

기업강사 되는 법 — 첫 강의까지 가는 6단계

기업강사에게 법으로 정한 자격증은 없습니다. 교육담당자가 보는 것은 강의 경력, 현업 경력, 그리고 눈에 보이는 증거입니다. 주제 정하기부터 재의뢰까지 6단계를 15년 강의 기록과 실제 의뢰글로 정리했습니다.

글 김종혁 • 발행 2026.10.18 • 13분 읽기



59%

교육을 외부 기관에 맡기는 비율
한국생산성본부, 2025

72%

다시 부른 고객사가 만든 강의 비중
나눔경영컨설팅 강의 원장

35일

첫 강의에서 재의뢰까지 걸린 기간
(중간값)
나눔경영컨설팅 강의 원장

한 줄 답

기업강사가 되는 데 법으로 정한 자격증은 없습니다. 교육담당자가 강사를 고를 때 가장 먼저 보는 것은 **강의 경력**이고, 그다음이 **현업 경력**입니다. 그러니 순서는 하나입니다. 내 경력에서 팔리는 주제를 고르고, 90분 강의안을 만들고, 그것을 증명할 프로필과 시강 영상을 갖춘 뒤, 강의가 나오는 곳 세 군데에 동시에 문을 두드리는 것. 첫 강의가 끝나면, 그다음은 재의뢰가 이끌어 갑니다.

● 3줄 요약

- 기업강사에게 국가자격은 없습니다. 요건이 따로 있는 분야는 법정 의무교육과 국비 훈련기관 정도입니다.
- 처음에는 강의 경력에서 밀리므로, **현업 경력과 시강 영상**으로 빈자리를 채웁니다.
- 수입을 결정하는 것은 신규 영업보다 **재의뢰**입니다. 다시 부르는 고객사가 강의의 대부분을 만듭니다.

이 글은 그 여섯 단계를 차례로 짚습니다. 근거는 세 갈래입니다. 공개된 연구와 공공기관 공고, 인사담당자 커뮤니티에 올라온 강사의 의뢰글 1,000건, 그리고 제가 2012년부터 써 온 강의 원장 2,000여 건입니다.

기업강사 되는 법, 한눈에 보면 어떤 순서인가요?

기업강사가 되는 과정은 다음 여섯 단계로 정리됩니다. 단계마다 걸리는 시간은 사람마다 다르지만, 순서를 건너뛰면 대개 다시 돌아오게 됩니다.

● 첫 강의까지 6단계

1

주제 정하기

내 경력에서 회사가 돈을 내고 사는 주제 하나를 고릅니다.

2

90분 강의안

하루짜리 과정보다 짧은 대표 강의안을 먼저 완성합니다.

3

프로필과 시강 영상

강의 경력의 빈자리를 현업 경력과 영상으로 채웁니다.

4

경로 세 곳에 등록

공공 인력풀, 교육회사, 커뮤니티 의뢰글 중 두 세 곳을 동시에 엽니다.

5

조건 확인과 사전 미팅

첫 강의의 조건을 글로 남기고, 교육의 진짜 목적을 묻습니다.

6

재의뢰

강의 당일 결과 보고 한 장으로 다음 강의를 엽니다.

기업강사는 어떤 일을 하고, 누가 강사를 부를까요?

기업강사는 회사 직원에게 직무·리더십·소통·법정 의무 같은 교육을 하는 사람입니다. 일하는 방식은 크게 세 가지로 나뉩니다.

유형	일하는 곳	수입 구조	시작 난이도
사내강사	다니는 회사 안	월급에 소액의 강의 수당	낮음
교육회사 전임강사	교육 전문 기업	월급(회사마다 편차가 큼)	중간
프리랜서 강사	교육회사·기업·공공기관 여러 곳	강의 한 건마다 강의료	높음

강사를 부르는 쪽의 사정도 알아 둘 필요가 있습니다.

● 외부강사는 어디서 필요할까

한국생산성본부가 교육담당자와 교육 참여자 771명에게 묻은 **2025년 보고서**에 따르면, 기업은 교육의 **59%**를 외부 기관에 맡기고 40%만 자체로 운영합니다. 사내강사를 둔 비율은 대기업이 67%, 중견·중소기업은 **30%**였습니다. 외부강사 수요의 본진은 중견·중소기업과 공공기관입니다.

기업 안에서 강사를 정하는 사람은 한 명이 아닙니다. 실무 담당자는 빠른 회신과 보기 좋은 자료를 봅니다. 팀장이나 임원 같은 결정권자는 강의 제목과 커리큘럼, 강사 이력을 봅니다. 그리고 교육생의 만족도가 다음 교육을 불러옵니다. 세 사람을 모두 설득해야 강의가 이어집니다.

1단계

내 경력에서 팔리는 주제 하나를 고릅니다

첫 질문은 "무엇을 가르칠 수 있을까"가 아닙니다. "회사가 돈을 내고 사는 주제 가운데, 내가 증명할 수 있는 것은 무엇인가"입니다.

인사담당자 커뮤니티에 2021년부터 올라온 강사 의뢰글 1,000건을 주제별로 세어 보았습니다. 리더십·팀장 교육이 **29%**로 가장 많았고, 소통·커뮤니케이션 21%, 팀빌딩·워크숍 17%, CS·서비스 12%가 뒤를 이었습니다. 가장 큰 변화는 AI였습니다. 2023년까지 3%대에 머물던 AI 언급이 2025년 이후 **17%**로 늘었습니다.

수요가 많은 주제에는 강사도 많습니다. 그래서 주제는 **수요, 경쟁, 내 경력**이라는 세 축으로 고릅니다.

● 쉽게 말하면

주제는 식당의 대표 메뉴와 같습니다. "한식 전부"를 내건 집보다 "제철 생선구이"를 내건 집이 기억에 남습니다. "리더십"보다 "제조 현장 반장을 위한 피드백 대화", "AI 교육"보다 "영업팀이 바로 쓰는 생성형 AI 보고서 작성"처럼 대상과 상황을 좁히면 경쟁은 줄고, 내 현업 경력이 그대로 차별점이 됩니다.

분야를 고르는 구체적인 방법은 **내 경력으로 어떤 분야 강사가 될 수 있을까**에서 따로 다룹니다.

2단계

90분짜리 대표 강의안을 먼저 만듭니다

주제를 정했다면 하루짜리 과정보다 90분 강의안 하나를 먼저 완성합니다. 기업 강의의 대부분이 짧기 때문입니다.

● 기업 강의는 생각보다 짧습니다

제 강의 원장을 보면 1회 강의의 **43%**가 2시간짜리였습니다. 3시간이 19%, 4시간이 12%였고, 하루 종일 하는 7~8시간 강의는 9%에 그쳤습니다.

90분 강의안에는 다섯 덩어리가 들어갑니다.

- 1 **학습목표 한 문장** — "이 강의가 끝나면 교육생은 ○○을 할 수 있다."
- 2 **도입 10분** — 교육생이 실제로 겪는 문제를 질문으로 던집니다.
- 3 **본론 60분** — 소주제 두세 개를 각각 개념, 사례, 실습 순서로 풀니다.
- 4 **마무리 15분** — 핵심을 정리하고, 현업에 돌아가 할 행동 하나를 정합니다.
- 5 **질의응답 5분**

강의안을 짜는 방법은 **강의자료 만드는 법**에 단계별로 정리해 두었습니다. 처음 만든 강의안은 서너 번은 실제로 해 봐야 다듬어집니다. 지인 모임이나 사내 세미나, 무료 특강처럼 부담이 적은 자리에서 먼저 돌려 보세요. 혼자 만들기 막막하다면, 강사로 **기본과정**이 주제·목차·교안·20분 시강 영상까지 4시간 안에 함께 만드는 과정입니다.

3 단계

프로필과 10분 시강 영상으로 증거를 만듭니다

교육담당자 104명을 대상으로 한 **2020년 컨조인트 연구**는 외부강사를 고를 때의 중요도를 **강의 경력, 기업 재직 경력, 강사로, 성별** 순으로 보고했습니다. 선호하는 강의 경력은 6년 이상이었습니다. 이제 막 시작하는 사람이 강의 경력으로 이길 수는 없습니다. 그 빈자리는 현업 경력과 눈에 보이는 증거로 채워야 합니다. 제가 운영하는 나눔경영컨설팅에서 협력강사를 섭외할 때도 순서는 같습니다. 이력서의 직함보다 강의 이력과 영상을 먼저 봅니다.

증거는 두 가지면 충분합니다.

- **강사 프로필 한두 장** — 사진, 한 줄 소개, 대표 주제 세 개, 현업 경력의 숫자(연차·규모·성과), 강의 이력, 연락처. 쓰는 법은 **강사 프로필 쓰는 법**에 있습니다.
- **10분 시강 영상** — 90분 강의안에서 가장 자신 있는 10분을 찍습니다. 공무원연금공단의 강사 공모처럼 5분 영상을 따로 요구하는 공고도 있습니다.

교육담당자는 처음 보는 강사를 부르기 부담스러워합니다. 강의를 망치면 그 책임이 담당자에게 돌아오기 때문입니다.

텍스트로 가득한 프로필보다, 영상 링크 하나가 더 많은 일을 합니다.

영상은 "이 사람에게 맡겨도 교실이 무너지지 않겠다"는 확신을 줍니다. 화려한 편집은 필요 없습니다. 목소리와 표정, 설명의 흐름이 보이면 됩니다. 다른 강사들이 프로필을 어떻게 구성했는지는 **강사로 강사 목록**에서 볼 수 있습니다.

4 단계

강의가 나오는 세 곳에 동시에 문을 두드립니다

첫 강의로 이어지는 길은 대략 다섯 가지입니다. 하나만 기다리면 몇 달이 그냥 흘러갑니다. 아래에서 두세 개를 골라 동시에 움직이세요.

경로	문턱	강의료 수준	특징
공공기관 강사 인력풀	강의 경력 1~3년 또는 자격	시간당 5만~10만 원대 (평생학습관 기준)	공고가 11월~1월에 몰림
교육회사 협력강사	프로필·강의안·영상	교육회사 수수료 차감	신뢰를 얻으면 꾸준히 연결
인사담당자 커뮤니티 의뢰글	맞춤 제안서	금액을 적어 둔 글이 많음	마감이 짧고 경쟁이 치열
지인·전 직장 소개	관계	협의	가장 빠르지만 오래가기 어려움
사내강사에서 확장	재직 중 경험	사내 수당	강의 경력을 쌓는 출발점

공공기관 인력풀은 초보에게 열려 있는 문입니다. **서울시50플러스센터의 2026년 상반기 공고**는 정규 강사에게 강의 경력 3년 이상이나 관련 자격증을 요구했지만, '당사자 주도 교육'은 경력 3년 이하도 지원할 수 있게 했습니다. **광진구 평생학습 공고**는 강사료를 경력 5년 미만 시간당 5만 원, 5년 이상 10만 원으로 정했습니다. 강의료는 낮지만 **강의 경력을 공식 기록으로 남길 수 있다**는 점이 큼니다. 절차는 **공공기관 강사 인력풀 등록하는 법**을 참고하세요.

교육회사 협력강사 등록은 양쪽을 다 겪어 보니 핵심이 분명해졌습니다. 저는 지금도 엑스퍼트컨설팅·한국능률협회 같은 교육회사의 협력강사로 강의하면서, 나눔경영컨설팅에서는 거꾸로 협력강사를 섭외하는 쪽에 서 있습니다. 교육회사가 급하게 강사를 찾을 때 먼저 연락하는 사람은 **그 주제의 프로필과 영상을 바로 보내 줄 수 있는 사람**입니다. 등록하고 기다리기보다, 연락이 왔을 때 10분 안에 보낼 수 있는 자료 묶음을 갖춰 두세요.

인사담당자 커뮤니티의 의뢰글은 수요를 가장 정직하게 보여 줍니다. 1,000건 가운데 **43%**가 제안서를 보내 달라고 했고, 34%가 강사료나 예산을 적어 두었습니다. 금액을 적은 글만 보면 시간당 강사료의 중간값은 **20만 원**이었고, 30만 원 이상을 적은 글도 적지 않았습니다. 이런 글에 뽑히려면 빠르게, 그 회사에 맞춘 제안서를 보낼 수 있어야 합니다. 구조는 **강의 제안서 만드는 법**에서 설명합니다. 막히는 부분은 **강사로 커뮤니티**에서 현직 강사들에게 물어볼 수도 있습니다.

● 보조강사 공고 하나로 시작한 사람

교육기획사의 보조강사 모집 공고에 지원한 한 강사의 경로는 이렇게 이어졌습니다.

- 1 보조강사로 현장에 나가 주강사의 진행을 도왔습니다.
- 2 쉬는 시간에 짧게 시강할 기회를 얻었습니다.
- 3 그 모습을 본 담당자가 다른 강의를 맡겼습니다.
- 4 소개가 꼬리를 물어, 몇 해 뒤 연 100회가 넘는 강의를 하게 됐습니다.

5단계

첫 강의는 조건 확인과 사전 미팅으로 시작합니다

첫 강의가 잡히면 두 가지를 먼저 챙깁니다.

하나, 조건을 글로 남깁니다. 강의료, 지급 시기, 취소 조건, 교안 저작권, 녹화 여부는 메일 한 통으로라도 확인해 두세요. 항목은 [강의 용역 계약서](#)에 정리했습니다.

- 구두 약속은 지켜지지 않을 때가 있습니다

2021년 경기도 프리랜서 실태조사⁷에서 응답한 프리랜서의 87.4%가 부당한 일을 겪었다고 답했습니다. 강의 당일 취소, 정산 직전의 강의료 삭감 같은 일입니다.

둘, 사전 미팅에서 진짜 목적을 묻습니다. 의뢰글에는 "소통 교육 2시간"이라고만 적혀 있어도, 실제 이유는 팀장과 팀원 사이의 갈등일 수 있습니다. 교육 대상, 교육을 하게 된 계기, 끝나고 무엇이 달라지길 바라는지를 물으면 강의의 절반이 정해집니다. 질문 목록은 [교육담당자 사전 미팅에서 꼭 물어야 할 10가지](#)에 있습니다.

6단계

재의뢰가 다음 강의를 만듭니다

기업강사의 수입을 정하는 것은 신규 영업이 아니라 재의뢰입니다.

- 15년 강의 원장이 말해 주는 것

- 거래한 고객사 가운데 두 번 이상 다시 부른 곳은 3분의 1 정도였습니다. 그런데 그 3분의 1이 전체 강의의 72%를 만들었습니다.
- 첫 강의에서 두 번째 강의까지 걸린 기간의 중간값은 35일이었습니다.
- 시간당 교육비 중간값은 강의를 시작한 지 10년 차 전후에 처음 몇 해의 1.5~2배로 올랐습니다.

첫 강의를 잘 마치면 한두 달 안에 다음 요청이 온다는 뜻입니다. 강의료 역시 하루아침에 오르지 않았습니니다. 재의뢰와 후기가 쌓인 결과입니다.

강의가 끝난 날 보내는 한 장의 결과 보고가, 다음 강의의 제안서가 됩니다.

강의를 마친 그날, 담당자에게 감사 메일과 함께 간단한 결과 보고를 보내세요. 교육생 반응, 현업 적용 과제, 이어서 하면 좋은 과정을 한 장으로 정리하면 됩니다. 재의뢰를 부르는 습관은 [재의뢰 받는 강사의 습관](#)에서 더 다룹니다.

처음 시작할 때 가장 흔한 오해는 무엇인가요?

현장에서 되풀이해 보는 실패에는 공통된 믿음이 있습니다.

● 흔한 오해

오해

사업자등록부터 하면 의뢰가 들어온다.

사실

대기업 인사팀 12년 차가 퇴사하자마자 사업자를 냈지만 의뢰는 한 건도 없었습니다. 발주하던 쪽에서 수주받는 쪽으로 자리가 바뀐 것뿐입니다.

오해

퇴직 전 직함이 신뢰를 대신해 준다.

사실

직함은 강의를 증명하지 못합니다. 개인의 이름으로 신뢰를 처음부터 다시 쌓아야 합니다.

오해

책이나 유튜브가 있으면 섭외가 저절로 온다.

사실

출간 뒤 도서관과 기관에 제안서를 수백 통 보내고서야 요청이 오기 시작했다는 저자도 있습니다.

다른 실패 유형은 **강사 데뷔에 실패하는 사람들의 공통점**에 모아 두었습니다.

지금 시작해도 될까요?

● 이럴 때 맞습니다

- 한 분야에서 10년 가까이 일했고, 동료들이 자주 묻는 것이 있다
- 직장을 다니며 사내강사나 외부 특강을 해 볼 수 있다
- 90분 강의안과 10분 영상을 몇 주 안에 만들 시간이 있다

● 이럴 땐 조심하세요

- 강의가 들어오기 전에 퇴사부터 하려 한다
- "무엇이든 가르칠 수 있다"며 주제를 좁히지 못했다
- 첫 강의 조건을 말로만 정하려 한다

오늘 할 수 있는 한 가지

● 세 줄 연습

종이 한 장에 세 줄을 적어 보세요. 내가 10년 가까이 해 온 일, 그 일에서 다른 사람이 자주 묻는 것, 그것을 배우면 회사가 얻는 것. 세 줄이 하나로 이어지면 그것이 첫 강의 주제입니다.

내 강사 역량이 지금 어디쯤인지 궁금하다면, **무료 역량 진단**으로 일곱 개 영역을 먼저 확인해 보셔도 좋습니다.

이 글의 숫자는 어디서 왔나요?

이 글의 숫자는 세 곳에서 가져왔습니다. 출처마다 범위와 한계가 다르니 함께 적어 둡니다.

자료	범위	집계 방법과 한계
공개 연구·보고서·공고	2020~2026년	글 아래 참고 자료에 원문 링크를 달았습니다.
인사담당자 커뮤니티 강사 의뢰글	2021년 4월~2026년 10월, 1,000건	제목과 요약문을 주제어로 분류했습니다. 한 글이 여러 주제에 걸리면 각각 셉습니다. 금액은 글에 적힌 경우만 셉습니다.
나눔경영컨설팅 강의 원장	2012년 3월~2026년, 2,000여 건	고객사명과 개인 정보는 빼고 건수·시간·시간당 교육비만 집계했습니다. 교육비는 고객이 지불한 금액이라 강사 수령액과 다를 수 있습니다.

자주 묻는 질문

기업강사가 되려면 자격증이 꼭 있어야 하나요?

없어도 됩니다. 기업강사와 프리랜서 강사에게 법으로 정한 국가자격은 없습니다. 다만 성희롱 예방교육 위탁강사, 300인 이상 사업장의 장애인 인식개선 사내강사, 국비 훈련기관의 직업능력개발훈련교사처럼 분야별 요건이 따로 있는 경우가 있습니다. 자세한 내용은 [기업강사 자격증 글](#)에 있습니다.

강의 경험이 전혀 없어도 시작할 수 있나요?

시작할 수 있습니다. 교육담당자는 강의 경력을 가장 중요하게 보지만, 기업 재직 경력도 바로 다음으로 봅니다. 현업 경력을 주제로 90분 강의안과 10분 시강 영상을 만들고, 공공기관 인력풀이나 사내 세미나처럼 문턱이 낮은 곳에서 강의 경력을 쌓는 것이 현실적인 순서입니다.

첫 강의까지 얼마나 걸리나요?

공식 통계는 없습니다. 현장에서는 주제와 강의안을 갖춘 상태로 두세 곳에 동시에 등록하면 몇 달 안에 첫 강의가 잡히는 경우가 많습니다. 공공기관 인력풀은 공고가 11월~1월에 몰리므로, 시기를 놓치면 한 해를 기다려야 할 수도 있습니다.

처음 강의료는 얼마 정도 받나요?

경로마다 다릅니다. 지자체 평생학습 강좌는 시간당 5만~10만 원 수준이고, 기업 의뢰글에 적힌 금액은 시간당 중간값 20만 원이었고, 30만 원 이상도 적지 않았습니다. 교육회사를 거치면 수수료가 빠집니다. 구조는 [기업강사 강의료 글](#)에서 공공 기준표와 함께 설명합니다.

직장을 다니면서 준비해도 되나요?

오히려 그 방법을 권합니다. 본업을 지키면서 사내강사나 외부 특강으로 경력을 쌓고, 강의가 꾸준히 들어올 때 전환하는 것이 가장 안전합니다. 겸업 규정과 세금은 [회사 다니면서 강의하면 회사가 알게 될까](#)를 참고하세요.

이 글과 이어지는 양성과정

기본과정

현업 20년, 강의는 처음이라면 — 4시간에 첫 강의안과 시강까지 끝냅니다

4시간

100만~120만원

대전 또는 출강

참고 자료

- 1 권윤정·이영민, 기업교육 담당자의 외부강사 선정 속성에 대한 컨조인트 분석, 기업교육과인재연구 22(3), 2020 ↗
- 2 한국생산성본부, KPC 2025 HRD Trend Report ↗
- 3 서울시50플러스재단 강북센터 2026 상반기 강사 모집 공고 ↗
- 4 광진구 평생학습 2026 강사 모집 공고(강사료 기준) ↗
- 5 한국강사신문, 프리랜서 강사 부당행위 실태(경기도 프리랜서 실태조사 인용), 2022 ↗
- 6 나눔경영컨설팅 교육 원장(2012~2026 강의 기록) 자체 집계
- 7 인사담당자 커뮤니티 강의·강사 의뢰 게시글 1,000건(2021~2026) 자체 집계

이 글 인용하기

김종혁. (2026). 기업강사 되는 법 — 첫 강의까지 가는 6단계. 강사로. <https://gangsaro.com/article/how-to-become-e-corporate-instructor>

블로그·보고서·AI 답변에 인용하실 때 이 문구와 링크를 함께 남겨 주세요.

업데이트 기록

- **2026.10.18** 처음 발행
- **2026.10.18** 강의 원장의 강의료는 금액 대신 배수로 표기
- **2026.10.18** 교육회사 협력강사 등록 부분에 제외하는 쪽의 기준 추가
- **2026.10.18** 의뢰글 강사료 표현을 집계에 맞게 정정(중간값 20만 원)
- **2026.10.18** 87.4%의 대상을 원문대로 정정(프리랜서 응답자 전체)



김종혁 나눔경영컨설팅 대표 · 기업강사

2012년부터 기업교육 현장에서 강의하고, 지금은 50여 개 대기업·기관과 일하는 15년차 기업교육 기관을 운영합니다. 엑스퍼트컨설팅·한국표준협회·한국능률협회 협력강사, 《B2B 마케팅 설계》저자.

[강사 프로필 보기 →](#)

교육담당자이신가요?

기업교육·강사 섭외는 나눔경영컨설팅

리더십·AI·B2B 마케팅·세일즈 등 기업교육을 기획하고, 주제에 맞는 강사를 섭외해 드립니다.

강사가 되고 싶으신가요?

강사로 기업강사 양성과정

주제·교안·시강 영상부터 제안서와 첫 출강까지, 1:1·소그룹으로 함께 만듭니다.

jazzmania74@gmail.com **010-2414-3329** 문의는 24시간 이내에 회신합니다

강사로 강사 가이드 · <https://gangsaro.com/article/how-to-become-corporate-instructor> · 김종혁 · 발행 2026-10-18