 내용과 꼼꼼하게 관리해주셔서 엄청나게 만족하신다는 저에 대한 칭찬을 남겨주셨습니다. 설문지를 보고 더 밝게 인사해드려야겠다는 생각과 부족한 부분이 많은 저를 예쁘게 봐주신 고객님께 감사한 마음이 들었습니다.

한 번은 한창 더운 8월의 어느 날이었습니다. 날씨가 매우 더웠지만, 관리실에서는 고객님들이 추워하셔서 에어컨을 틀지 않았습니다. 저는 고객님의 등 관리를 해드리는 중에 너무 더워 땀이 흘렸습니다. 관리 중에 고객님의 몸에서 손을 뗄 수 없어서 땀을 닦지 못하여 힘들지만 곳곳하게 참고 관리를 열심히 해드렸습니다. 관리를 마치고 밖에 나와 물 한잔을 마시고 있었는데 관리를 마치고 나오신 고객님께서 열심히 관리해주셔서 감사하다며 아이스크림 사 먹으라고 만원을 팁으로 주셨습니다. 처음에는 받으면 안 된다는 생각에 정중하게 거절을 하였지만, 원장님께서 허락해주셔서 감사히 받았습니다. 날씨가 덥고 땀이 흘러도 열심히 관리 해 드리는 게 당연한 것으로 생각했던 저에게 더욱더 힘을 불어넣어 주셨고 앞으로

더운 여름에 힘이 들 때면 고객님 생각이 문득 떠오를 것 같습니다. 또 한 번은 실습 기간이 어느 정도 지나 실력도 많이 늘고 적응을 하였을 때쯤, 원장님께서 골기 관리를 하고 계셨고 저는 복부관리를 하고 있었습니다. 그날은 엄청나게 바쁜 날이어서 관리를 연속으로 많이 들어간 탓에 지쳐있었는데 복식호흡 멘트인 “들어마시고 내 쉬세요”를 하다가 말이 꼬여서 원장님과 함께 웃음이 터지고 말았던 적이 있었습니다. 고객님께서 이해해주시고 같이 웃어주셔서 이야기하며 관리실 분위기가 더 좋아지게 되었지만, 아직 실수가 두려운 저는 식은땀이 흐를 만큼 긴장되었던 순간이었습니다.

현장실습을 통해 배운 점 및 보람

8주간의 실습으로 현장에서 일하며 겪을 수 있는 많은 일과 학교에서 배우는 것이 전부가 아니라 일하면서도 많은 공부가 필요하다는 것을 느꼈습니다. 약손명가만의 팔 관리와 등 관리, 가슴 복부관리, 솔트 관리까지 배우면서 생각보다 어려운 동작에 연습하며 땀도 많이 흘렸었고, 잘하는 것이 있다는 것도 알게 되었습니다. 원장님과 실장님, 선생님께 많은 조언을 얻어서 취업하고 나서 잘해낼 수 있을 것 같은 자신감이 생겼습니다. 실습 전에는 잘할 수 있을까 하며 많이 걱정을 했고, 피부 전공에 대하여 자신이 없었는데 실습 후에 테크닉 뿐만 아니라 피부관리사라는 것을 피부로 직접 느껴보았으며, 고객과 응대하는 것에 대해 많은 자신감이 생겨 고객의 질문에도 당당하게 대답하는 저의 모습을 보고 8주 동안 열심히 한 것 같아 자랑스러웠습니다.

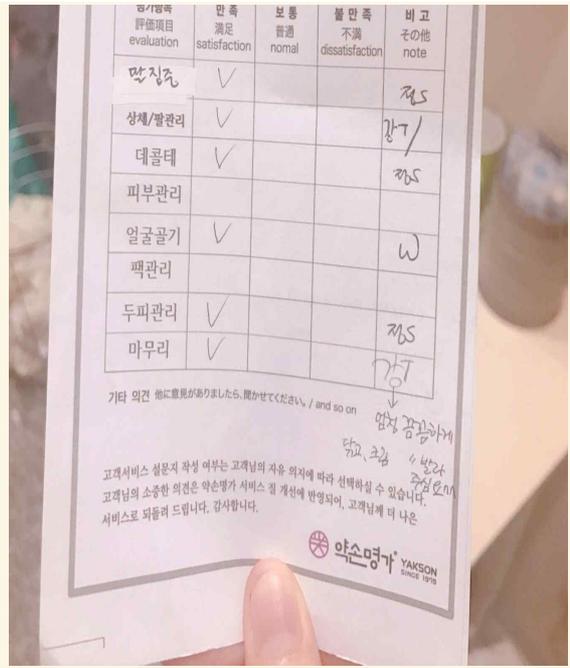
또 원장님께서 “이제 계명문화대 학생만 현장실습 할 수 있게 해야겠다. 강 선생님이 잘해서 강 선생님 후배도 잘하겠다.”라고 하셨습니다. 열심히 한 것이 저뿐만 아니라 내 학교, 나의 후배에게도 좋은 영향을 미칠 수 있게 된 것이 뿌듯하였습니다.

실습한 기관에 취업하기 위한 노력과 향후 계획, 각오, 소감

실습이 끝난 뒤, 학기 중에도 학교에서 가까운 동성로 지점에 아르바이트하며 이때까지 연습한 테크닉을 잊지 않고 더 많은 것을 배우며 약손명가에 취업할 수 있도록 노력할 것입니다. 남은 학교생활 동안 열심히 공부하고 친구들과 좋은 추억을 만들어 더 성장하는 제가 되어 약손명가의 철학과 특성에 적합한 사람이 되기 위해 노력할 것입니다. 감사합니다.



<첫 유니폼 입은 날>



<고객님께서 남겨주신 칭찬의 말씀>



<실습처에서의 생일파티>



<실습처 첫 회식>

발견한 “나”, 발전한 “나”

동상 - 이경민(피부미용반)

사회맞춤형 협약반에 참여하게 된 동기

대학교 진학 후 취업에 대한 생각보다 학교생활에만 신경을 쓰다 보니, 어느새 졸업반이 되고 실습 갈 때 즈음이 되어서야 취업에 대해 많은 생각이 들었습니다. 요즘 20대들의 최대 고민과 문제가 취업이고, 저는 그 이유가 취업에 대한 정보가 아직 부족하고 적성에 맞는지 확신이 서지 않아서라고 생각합니다. 사회맞춤형 협약반은 이러한 문제점을 해소할 수 있도록 지금까지 알지 못했던 취업처와 관련 정보 등을 미리 알아볼 기회가 될 것으로 생각하고, 기업의 특성화된 기술을 배울 수 있다는 점에서 좋은 기회라 생각하였습니다. 또 실습 후 부족한 점을 파악하여 배울 기회와 졸업 후 현장에 나아가서 좀 더 빠르게 적응할 기회를 동시에 얻을 수 있어 여러모로 도움이 될 것입니다.

이번 기회에 협력을 맺은 우수 산업체에 대한 정보를 접해 보니 그동안 고민되었던 부분이 해소되고 전공에 대한 흥미와 취업하고 싶은 열망이 더 높아지게 되어 지원하게 되었습니다.

협약산업체 지원동기 및 사업체의 특, 장점

1학년 2학기 산업체 현장 체험학습으로 인해 약손명가를 알게 되었고, 손으로 마음을 전하는, 진심과 정성을 고집하는 약손명가의 철학이 제가 피부미용을 하게 된 이유와 같아 약손명가에 관심을 두게 되면서, 약손명가에 대해 더 알아보았고 취업을 희망하게 되었습니다. 그래서 취업하기 전에 약손명가는 무슨 관리를 어떻게 하는지 약손명가의 시스템을 먼저 배워보고 싶었고 나에게 맞는지 알 좋은 기회인 것 같아서 약손명가에 실습을 지원하게 되었습니다.

약손명가는 다른 산업체와 달리 8주 실습을 하게 되며 2주마다 본사 아카데미에서 교육한 후, 산업체에 돌아가 원장님께 테스트를 받고 통과를 하게 되면 직접 고객을 관리할 수 있는 특징이 있고, 이러한 특징이 다른 산업체보다 더 많이 경험 할 기회가 되기 때문에 실력이 더 향상될 수 있습니다. 또한, 약손명가에 취업을 했을 때, 실습한 경우 수습 기간이 1개월로 줄어들고 약손명가에 더 빨리 적응을 할 수 있다는 장점이 있습니다.

현장실습을 통해 달성하고자 한 목표 및 계획

‘성공은 노력을 배신하지 않는다.’

현장에서의 경험이 한 번도 없었기 때문에 그동안 꿈꿔온 약손명가에서 실습을 함으로써 ‘약손명가가 저에게 맞는지, 이곳 에서는 어떻게 관리를 하는지.’ 알아보고 싶었습니다. 또 열심히 해서 인정도 받고 싶었고, 직접 고객님께 관리 할 기회가 된다면 제가 잘하는 것과

부족한 점은 무엇이며 부족하다면 무엇을 더 공부해야 하는지 알고 싶었습니다. 그래서 남은 학기 동안, 부족한 부분에 대해 더 노력하고 잘하고 싶었습니다. 실습하는 동안 부족한 점이 생겼을 때는 교육과 테스트를 받는 시간에 그 부분에 대해 원장님이나 실장님께 조언을 구하고 더 나아질 수 있도록 틈틈이 노력했습니다. 테크닉 동작이나 멘트가 잘 외워지지 않을 때는 지하철을 타고 가면서 필기한 것을 외우기도 하고 테크닉 위치가 확실하지 않을 때는 원장님과 실장님께 한 번 더 물어보고 집에 와서는 인형에게 연습하며 공부하였습니다.

칭찬을 받거나 잘하는 것을 찾게 되었을 때는 자만하기보다는 부족한 것을 극복하고자 더 노력하였으며 그래서 더 발전할 수 있게 된 것 같습니다. 현장실습은 저에게 경험과 동시에 부족한 것을 깨닫고 고치도록 노력함으로써 더 발전된 나를 만드는 시간이기도 하였습니다.

협약산업체에서의 실습내용 및 현장 적응을 위한 노력

실습 1주차에는 청소와 뒷정리 등을 주로 하였고 적응을 잘 못 하여 조금은 힘들기도 하였습니다. 또 팔 관리를 잘 못 외우고 위치가 잘못되어 스스로 위축될 때도 있었고 동료 실습생 선생님들이 잘못하였을 때는 같이 혼난 적도 있습니다. 실수도 많이 하고 눈치도 없어서 포기하고 싶기도 했지만 그럴 때마다 어떻게 하면 잘할 수 있을까에 대해 생각하였고, 제가 할 일은 먼저 찾아서 하려 노력하면서 조금씩 적응해 나갈 수 있었던 것 같습니다. 2주차에는 많은 연습과 테스트를 통해 고객님에게 직접 팔 관리, 클렌징, 모델링 마스크, 마무리 등의 관리를 할 수 있게 되었습니다. 첫 관리로 모델링 마스크를 도포 하였는데 학교에서 수없이 연습해 보았음에도 불구하고 많이 떨렸고 실수하면 어찌지 하는 생각만 가득해서 손을 떨면서 팩을 올렸습니다. 3주차 이후부터는 적응해서 고객관리에 투입되는 횟수도 많아지고 고객님들과 대화도 할 수 있게 되어 조금씩 발전해 나가는 모습을 느낄 수 있었습니다.

교육을 다녀온 후 테스트를 할 때, 항상 제가 제일 먼저 테스트 받는 경우가 많았습니다. 그럴 때는 부족한 부분을 조언 받는 경우가 많았는데 다음 테스트를 받게 될 동료에게 제가 실수 한 부분을 가르쳐 주었습니다. 저는 다시 익히게 되는 기회가 되고 동료는 제 실수를 반복하지 않게 되어 서로에게 도움이 되는 시간이었습니다. 동료와 연습을 할 때도 모델로서는 어떤 느낌인지 어떻게 했으면 좋겠는지 조언해주고 손 모양이나 자세 등을 서로 봐 주며 연습했습니다. 그렇게 동료실습생들과 도와가며 연습하기도 하고 주어진 일은 서로 미루지 않고 분배하여 효율적이고 빠르게 일 처리를 하였으며 모두 노력하고 의지하며 서로에게 도움되는 실습 기간을 보냈습니다.

협약산업체 실습기간 중의 에피소드

‘나만의 1호 고객님’

실습한지 5주차쯤 되었을 때 어떤 신규 고객님의 상체관리를 하게 되었습니다. 관리를 하면서 처음으로 고객님과 자연스러운 대화를 하였기 때문에 고객님을 기억하고 있었고, 운 좋게도 그 고객님의 2, 3, 4번째 관리까지 제가 하게 되었습니다. 저에게는 첫 고객님이시기 때문에 지난주에 받으셨던 관리에 대해 잘 기억하고 있었고, 다시 오셨을 때 지난주 관리가

괜찮으셨는지 불편한 점은 없으셨는지 물어보았습니다. 고객님은 자신을 기억해주는 것을 기뻐하셨고, ‘관리받는 동안 매우 좋았고 스트레스 다 풀고 간다.’고 말씀해 주셨습니다. 제가 해 드린 관리에 자신감을 느끼게 해 주시고 보람을 느끼게 해 주신 고객님이기 때문에 취업하고 나서도 기억에 남는 고객님이 될 것 같습니다.

‘결제하겠습니다.’

실습을 하면서 2명의 신규고객님으로 부터 ‘티켓팅’을 이끌어 내었습니다. 두 분 다 스트레스 관리 1회 체험만 하신 고객님이었는데, 제가 등 관리를 들어가게 되었습니다. 처음 한 분은 어깨 근육을 관리하는데 어깨가 너무 많이 뭉쳐있어서 평소에 할 수 있는 스트레칭 몇 가지를 가르쳐 드렸고, 다른 관리에도 관심을 가지셔서 효과에 대해 말씀드렸더니 친절하다고 칭찬을 해주셨습니다. 그리고 관리가 끝난 후 10회를 결제하고 가셨습니다. 또 다른 한 분은 실장님이 고객님 견갑골 주변 근육이 많이 뭉쳐있다고 말씀해 주셔서 견갑골 부분을 조금 더 신경 써서 오래 관리해 드렸더니 고객님이 아주 좋다고 하시고 10회 관리를 결제하시며 ‘등 관리가 아주 좋았어요. 감사합니다.’ 하며 돌아가셨습니다. 그렇게 정성을 다해 열심히 관리하니 결과적으로 고객님들도 만족하시고 원장님께도 칭찬을 받아서 정말 뿌듯했습니다.

저는 실습하는 동안 실습생으로서 배운다고만 생각했었고, 관리를 통해 고객님께 내가 무슨 효과를 줄 수 있을까? 하는 생각만 했는데, 실제 효과를 경험하신 고객님이 계시고 그분에게 칭찬을 들으니 내가 아무것도 할 수 없는 사람이 아니구나, 내가 관리를 통해서 효과도 줄 수 있다는 생각을 하게 되어 보람을 느끼게 되었습니다. 또한, 진심과 정성을 다해 효과로 보답하는 약손명가의 철학이 또 한 번 크게 와 닿았습니다.

협약산업체 현장실습을 통해 배운 점 및 보람

‘새로운 발견’

피부미용 전공을 선택한 후 학교에서 많은 것들을 배우면서 키가 작아서 전신관리에 불리하고 동작을 제대로 못 한다는 생각을 늘 하고 있었던 것 같습니다. 약손명가는 전신관리 위주의 프로그램이 많으므로 상대적으로 자신감이 많이 떨어졌었는데, 현장실습을 시작한 후 교육을 받고 직접 고객님께 해보니 키가 작아서 다른 사람들보다 더 움직여야 하고 동작을 더 지긋하고 더 크게 해야 한다는 단점이 있었지만, 나 자신도 크게 불편함을 느끼지 않았고 고객님들도 손은 작은데 꼼꼼하고 시원하다고 좋아하셨습니다. 관리는 힘들지만, 오히려 재미도 있었습니다. 고객님이 좋아하고 원장님께 칭찬을 받으니 키가 작아도 나만 열심히 하려고 하고 노력하면 문제가 되지 않는다는 것을 느끼게 되었고 해보지 않고 포기하는 것 보다 도전하는 것이 중요하다는 것을 배우게 되었습니다. 제가 만약 키가 작아서 약손명가를 포기하고 도전하지 않았다면 저는 더 크게 발전하지 못했을 것입니다. 또한, 도전하면 이루어질 수 있다는 사실과 작은 키에 대한 저의 부정적 생각이 긍정으로 바뀐 것입니다. 키가 작아도 관리를 잘할 수 있었고 고객님께 효과를 줄 수 있어서 보람된 실습 기간이었습니다.

실습한 협약산업체에 취업하기 위한 노력과 향후 계획

‘꿈은 이루어진다.’

약손명가에 취업해서도 실습 동안 배운 테크닉들을 사용하기 때문에 학교를 다니면서도 꾸준히 공부하고 연습할 것이며, 부족한 동작들은 교수님과 실습 동료들의 도움을 받아 노력하여 실력을 더 향상해 준비할 것입니다. 저는 3달 뒤에 약손명가에 취업을 하고 28세 이전에 경영원장이 되고 싶은 계획이 있습니다. 그러기 위해서는 먼저 약손명가에 취업하여 진행되는 교육에 항상 적극적으로 참여하고, 일하면서 저에게 부족한 것들을 공부하고 연습하여 저의 실력을 키울 것입니다. 약손명가는 노력 여하에 따라 보상이 주어진다고 하셨습니다. 승진하는 기간이 정해져 있는 것이 아닌, 노력과 능력에 따라 승진이 되고, 또 인정을 받는다고 생각합니다. 그래서 저는 저의 장점인, 어려움에도 쉽게 포기하지 않는 끈기와 패기로 열심히 노력해 관리자 선생님들, 실장님, 원장님뿐만 아니라 고객님들께도 인정을 받는 관리사가 되고 싶습니다.

‘성공은 노력을 배신하지 않는다.’라는 말이 있습니다. 저는 아직 능력이 뛰어나게 좋지는 않지만 포기하지 않고 노력해서 약손명가에서 저의 꿈을 이룰 것입니다. 감사합니다.



<실습처 고객 상담실>



<실습처 관리실>



<실습처 내부>



<모델링 마스크 연습>

미생으로의 의료마케터 실습생이야기

동상 - 김엄경(의료마케터반)

졸업반인 3학년이 되어 학술제를 마치고 국가 자격증을 따는 등 취업 준비를 하던 중에 학교교수님께서 병원교육 컨설팅전문회사인 (주)세마그룹과 협약하여 사회맞춤형 협약반인 의료마케터 반을 운영하여 이수한 학생들 20명에게 현장실습과 더 좋은 병원에 더 좋은 조건으로 취업할 수 있도록 열심히 하면 취업을 보장시켜 주신다고 공지하셨습니다.

그래서 SEMA가 어떤 일들을 하는 곳인지 궁금하기도 했고, 참가하게 된다면 남들과 다른 능력을 하나 더 지닌다는 차별성을 가지고 취업할 수 있으며, 나의 능력발전에도 도움이 될 거 같아서 친구들과 함께 면접만이라도 보고자 해서 봤는데 평소 면접 준비를 하지 않은 탓에 대답도 잘 못 하였고 웃는 표정과 눈 맞춤 등 부족한 점이 많아 자신감이 없어 보인 것 같아서 합격을 기대하지도 않았으며 야간 수업에 학교와 집이 거리가 있는 탓에 막차를 타고 다녀야 한다는 부분이 조금 마음에 걸렸지만 합격했다는 소식에 그래도 취업하는 데 도움이 된다면 잃는 것보다 얻을 게 더 많을 것이라는 생각에 사회맞춤형 협약반인 의료마케터 반에 참가하게 되었습니다.

처음에는 마케팅이라는 분야가 평소 전공으로 공부하던 과목들과 달랐으며 관심이 있던 분야는 아니었기에 강의들을 들으면서 용어들이 생소하기도 하였고 어렵기도 하였는데 듣다 보니 이해도 조금씩 되어가고 포토샵과 일러스트도 처음으로 배워 기능들을 알고 만질 수 있게 되어 컴퓨터 활용 능력이 향상되는 것 같아 좋은 기회였던 것 같았습니다.

그렇게 한 학기를 배우고 현장실습을 나가는 3학년 여름방학이 되어 (주)세마그룹과 협약된 병원들에 현장실습을 나가게 되었고 협약된 병원 중에 희망하는 병원을 선택할 기회를 교수님께서 주셨으며 집과도 거리가 가깝고 평소 진료과목이 정형외과인 병원에 관심이 있어서 으뜸병원을 선택하여 현장실습을 나가게 되었습니다.

현장실습을 나가기 전 한 학기 동안 배운 것들이 현직 마케터들만큼 많지 않았고 평소 관심이 있던 분야는 아니었기에 실습을 나가 현장에서 잘할 수 있을지 걱정도 되었으며 전문인들이 일하고 계시는 병원이었기에 병원에 해를 끼치기 싫어서 미리 실습기관인 으뜸병원과 병원의 현재 마케팅 상황들에 대해 파악하였고, 4주라는 시간이 길지 않은 시간이지만 그래도 한 학기 동안 배운 것들을 최대한 현장에 적용하여 진행되는 병원 마케팅에 긍정적인 변화를 주고 싶었고 현장에서 더 많은 부분을 깨닫고 배우고 오고자 했습니다.

현장실습에 앞서 사전에 인사를 드리고 준비해야 할 것들을 여쭙보고자 병원에 방문했었는데 아파서 병원을 갈 때와는 다르게 입구에서부터 긴장되고 모든 것들이 낯설었습니다. 그래도 병원 담당자님이 친절하게 실습을 위해 준비할 부분들과 병원에 대해 알려주셔서 좋았습니다.

담당자님께서는 으뜸병원의 블로그 관리와 홈페이지의 병원 고객님들의 전문의상담 부분에 대해 관리를 해주셨으면 하셨고 그렇게 으뜸병원에서의 현장실습은 시작되었습니다.

의료마케터 반 특강 시간에 블로그를 개설하고 글 포스팅을 하는 방법에 대해 간단하게나마 배우고 가서 블로그에 글 포스팅 하는 부분에서는 큰 어려움이 없었습니다. 그런데 포스팅을 하며 방문자 수 통계를 보았는데 방문자 수가 없지는 않은데 많지도 않은 것 같아서 블로그에 방문자 수를 늘려 병원마케팅에 도움이 되고 싶어서 다른 방문자 수가 지속적으로 많은 인기가 있는 블로그들도 찾고 블로그로 병원마케팅에 성공한 블로그들도 찾아 그 블로그의 포스팅을 하는 방식과 왜 많이 방문하는지 등에 알아보았고 그 이후로 블로그 글 포스팅 방식과 블로그 형식 등 소소한 부분에 변화를 주었습니다. 변화를 주는 과정에서 ‘병원 고객들이 어떻게 하면 으뜸병원 블로그에 방문할지, 디자인을 어떻게 하면 사람들이 전문성 있다고 느낄지, 글 쓰는 부분에서 좀 더 전문적인 기술을 가지고 있었으면 좋았겠다.’ 등 어렵고 답답하고 아쉬운 마음이 들었습니다.

그리고 홈페이지의 병원 고객님들의 전문의상담 부분에 대해서는 매일 새로 올라온 글을 체크하고 의사 선생님들이 댓글을 쓰실 수 있도록 캡처하여 보내드리는 것이라 힘든 부분은 없었습니다.

다만, 병원 홈페이지에 병원 홍보 영상이 없어서 만들고자 시도하기 시작하여 다른 병원 홍보 영상들도 보고 영상 스토리도 짜보고 했는데 생각처럼 쉽지 않아 어려움을 겪었습니다.

그리고 기존 전공에 맞는 병원 행정 일도 하였는데 평소 나의 적성에 맞는 부분이며 관심이 있던 부분이었고 학교에서 이론으로 공부하고 실무 수업으로 한 부분과 유사하고 알고 있는 것들이 많아 즐거웠습니다. 오히려 병원 행정 부분은 실습하면서 생각에 긍정적인 변화를 준 부분이 많아서 좋았습니다.

실습하면서 담당자님이 배려해주신 덕분에 병원에 적응하는데 크게 힘든 부분은 없었으나 블로그에 글 포스팅을 하고 홈페이지의 전문의 상담 부분을 매일 체크하여야 해서 컴퓨터가 필요하였고 담당자님께서 퇴원상담실에 자리를 빌려주셨는데 환자분들이 퇴원상담을 받으려고 문을 열고 들어오셔서 물으셔서 그때마다 피해가 되는 것 같아서 죄송하고 조금 난감했습니다.

그리고 검색광고에 매일 상위 노출되던 으뜸병원이 어느 날부터 노출되지 않아 담당자님께 말씀드려서 며칠 후 다시 이전처럼 상위 노출되어 뿌듯했습니다.

현장실습을 시작 전에는 그래도 의료마케터 반에서 한 학기 동안 배운 내용과 특강으로 배운 부분들을 많이 써서 변화를 주어 현장실습을 한 병원의 마케팅에 도움이 되어 결과물을 보여 인정도 받고 싶었는데 실습을 해보니 막상 마음처럼 되지 않아서 답답한 부분도 있었고 전문적이지 않은 부분이 많다 보니 아쉬운 부분도 많았습니다. 그리고 한 학기 수업으로는 병원 현장에서 마케팅 하는데 전문적으로 무엇인가를 하는 부분에 대해 많이 부족한 수업 과목과 시간이었던 것 같았습니다.

실습을 하면서 제일 크게 느낀 것이 있다면 독서를 해야겠다는 것입니다. 왜냐하면, 실습하면서 실수를 하게 될까 봐 생각하여 말하였는데 평소 독서를 많이 하지 않아 생각을 이야기 하는데 시간이 조금 걸렸고 그래서 의사소통하는데 자신감이 많이 없어 보였을거 같다고 느

겼으며 또한 블로그에 포스팅을 할 때 책을 많이 읽으면 전문적인 포스팅을 하며 스토리텔링에 더 도움이 될 거 같다고 느꼈기 때문입니다.

그리고 병원에 있어 보니 환자들도 많고 그 환자 중에서도 컴플레인을 거는 환자들도 많아 힘드신데도 불구하고 항상 웃는 표정으로 그들을 대하는 직원분들이 존경스러웠습니다.

20일 동안 미생으로의 의료마케터로 지내며 부족한 부분이 많음을 느꼈고 그 느낀 것들을 통하여 마케팅 관련해서 더 상세하게 배우고 발전시켜 나중에는 전문적인 능력을 갖춘 인재로 취업할 수 있도록 남은 시간 더 노력하여야겠다고 느꼈습니다.

길다고 생각된 20일이었는데 실습이 끝나니 아쉬움이 많이 들었습니다. 그래도 현장에서 직접 경험을 해봄으로 학교에서 수업하던 것들을 적용해보고 부족함을 깨달아 발전할 수 있어서 더 도움이 많이 되었던 시간이었던 것 같습니다.

나를 한 번 더 생각해보다

동상 - 하은수(의료마케터반)

의료마케터반에 지원하기 전까지만 해도 이게 어떤 것을 배우는지도 무엇을 하는지도 잘 몰랐습니다. 어느 날 수업시간에 교수님이 오셔서 의료마케터반에 대한 설명을 해주셨고 듣자마자 이건 내가 해야 한다! 이건 저를 위한 반이라고 생각되었습니다. 저는 현재 보건학부에 재학 중이지만 영상, 사진 찍는 것과 디자인에 관심을 가지고 좋아했었던 사람이었기에 이것과 관련된 얘기를 하시고 교수님이 나가시자마자 저는 학부장 교수님한테 찾아가 의료마케터반을 신청하겠다고 하였습니다. 수요일에 야간 수업을 한다는 게 조금의 고민거리가 되었지만 그건 잠깐이라 생각되었습니다. 수업을 한 학기 마칠 때쯤 실습 기간이 다가오자 실습순위를 1, 2순위를 정해서 연락을 하라고 하셨습니다. 처음에는 그래도 3년 동안 익숙하게 배워온 것은 보건행정이기 때문에 병원에 가서 저를 시험해보고 싶었습니다. 저는 의료마케터반에서 마케터와 관련된 수업을 들으면서 저와 잘 맞는다는 생각이 들었고 이걸 조금 더 배워서 마케터를 관련해서 직업으로 삼아도 괜찮겠다는 생각이 있었기 때문입니다. 지금까지 배운 보건행정과는 저와 잘 맞을까 하는 생각에 저는 실습 가고 싶은 업체 1, 2순위를 전부 다 병원으로 하였지만, 실습업체는 세마그룹으로 가게 되었습니다. 초반에 저는 의문이 들었습니다. 왜 여기로 가게 되었을까? 하는 생각을 많이 하게 되었습니다. 교수님은 인재상을 보고 각자 맞는 업체로 보내주신다고 하셨기에 괜찮을 거라는 생각과 걱정반 기대 반으로 실습을 나가게 되었습니다. 현장실습을 나가기 전에 저는 정말 실습업체에 대한 것을 알기 위해 홈페이지를 통해서 많은 글을 읽어봤고 알아나갔습니다. 또한, 좋은 모습과 열심히 하는 모습을 보여드림을 통해 좋은 인상을 심어드리고 싶었으며 또한 나중에 실습을 되돌아봤을 때 그때 나는 왜 그랬지? 하는 생각은 들지 않게 후회 없이 보내기 위해 실습 첫날부터 긴장감을 늦추지 않았습니다. 또한, 회사기에 말은 언제나 자칫하면 실수할 수도 있겠다는 생각이 들어 말조심이라는 단어는 언제나 제 머릿속에 있었습니다. 첫 실습을 나가게 되었을 때는 일반 회사와는 다른 분위기였습니다. 신발을 벗고 슬리퍼를 신고 들어가 일을 하게 된다는 점, 회사라 하면 인원이 많을 것 같았는데 인원이 많지 않다는 점. 그리고 9시가 되면 아침 회의를 한다는 것 처음엔 모든 게 어색했습니다. 하지만 점차 익숙해져 나갔습니다. 실습동안 느낀 점이라고 하면은 힘들어 보였지만 정말 꿈의 직장이라고 해도 될 만큼 세마 직원분들은 정말 착하시고 좋은 분들 같았습니다. 그리고 병원을 컨설팅하는 곳이라 그런지 외근이 정말 잦았습니다. 저는 실습 동안 작지만 다양한 일들을 해보았습니다.

실습하면서 기억에 남는 것은 실습하는 동안의 한 실습 내용이었습니다. 일단 회사에서는 실습생들에게 큰일들을 주지 않을 것으로 생각했습니다. 의료마케터반에 소속되어있지만 배

운 건 고작 3달, 전문적인 지식이 많이 부족할 거라 생각되었기에 회사에서 어떠한 실습을 하게 될지 많이 기대하고 갔습니다. 실습 업체에서는 저에게 이 일을 실제로 나갔을 때 하고 있는 다양한 일들을 주셨습니다. 실습을 한 내용은 일단 외근과 병원안내문디자인, 병원 홈페이지 모니터링과 진단, 병원 전화 모니터링을 하는 실습을 하게 되었습니다.

첫 번째 병원 안내문 디자인은 의료마케터반 1학기에 포토샵과 일러스트를 배우는 수업이 있었습니다. 그중에 저는 포토샵은 고등학생 때부터 만져왔기에 조금이나마 익숙했고 예전부터 디자인에 관해 관심이 있었기에 저는 실습하기 전 방문차에 디자인에 관해 관심이 있었다고 언급을 했었어서 조금이나마 병원 안내문을 만들어보는 일을 해보게 되었습니다. 처음엔 이런 것도 하는구나 라는 생각, 그리고 두 번째에 느낀 안내문 작업은 안내문 만드는 것도 쉬운 일이 아니라는 거였습니다. 안내문은 포토샵으로 작업하는 줄 알았으나 파워포인트로 만드는 거였고 또한 어떤 내용을 어떻게 넣어야 눈에 잘 보이고 쉽게 들어올지 생각을 다시 한 번 더 해보게 되었습니다. 처음엔 어려워서 많은 질문을 통해 도움을 얻었습니다.

두 번째는 전화 모니터링이었습니다. 병원에 전화했을 때 과연 이 병원에서는 어떻게 응대를 하는지 친절한지 불친절한지 알아보는 전화모니터링을 하였습니다. 처음 전화모니터링을 하였을 때는 어떻게 물어봐야 하지? 어떤 말을 전화로 하면 평가를 할 때 내가 잘 판단할 수 있을까 하는 생각이 많이 들어서 불안하기도 했고 두렵기도 했습니다. 하지만 점차 전화를 하다 보니 어떻게 해야 할지 감이 조금씩 잡혀 쉽게 하게 되었지만, 전화하고 난 뒤 전화한 내용을 듣고 적는 거에서 고민이 되었습니다. 제가 느끼기에는 이러한 생각이 드는데 과연 다른 분들이 똑같은 답을 받았을 때 저와 같은 생각을 하실까? 라는 생각이 들었습니다.

세 번째 외근이었습니다. 처음으로 어떤 것을 하러 밖을 나가는 터라 많이 설렘과 두근거렸습니다. 일단 세강병원에 한 고객분을 인터뷰를 하러 가는 것이었습니다. 인터뷰하러 병원에 갔을 때는 어디서 촬영을 할지 어떤 구도로 촬영을 하면 좋게 나올지 어떤 질문을 할지 하나하나 다 신경을 쓰시는 모습을 보고 정말 사소한 것도 좋은 결과물이 나오기 위해 많은 신경 쓰시면서 하신다는 것을 알게 되었습니다.

그 외에 병원 홈페이지 진단을 하며 어떤 홈페이지는 디자인이 정말 복잡하고 눈에 잘 안 띈다든지 등 홈페이지가 보았을 때 어떤 게 좋고 별로였는지 생각해보는 것도 해봤으며 병원 홈페이지 내부 콘티를 실제로 하는 것은 아니지만 실제로 하는 것처럼 짜보는 실습도 해봤습니다. 처음에는 정말 어려웠습니다. 특히 콘티를 짜는 것은 직접 하신 것을 보았을 때 감탄사가 나왔습니다. 이걸 어떻게 하신 거지? 이런 생각은 어떻게 하신 걸까 하는 생각에 놀랐습니다. 저는 이 실습을 하라고 하셨을 때 아, 이걸 어떻게 해야 할까? 라는 생각이 들었습니다. 홈페이지를 진단해보는 것은 진단을 떠나서 과연 저의 시각이 올바른 시각일까 하는 생각이 들었습니다. 제 관점에서는 안 좋게 보이거나 좋게 보이지만 다른 사람이 볼 때는 아닐 수도 있다는 생각이 들었기 때문입니다. 하지만 실습을 하면서 너무 사소한 거에도 신경을 쓰면 진행이 되지 않겠다는 생각이 들었습니다. 저는 실습을 하면서 실습한 내용에 대해 문서작업을 했습니다. 문서에는 어떤 단어를 써야 맞는 단어고 좋게 보일지 문장을 어떻게 써야 괜찮은 문장일지 생각을 해보게 되었습니다. 그러기 위해선 다양한 책들을 읽

어봐야겠다는 생각을 가지게 되었습니다. 책을 읽으면 많은 글을 읽어볼 수 있기에 글 쓰는 게 조금은 늘지 않을까 하는 생각이 들었습니다. 어느 날 세마에 직원을 뽑는 면접이 있던 날이었습니다. 다양한 분야의 직종, 입사를 꿈꾸시는 분들이 오셔서 면접을 보시는 걸 뒤에 제 자리에 앉아 지켜보던 날이 있었습니다. 면접을 지켜보는 순간 내내 정말 대부분의 지원자들은 자신만의 확고한 생각이 있으신 거 같아 보였고 보면서 이런 것도 질문하네? 했던 부분도 답을 잘하셔서 놀랐습니다. 보면서 나라면 어떤 대답을 했을까? 나는 잘했을까 하는 생각이 들었습니다. 면접을 진행하는 걸 본 뒤 저는 내가 정말로 하고 싶어 하는 건 뭘까 나는 어떠한 생각을 하고 있는지 한번 생각해보게 된 계기가 된 시간이었습니다. 이처럼 저는 20일 동안 다양한 생각을 했던 거 같습니다. 정말 모든 일에는 쉬운 게 없었으며 모든 일은 허투루 하지 않으시고 작은 일에도 열심히 하신다는 것, 또 제가 모르는 직업과 일들이 정말 많다는 것을 느끼게 되었습니다. 처음엔 어색해서 많은 말들을 하지 않았었지만, 점차 날이 갈수록 회사에 대한 것이나, 직원분들에 대해 궁금한 게 늘 때마다 점심시간이 되었을 때 이것저것 물어보았고 다양한 얘기를 통해 직원분들과 세마라는 회사에 대해 조금씩 알아간다는 생각이 들어서 좋았으며 실습 마지막 날에는 괜한 아쉬움도 들었고 조금 더 잘 할 걸, 더 열심히 할 걸이라는 생각이 들었습니다. 저는 20일간의 꿈이라는 생각이 들 정도로 저는 정말 좋은 경험을 한 거 같습니다.

어쩌면 저는 세마에 가지 않았더라면 절대로 해보지 않았을 실습을 한 거 같습니다. 과연 제가 병원에 갔었더라면 이런 실습을 해볼 수 있었을까 하는 생각이 들었으며 또한 한 번도 해보지 못한 처음 해본 색달랐던 실습으로 저의 행동을 생각해보게 되었고 또한 이 실습으로 앞으로 미래 혹은 방향에 대해서 생각을 해본 계기가 되었습니다.



<세강병원 인터뷰 현장>



<세강병원 인터뷰 현장>

라뷰티에서 내 꿈을

장려상 - 주재경(헤어디자이너반)

저는 2학년이 되면서 졸업 후 전공 심화 공부를 하시는 선배분들, 졸업과 동시에 취업하신 선배분들, 교수님들의 진심 어린 조언과 제가 만들고 싶은 미래를 깊이 있게 생각해 보면서 졸업과 동시에 취업하겠다고 결심하게 되었고 사회맞춤형반에서 교육을 받아 사회가 필요로 하는 맞춤형 인재가 되어 취업하면 저의 취업과 제가 적응해야 할 사회에 더 도움이 될 거 같아 사회맞춤형 협약반에 지원하게 되었습니다.

실습 산업을 결정할 때 저의 성격, 분위기에 맞는 업체에 가는 게 가장 중요하다고 생각했기에 저는 여러 업체를 제가 알아볼 수 있는 선에서 최대한으로 알아보았습니다. 그렇게 저는 차분하고 안정감 있는 분위기에 친절하되 부담스럽지 않은 서비스를 제공하고 직원들의 복지와 교육을 우선으로 생각하는 업체를 원했고 신기하게도 교수님께서 추천해주셨던 업체 중 그 업체가 있었고 그렇게 저는 제가 실습을 갈 업체를 정하게 되었습니다.

저에게 실습은 취업 전 실습을 해 봄으로써 업체를 더 자세히 알 수 있고 사회에 나가 일하고 있는 선배들을 보며 제가 취업 할 미래를 조금이나마 더 가까이 느껴보고 취업을 하게 되었을 때 할 수 있는 실수를 줄일 수 있는 값진 경험이었습니다. 그래서 저는 실습 20일이란 짧은 기간을 헛되이 보내지 않기 위해서 몇 가지 소소한 계획을 세웠습니다.

첫 번째는 '지각 하지 말자'입니다. 제가 중요하게 생각하는 것 중 하나는 시간 약속을 잘 지키는 것입니다. 그래서 저는 초등학교, 중학교, 대학교에 다니면서 지각을 한 적도 없습니다. 물론 실습 동안에도 단 한 번의 지각없이 첫 번째 목표를 지켰습니다.

두 번째는 '빨리 적응하자'입니다. 이 목표는 업체 내의 직원분들과의 적응, 일에 대한 적응 모두가 포함입니다. 저는 낮을 가리는 성격이라 20일이라는 짧은 기간에 적응할 수 있을까 걱정이 되었지만, 직원분들께서 너무나도 친절하게 저를 대해 주셨고 저의 선배님이 저의 옆에서 꾸준하게 저를 지켜보시면서 격려해주시고 도와주신 덕분에 빨리 적응할 수 있었고 그에 마음이 한결 편해진 저는 낮가림을 이겨내고 자신감을 얻어 고객님들과도 웃으며 일할 수 있었습니다. 일도 더 열심히 해서 원장님, 부원장님께 일 빨리 익히고 잘한다는 칭찬도 받았습니다.

이렇게 두 번째 목표도 지켰고 세 번째 목표이자 마지막 목표는 '헤어짐이 아쉬운 사람이 되자'입니다.

이 목표는 제가 거짓 없는 저의 모습을 보여 드리고 성실하게 일했을 때에만 나오는 결과이고 그 무엇보다 값진 결과임과 동시에 정확하게 결과가 나오는 건 아닙니다. 하지만 전 목표를 지켜냈다고 믿고 제가 실습했던 업체의 직원분들도 '저와의 헤어짐이 아쉬웠다'라고 말해 주실 거라 생각합니다.

실습이 시작되고 첫날은 매장을 익히고 직원분들의 직함, 성함을 외웠고 둘째 날부터 일을 시작했는데 처음 일 해 보는 업체이기에 많이 서툴고 어려운 부분이 있었지만, 학교생활 해 온 것만큼 열심히 잘하고 싶었고 고등학교 3학년 때 일했던 경험을 바탕으로 성실히 실습에 임했습니다. 하루도 빠짐없이 출근 시간보다 20분 일찍 가서 모든 준비를 끝냈고 퇴근 시간이 끝나면 늘 연습을 하였습니다. 직접 일을 하면서 부족한 저지만 하고 싶어 하면 염색 도포, 와인딩 등도 할 수 있도록 도와주셨고 샴푸와 안마 서비스의 실무 능력이 향상될 수 있게 퇴근 시간이 지났음에도 불구하고 저희의 연습을 체크해 주셨습니다.

실습 날 중 가장 기억에 남는 날 하루를 말해보라고 하면 저는 큰 고민 없이 마지막 날을 얘기해드리고 싶습니다. 실습이 끝나는 게 너무나 아쉬웠고 감사한 마음을 전해보고자 마지막 날 작은 선물을 준비했습니다. 손편지를 적어 한분 한분 다르게 준비한 선물에 붙여 출근할 때 전해 드렸습니다. 디자이너 선생님들과 매니저님, 원장님, 부원장님 모두가 감사하게도 선물을 받으시고 고맙다고 그동안 수고했다고 말해주셨고 캐스터분들도 벌써 마지막 이냐며 아쉬워하며 받아주셨습니다. 그런데 마지막 두분(캐스터)에게서 제가 생각지도 못한 반응이 나왔습니다. 두분(캐스터)께서 선물을 받으시고는 눈물이 그러한 눈으로 저를 보며 울먹이시는 것이었습니다. 그 모습을 본 저는 어느새 저도 같이 눈에 눈물이 고였고 감동의 눈물, 행복한 눈물이란 것이 정말 소중한 좋은 감정에서 나오는 것임을 다시금 느끼게 되었습니다. 한 분이 해주신 말을 옮기자면 “반복되는 일상에 지칠 때쯤 실습생이라는 작은 변화가 있었고 네가 이렇게 우리에게 따뜻한 행복을 느끼게 해준 게 너무 고맙다.” 라고 말해주셨습니다. 저는 이날을 잊을 수 없을 거 같습니다.

저는 현장실습을 통해 느끼고 배운 게 너무나도 많습니다. 어떻게 하면 고객님의 불편하지 않게 서비스를 제공드릴 수 있는지 고객님의 어떤 걸 원하시는지에 대한 고객 응대 방법, 좌식샴푸, 와식샴푸, 염색 도포, 디자이너 선생님과 호흡 맞추기, 시술준비 등등 많은 것들을 배웠습니다. 그리고 더 중요한 것은 바로 직원들과의 관계입니다. 직원분들께서는 항상 저희의 식사를 먼저 챙겨 주셨고 저희가 당연히 해야 할 일을 했을 뿐인데 그때마다 ‘감사합니다’라는 말을 잊지 않고 해주셨습니다. 일이 서툴러도, 실수해도 화 한번 내지 않으시고 친절하게 알려주셨고 그럴 수 있다며, 나도 그랬다며 격려해 주셨습니다. 저희에게뿐만 아니라 직원 모두가 서로를 배려하며 일을 해오셨고 그 덕분에 더 좋은 분위기에서 더욱 즐겁게 힘들어도 참고 이겨내며 일 할 수 있는 것 같았습니다.

저는 실습이 끝났지만 캐스터 언니들과 계속 연락하고 지내고 원장님과도 종종 연락하다 파트타임으로 주말에 일하게 되었습니다. 원장님께서 학교에 다니는 저를 많이 배려해 주셔서 학교생활에 지장이 없게 열심히 해 볼 생각입니다.

파트타임으로 일하면서 더 신중하고 자세하게 업체에 대해 알아보고 이 업체에 확신이 들면 졸업과 동시에 취업할 생각입니다. 원장님이 배려해 주신만큼 더 열심히 할 계획이며 업체도 제가 필요한 인재라고 느낄 수 있게 더 성장해나가는 모습을 보여드리려 합니다.

실습을 정말 해보고 싶었기에 실습하기 한 달 전부터 설레어 하던 엄청 기대하던 저였습니다. 실습이란 20일의 기간은 저에게 기대 이상으로 즐거웠고, 행복했고, 보람을 느낀 20일이었습니다. 고객님의 “샴푸 정말 시원하게 잘하시네요”, “지압할 때 손은 아프지 않으세요?” 한마디가 이렇게까지 뿌듯함을 느끼게 할 줄 몰랐습니다. 졸업 후 취업을 생각하고 있었지만 제가 나아갈 사회를 걱정하고 있던 저에게 사회는 저의 생각보다 따뜻했습니다. 물론 제가 나아갈 사회의 아주 작은 부분을 느낀 것이겠지만.

반복되는 일상에 무료함을 느낄 때쯤 하계방학과 실습이란 두 가지 변화가 찾아왔습니다. 행복했고 동시에 아쉬움이 많이 남는 현장실습이지만 시험, 자격증, 과제, 반대표의 책임감 등 여러 이유로 조금은 지쳐있던 저에게 즐거움을 주었고 다시 학교생활을 열심히 해 보게끔 도와준 매개체 같습니다. 이런 좋은 경험을 한 이유는 제가 좋은 학교 좋은 교수님을 만나 사회맞춤형 협약반에 지원했기 때문이라 생각합니다.



<실습 현장사진>



<실습 현장사진>

한달 간의 실습을 마치면서

장려상 - 정현주(헤어디자이너반)

우선 저는 1학년 2학기가 되어 전공을 선택함으로써 우리 학교에 사회 맞춤형 협약 반이 있다는 것을 알게 되었습니다. 대학과 기업이 계약을 맺고 기업의 요청에 따라 대학이 맞춤형 인력을 양성하고 졸업과 동시에 기업이 채용하는 반이라는 것입니다. 저 같은 경우는 대학을 들어오기 전 1년 정도 한 미용실의 스텝으로서 근무를 했었고, 입학할 때부터 실습과 취업이 한 곳으로 이어졌으면 하는 생각에 실습 처를 고르는 것이 너무 힘들었습니다. 그러던 와중에 교수님께서 저한테 너무나도 잘 맞을 것 같고 분위기도 너무나도 좋다고 하셔서 블리스헤어 라는 곳을 선택하게 되었고, 실습 시작 전 인사를 드리러 샵을 방문했을 때 원장님과 이야기를 나누게 되었는데 마인드도 너무 좋으셨고 사실상 고객님들과 1:1로 직면하게 되는 직업이다 보니 전혀 힘들지 않을 수는 없는 직업이지만 이런 힘든 상황 속에서도 즐겁게 미용을 하고 좋은 것들을 가르쳐 주시겠다는 원장님의 한 마디에 고민할 필요도 없이 선택하게 되었던 것 같습니다.

실습을 시작하기 전 저는 나와야 할 약속, 목표가 있었습니다. 그것은 항상 열심히 최선을 다하고 먼저 시켜서 하기보다는 내가 먼저 할 일을 찾아서 하자라는 목표와 함께 설레는 마음으로 실습을 시작하게 되었습니다.

실습 첫 주에는 가서 매장의 분위기 파악과 기본적인 인사, 멘트, 음료 준비, 바닥 쓸기, 서브 봐 드리기 정도였고 이런 기본적인 것들은 전에 일하면서도 늘 해 왔던 것들이라 어렵지는 않았습니다. 다만 매장 자체의 분위기에 적응을 하는 것이 살짝 어려웠지만 다들 너무나도 잘 대해 주셨고 원장님이 실습생이고 첫 주인데도 불구하고 저를 믿어주시고 손님 염색, 연화제 도포 등을 같이 하게 해 주셔서 너무 감사했으며 덕분에 즐겁게 한 주를 마무리했습니다. 그리고 실습 2주차에는 본격적인 샴푸테크닉과 마사지 테크닉들을 배우기 시작하였으며 원장님과 실장님 그리고 스텝 언니들과 1:1로 매일 연습을 하고 부족하거나 모자란 부분을 설명을 듣고 그런 부분들을 보완하려고 항상 끊임없이 노력하였습니다. 일을 마치고 집에 가면 오늘 배운 부분을 노트에 정리하고 그 부분을 토대로 제 가족에게 부탁하여 복습하였습니다. 샴푸를 배운 지 3일째 되는 날 원장님께서 검사해 주실 때 실력이 많이 좋아졌다고 인정을 받았고 처음으로 고객님께 샴푸를 해 드리게 되었습니다. 샴푸 방법을 익힌 후 고객님께 처음으로 하는 샴푸라 너무나도 떨렸고 '잘할 수 있을까?'라는 생각이 머릿속에 가득했지만 정말 다행히도 고객님께서 샴푸가 너무 시원하다며 칭찬을 해 주셔서 기분이 좋았고 그러한 칭찬에 더욱 힘이 나서 더 즐겁게 샴푸를 할 수 있었습니다. 지난 학기 때 학교에서 샴푸 방법을 조금 더 체계적으로 배운 뒤 실습에 참여해서 더욱더 쉽고 빠르게 익힐 수 있었고 반복적인 연습과 복습으로 인해 인정을 받을 수 있었으며 노력을 했던 것이 빛을 바라는 순간이어서 너무 뿌듯했습니다. 그리고 1주차에는 그냥 드문드문 서브를 보는 정도였다면 3주차부터는 본격적인 서브가 시작되었고 거의 손이 놓고 있는 시간이 없을 정도로

염색 고객님, 열 펴 고객님 등 염색약 도포와 연화제 도포, 두피 보호제 바르기 등 제가 할 수 있는 것들 한해서는 무조건 같이 서브를 봤습니다.

그동안 제가 일하면서 익혀왔던 방법들을 고집하지 않으며 새로운 방법들을 습득하며 제가 가진 방법과 새로운 방법들을 잘 조화를 해서 내 것으로 만드는 방법들을 연구하였습니다. 그리고 기본적인 드라이를 연습할 기회가 생겨서 원장님께 직접 해드릴 기회도 있었는데 이 기회를 통해서 또 한 번 모든 게 쉬운 것이 아니라는 것을 느꼈고 또 원장님과의 1:1 배움으로써 조금 더 섬세하고 꼼꼼하게 가르침을 받을 수 있었습니다. 이러한 가르침을 통해서 부족한 부분을 완벽하게는 아니지만, 어느 정도 보완 할 좋은 기회였다고 생각합니다. 그리고 바뀐 샴푸 방법에 아직 익숙하지 않다 보니 손목 힘 줄에 염증까지 생겨버리기도 했지만, 너무 뜻깊은 아픔이었기에 아파도 기분이 좋았습니다. 그리고 실습 마지막 주에는 이때까지 배웠던 것들을 총 점검을 하며 모든 것을 조금 더 완벽하게 배우고 나가기 위한 마무리 점검의 시간이었습니다.

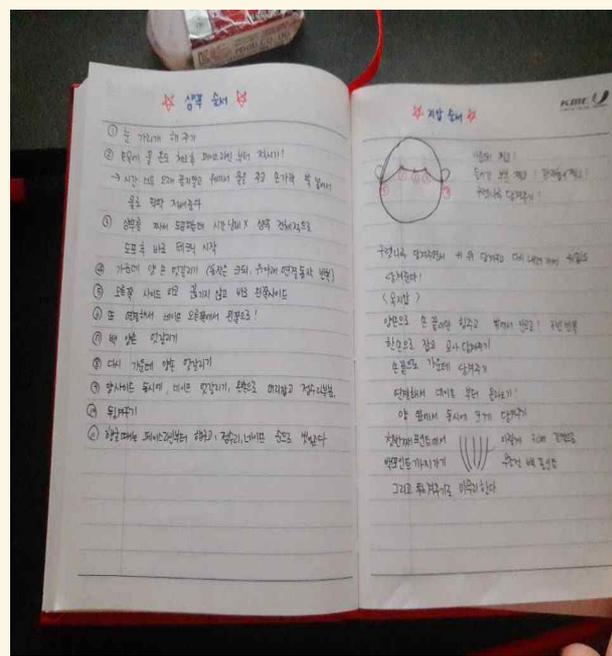
실습 4주 동안에 회식 자리도 두 번 정도 있었는데 그때 원장님이 해 주셨던 말씀이 있습니다. 샵의 이름인 ‘블리스’ 뜻은 “더없이 행복한” 입니다. 미용은 행복한 것이며 미용은 이런 것이라는 것을 저희에게 알려주고 싶었고, 더 좋은, 더 나은 것들을 우리에게 가르쳐 주기 위해 원장님 또한 더 노력하고 있고 “모두 다 할 수 있다는 것을 너희에게 알려주고 싶었다.” 라고 말씀을 해 주셨습니다. 이 말을 듣고 나서 그동안의 스텝 생활에서의 힘들었던 것들이 생각나면서 정말 울컥하기도 했고 원장님이 너무 멋있고 존경스러웠고, 이 말을 듣고 “나도 앞만 보고 열심히 하다 보면 어느새 저의 목표에 다다를 수 있겠다”라는 생각이 들었습니다.

실습이라는 것이 어떻게 보면 가벼운 마음으로 갈 수도 있지만, 이왕이면 열심히 해서 좋은 것들을 배우고 왔으면 하는 마음이 크기에 정말 후회 없이 열심히 했던 4주였고 이 실습 기간을 통해서 저희 실력에 대해서 재점검을 해 볼 수 있었던 좋은 기회였고 새로운 것들과 저의 부족한 점들을 보완할 수 있었던 계기가 되었던 거 같습니다.

그리고 느낀 점은 남은 학교생활을 더욱더 알차게 보내야겠다는 생각이 들었습니다. 앞으로 남은 한 학기 동안 학교에서 배울 수 있는 기본적인 것들을 열심히 배워서 정식으로 취업하게 되었을 때 실습 때 했던 것들보다는 더욱더 전문성 있는 더 업그레이드된 실력으로 취업에 임하고 싶고, 취업했을 때 원장님께 “실력이 더 좋아졌다.” 라는 말을 들을 수 있도록 앞으로도 끊임없이 노력할 것입니다.

아직은 그래도 학생의 신분으로서 현재 내 위치에 있는 것들에 집중하여 최선을 다할 예정입니다.

마지막으로 4주간의 실습을 끝마치면서 4주가 일주일 같았습니다. 2달 반 정도의 방학 기간에 한 달 정도를 일해야 해서 실제로 제가 보낼 수 있는 방학 기간이 짧아서 조금 아쉬웠긴 하지만 너무나도 좋은 사람들과 함께 너무나도 좋은 것들을 배웠고 뜻깊고 활력이 넘치는 보람찬 4주였다고 생각을 하니 하나도 아깝지 않았으며 취업 전 좋은 추억으로 간직될 것 같습니다.



<실습내용 정리 및 복습>



<실습처 샴푸대>

꿈이 있는 자, 지치지 않는다!

장려상 - 이소영(의료마케터반)

사회맞춤형 협약반에 지원하게 된 동기

평소 블로그 마케팅 및 유튜브 크리에이터에 대한 관심이 많았습니다.

그래서 직접 개인 일상 블로그도 운영하고 인스타그램이라는 SNS를 통해 화장품, 의류 등을 받아 직접 상품을 설명하고 홍보하는 아르바이트도 경험하곤 하였습니다.

하지만 크리에이터나 블로거라는 직업은 보통 뷰티, 패션이 주를 이루고 있어 제가 전공하고 있는 보건이라는 주제와 연관을 짓기가 어려움이 있었습니다.

그러던 중 학 과에서 의료 마케터반을 운영한다는 것을 알게 되었고 의료 마케터반은 제가 관심 있던 분야와 전공을 접목해 전문 인력을 양성한다는 점에 흥미를 갖고 지원하게 되었습니다.

실습산업체 선정과정과 실습산업체를 선택한 이유

종합병원이나 일반병원은 성형외과나 피부과에 비해 광고 노출도가 낮은 편입니다. 현장 실습 기간 동안 여러 형태의 마케팅을 접해보고 싶었던 터라 성형외과 또는 피부과를 염두에 두고 있었습니다. 여러 피부과 성형외과 중에 리프트 성형외과를 선택한 이유는 리프트 성형외과는 블로그, SNS, 네이버 카페 등 다양한 매체를 통해 온라인 마케팅을 하고 있었습니다.

다양한 온라인 매체를 경험해 볼 수 있다는 점이 가장 큰 이유였고 또 리프트성형외과는 콘텐츠 기획 강의를 해주신 윤성훈 교수님 담당 업체라 이론으로 배운 것들을 실무에서 직접 보고 익힐 수 있을 거 같아서 선정하게 되었습니다.

현장실습을 통해 달성하고자 한 목표 및 계획

사실 현장실습을 나가기 전에 뚜렷하게 어떤 것을 달성하자는 목표를 잡기에 한계가 있었습니다.

왜냐하면, 현장에서 어떤 방식으로 업무를 처리하는지, 제가 접해 볼 수 있는 영역인지 세부적인 영역까지는 알 수 없었기 때문입니다.

본인의 자리에서 최선을 다하고 또한 항상 배우는 자세로 임하기, 환경에 능동적으로 대처하며 주어진 일을 완벽하게 처리할 것이라고 계획했습니다.

부족한 점이 있더라도 끊임없는 의지와 열정을 가지고 맡은 바 책임을 다하며 조직에 폐끼치지 않고 업무를 수행하는 데에 목표를 두었습니다. 막상 현장실습을 나가보니 마음먹은 만큼 따라주지 않아 속상하기도 했지만, 리프트성형외과의 선생님들이 많은 것을 알려주시고 격려해주신 덕분에 마케팅 영역뿐 만 아니라 병원 코디 영역까지 배울 좋은 기회가 되었

습니다.

협약산업체에서의 실습내용 및 현장 적응을 위한 노력

리프트 성형외과에서는 실습생을 처음 받아 실습생의 업무 영역이 따로 정해져 있지 않았던 터라 처음에는 고객 응대를 하기도 하였습니다.

고객을 응대하면서 고객의 요구를 충족시켜드리지 못해 속상하기도 했지만, 저에게 감사인사를 전하고 만족을 느끼는 고객님들을 보며 뿌듯하기도 했습니다.

저는 낮가림이 심해 병원 사람들과 첫 대화를 나누기까지도 시간이 필요했지만, 제가 먼저 다가가고 업무에 대해 여쭙었더니 감사하게도 선생님들께서 열심히 한다고 봐주셔서 한결 마음이 편해지기도 하였습니다.

일주일여 적응 기간이 지나고 나니, 학교에서 이론으로 보고 배웠던 마케팅 요소들이 눈에 보여 신기하기도 하고 좀 더 열심히 했다면 하는 아쉬움도 생겼습니다. 또 원장님과 실장님이 추구하시는 SNS의 방향에 대해 말씀해 주셨고, 그것을 바탕으로 제가 SNS를 어떤 방식으로 이끌어 나가면 좋을지에 대해 생각해보고 임의로 제작해 보기도 하였습니다.

협약산업체 실습기간 중의 에피소드

산업체 내에서 생긴 에피소드는 아닌데, 개인적으로 에피소드다운 에피소드라고 생각합니다.

저는 주말에 아르바이트하고 있는데, 손님이 들어오시는 것을 보고 “안녕하십니까? 리프트 성형외과입니다”를 외쳤고 부끄러움에 고개를 들 수가 없었습니다.

리프트 성형외과의 인사가 “안녕하십니까? 리프트 성형외과입니다” 인 데 처음엔 입에 붙지 않아 눈치도 많이 보았고 적응을 못 해 적응을 못 하는 것 같아 걱정이 많았지만 연습한 끝에 몸에 배게 되어 그런 실수도 하는구나 하며 웃었던 에피소드가 있습니다.

협약산업체 현장실습을 통해 배운 점 및 보람(실습 전, 후의 차이점 등)

현장실습뿐만 아니라 의료 판매담당자 반 수업을 들으면서 그냥 스쳐 지나갔던 오프라인 광고와 온라인 광고를 유심히 보게 되었고, 어떤 방식의 광고인지 되짚어 보게 되었으며 또 실습 초반에 고객 응대를 했는데 짧은 기간이었지만 여러 성향을 띤 고객을 접할 수 있었고 고객과의 접점에서 고객의 요구를 충족시켜주었을 때 큰 보람을 느낄 수 있었습니다.

실습 전에는 그냥 지나치고 봐도 몰랐을 병원 관련 마케팅들을 직접 찾아보게 되고 배운 것에 대해 뿌듯함과 성취감 느끼게 되었습니다.

실습한 협약산업체에 취업하기 위한 노력과 향후 계획(각오, 소감 등)

리프트 성형외과의 이영배 원장님께서 1분을 헛되이 보내지 않으시고 남들이 보기에 상위의 위치에 계시지만 늘 책을 읽으시고, 새로운 지식을 습득하시는데 게을리 하시지 않습니다.

그러한 모습을 보면서 안정된 위치에 계시지만 항상 새로운 정보를 수용할 능력을 갖춰야

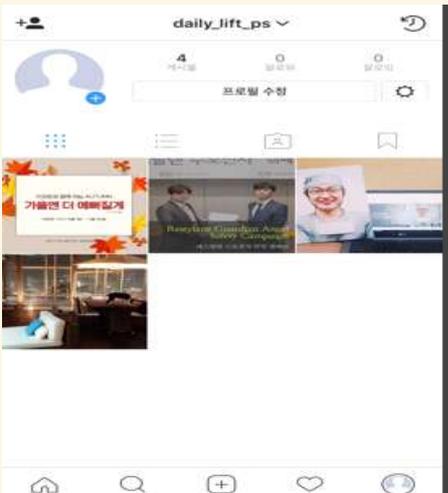
겠다고 생각했습니다.

리프트 성형외과뿐 아니라, 타 업체에 취업해서도 기존 병원 직원들과의 커뮤니티 능력과 업무에 대한 능동적인 태도를 작 추는 것이 중요한 요소라고 생각합니다.



기존의 병원 SNS계정은 무분별한 광고로만 이루어져 있어 사람들의 이목을 끌기에 어려움이 있었습니다.

<인스타그램을 이용해 병원 SNS마케팅 구상>



리프트 성형외과만의 이야기를 스토리텔링하여 병원의 일상을 자연스럽게 소개하고 시즌광고를 위주로 업로드하는 방향으로 구성을 해 보았습니다.

<인스타그램을 이용해 병원 SNS마케팅 구상>



발행일	2018년 2월 20일
발행처	계명문화대학교 현장실습지원센터 053-589-7761
주소	대구광역시 달서구 달서대로 675
발행인	박명호
기획·디자인	계명문화대학교 현장실습지원센터 053-589-7761

※ 이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금하며, 이 책 내용의 전부 또는 일부를 이용하려면 반드시 계명문화대학교의 서면동의를 받아야 합니다.