



01

자격증 학원이 ExitWise를 써야 하는 이유

합격은 시켰는데, 실무는 왜 못 가르치나

합격률로 홍보하는 학원은 이미 포화입니다. 수강생이 진짜 원하는 건 개업 첫 달에 쓸 무기입니다.

ACT 01	ACT 02	ACT 03	ACT 04
현실 THE REALITY	위기 THE RISK	전환 THE SHIFT	결과 THE RESULT
자격증 과정은 시험 범위 안에서 끝납니다. 합격하고 개업한 수강생은 첫 물건 앞에서 무엇부터 해야 할지 모릅니다.	합격률은 학원마다 비슷해졌습니다. 시험 대비만으로는 수강료를 지킬 차별점이 남지 않습니다.	실습 과정에 ExitWise를 붙이면 수강생이 실제 주소로 권리·수익·시세 분석과 IM 작성을 직접 해봅니다.	"여기 나오면 개업 첫 달부터 자료가 나온다"가 모집 문구가 됩니다. 합격 이후 과정으로 매출이 이어집니다.

자격증 학원을 위한 4가지 CORE CAPABILITIES

 01 합격 후 실무반 시험 과정이 끝나는 지점에서 새로운 유료 과정이 시작됩니다.	 02 실물 기반 실습 가상 사례가 아니라 실제 공공 데이터로 분석을 체험합니다.	 03 모집 차별화 합격률이 아닌 실무력으로 경쟁 학원과 갈라섭니다.	 04 수강생 재유입 개업 후에도 도구를 쓰며 학원과 관계가 이어집니다.
---	--	---	---

커리큘럼

시험대비 → 개업준비

합격 다음을 책임지는 과정

차별점

합격률 → 실무력

숫자가 아닌 역량으로 경쟁

수강 주기

단발 → 연속

한 번 온 수강생이 다시 온다

“합격증은 출발선일 뿐입니다.

ExitWise는 학원의 약속을 '합격'에서 '개업 성공'으로 넓힙니다.

— 다음 기수를 데려오는 건, 먼저 나간 사람의 성과다