

상반기 「전시 참가업체 교육」 개설 안내

1. 교육 목적

- 해외전시회 참가에 따른 마케팅 및 성과 관리 방법, 홍보물 관리 등의 교육을 통해 해외전시회 참가 기업의 해외시장 개척 및 수출촉진 성과제고

2. 교육 개요

- (과정 및 인원) 총 5개 과정, 10회, 162명
 - 전시회 참가 마케팅 I : 총 2회, 36명
 - 전시회 참가 마케팅 II : 총 2회, 36명(개인 노트북 지참 요망)
 - 전시회 참가 마케팅 III(실습과정) : 총 1회, 15명(개인 노트북 지참 요망)
 - 전시 영문 홍보물 관리 : 총 2회, 30명(개인 노트북 지참 요망)
 - 해외전시 부스상담 스킬 : 총 3회, 45명(개인 노트북 지참 요망)
- (대 상) 전시회 참가업체 전시 담당자
- (특 징) 고용보험 가입 재직자 무료 교육(미가입자는 각 과정당 일부 인원만 접수)
- (일 정)

교육명	교육일자	교육장소	교육과목(시간)	정원	비고
전시 참가 마케팅 I 09:00 ~ 18:00 (1일 8시간)	'18. 06. 12(화)	KOTRA 2층 회의실	- 계량적 성과 관리(3H) - 사전 마케팅(2H) - 현장 마케팅(2H) - 사후관리(1H)	18명	2회 (총 36명)
	'18. 06. 21(목)	AKEI 강의실			
전시 참가 마케팅 II 09:00 ~ 18:00 (1일 8시간)	'18. 06. 20(수)	KOTRA 2층 회의실	- 부스 디스플레이(5H) - 부스상담요령 및 스태프 운영(3H)	18명	2회 (총 36명)
	'18. 06. 22(금)	AKEI 강의실			
전시 참가 마케팅 III 09:00 ~ 18:00 (1일 8시간)	'18. 06. 27(수)	KOTRA 지하 1층	- 실전 마케팅 계획 수립(3H) - 전시 홍보 위한 PR(2H) - 바이어, 언론 대응 커뮤니케이션(2H) - 사후관리(1H)	15명	실습위주 1회 (총 15명)
전시 영문 홍보물 관리 09:00 ~ 18:00 (1일 8시간)	'18. 06. 18(월)	AKEI 강의실	- 홍보물 종류 및 특성, 사례(2H) - 주요 사용문구 및 실수 사례(2H) - 홍보물 내용 및 디자인 향상 방안(2H) - 온라인, 모바일 기술적 문제(2H)	15명	2회 (총 30명)
	'18. 07. 05(목)	KOTRA 지하 1층			
해외전시 부스상담 스킬 09:00 ~ 18:00 (1일 8시간)	'18. 06. 19(화)	KOTRA 2층 회의실	- 상담단계 이해(2H) - 상황별 대응(2H) - 상담 사례 작성(2H) - 상담 실습(2H)	15명	3회 (총 45명)
	'18. 06. 26(화)	KOTRA 지하 1층			
	'18. 06. 28(목)	AKEI 강의실			

□ 전시 참가 마케팅 I (1일 8시간)

- 전시 참가업체 실무자들이 전시회 참가 목표와 성과 관리를 계량적으로 하고, 전시회 사전 및 현장 마케팅 방법, 사후 관리방법을 습득하도록 함.

시 간		과 목	주 요 내 용	강 사
1~3교시	09:00-11:50	계량적 성과 관리	전시회 선정, 목표설정, 성과측정	이창현 교수 한림국제대학원대학교 한국간편식품산업연구원 부원장 이형주 전시본부장 링크팩토리 前 KINTEX 근무, 엑스포마이스 대표, VMC Asia 대표
4~5교시	12:00-14:50	사전 마케팅	바이어 타겟팅, 발굴, 부스 초청 준비 실행	
6~7교시	15:00-16:50	현장 마케팅	부스 이벤트, 기업행사, 예산 계획 수립	
8교시	17:00-17:50	사후 관리	감사레터, 성과분석 등	

□ 전시 참가 마케팅 II(1일 8시간)

- 전시 참가업체의 실무자들이 전시회 공간의 효과적인 마련을 위한 마케팅적 접근과 그 공간에 투입되는 인력의 효율적 관리와 행동 요령에 대해 습득하도록 함.

시 간		과 목	주 요 내 용	강 사
1~3교시	09:00-11:50	부스 디스플레이	부스 디스플레이 적용의 원칙, 사례 및 발주서 작성 등	구미정 박사 연세대학교 한국무역전시학회 이사 대한전시디자인학회 이사
4~5교시	13:00-14:50			
6~7교시	15:00-17:50	부스 상담요령 및 부스 스태프 운영	필요 인력 산출 및 배치, 인력 현장 운영, 행동 요령 개선 등	송연 과장 KOTRA
8교시				

□ 전시 참가 마케팅 III(1일 8시간, 실습과정)

- 전시 참가업체 실무자들이 기본적인 전시 마케팅에 대한 이해를 기반으로 실제 자사에서 이행할 마케팅 계획을 수립, 보완하고 그에 수반되는 스킬을 실습, 훈련하도록 함.

시 간		과 목	주 요 내 용	강 사
1~3교시	09:00-11:50	전시회 실전 마케팅 플랜 짜기	바이어 타겟팅 및 발굴, 마케팅 실행 및 예산 계획	이형주 전시본부장 링크팩토리 前 KINTEX 근무, 엑스포마이스 대표, VMC Asia 대표
4~5교시	12:00-14:50	전시 홍보 위한 PR	홍보 수단 직접 만들기	
6~7교시	15:00-16:50	바이어, 언론 대응 커뮤니케이션	스피치 및 프레젠테이션 방법 등	
8교시	17:00-17:50	사후 관리	감사편지, 성과분석 보고서 작성	

□ 전시 영문 홍보물 관리(1일 8시간, 강의 및 실습과정)

- 전시 참가업체의 실무자들이 전시회 현장에서 바이어 상담 및 기업과 제품 소개에 사용되는 홍보물을 세련되고 오류 없이 제작할 수 있게 기본 원칙 및 실무 지침을 습득하도록 함.

시 간		과 목	주 요 내 용	강 사
1~2교시	09:00-10:50	홍보물 종류 및 특성, 사례	마케팅 커뮤니케이션에 따른 홍보물 이해, 글로벌 기업 등의 사례 분석	이정란 대표 아트스페이스 담다 前 메르세데스벤츠아태지역 바디텍 메드 등 근무
3~4교시	11:00-12:50	주요 사용문구 및 실수 사례	주요(영문) 실수 사례 검토	
5~6교시	14:00-15:50	홍보물 내용 및 디자인 향상 방안	현재의 홍보물 수정 및 발표	
7~8교시	16:00-17:50	온라인, 모바일 기술적 문제	문제 진단 및 해결 방법, 쉬운 사용 툴 등	김진 대표 머니매그넷 前 오리클 네이버 등 근무

□ 해외전시 부스상담 스킬(1일 8시간)

- 전시 참가업체 실무자들이 전시회 현장에서 바이어 상담에 요구되는 매뉴얼화된 프로세스, 대응요령을 익히고 자연스럽게 활용하도록 훈련하는 것을 목표로 함.

시 간		과 목	주 요 내 용	강 사
1~2교시	09:00-10:50	상담단계 이해	상담 특성 및 단계 이해	이정란 대표 아트스페이스 담다 前 메르세데스벤츠아태지역 바디텍 메드 등 근무
3~4교시	11:00-12:50	상황별 대응	실전 대응 방법	
5~6교시	14:00-15:50	상담 사례 작성	타켓 프로필 작성 준비 양식 이해	
7~8교시	16:00-17:50	상담 실습	1:1 연습	

6월 전시 참가업체 교육 일정						
일	월	화	수	목	금	토
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
			현충일			
10	11	12	13	14	15	16
		전시 참가 마케팅 I (6차-KOTRA 2층)	지방선거			
17	18	19	20	21	22	23
전시 영문 홍보물 관리 (3차-AKEI 강의실)	해외전시 부스상담 스킬 (1차-KOTRA 2층)	전시 참가 마케팅 II (2차-KOTRA 2층)	전시 참가 마케팅 I (7차-AKEI 강의실)	전시 참가 마케팅 II (3차-AKEI 강의실)		
24	25	26	27	28		30
		해외전시 부스상담 스킬 (2차-KOTRA 지하1층)	전시 참가 마케팅 III (4차-KOTRA 지하1층)	해외전시 부스상담 스킬 (3차-AKEI 강의실)		
7월 전시 참가업체 교육 일정						
일	월	화	수	목	금	토
1	2	3	4	5	6	7
				전시 영문 홍보물 관리 (4차-KOTRA 지하1층)		