2020년 제5기 충북통상아카데미 (해외마케팅 과정) 커리큘럼
- 강의명 : 제코로나 시대, 바이어를 사로잡는 온/오프라인 해외마케팅 과정

◈ 교육일시 : **2020. 11. 18(수) ~ 11. 19(목) 09:30~17:30 (총 2일, 14시간)**
◈ 교육장소 : 충북중소벤처기업청 2층 대회의실(충북 오창)
◈ 교육대상 : 충북지역 무역업계 임직원 40명
◈ 위탁처 담당자 : (사업총괄) 한국무역협회 충북지역본부 이은미 차장 (043-236-1171)
◈ 기타
1. 교재 제본 및 인쇄배포 예정
2. 분야별 전문 강사진 배정 확정 : 무역아카데미 최흥식
3. 개인용 노트북, 멀티탭 준비필수, 인터넷 접속 환경(개인용 테더링 기기 지참) 필수

일자	시간	시수	대주제	주요내용	강사
11/18 (수)	09:30~12:30	3	바이어를 사로잡는 온라인 해외마케팅	o B2B E-Market Place를 활용한 온라인 마케팅 o 10times.com 활용방법 o alibaba.com 수동적 바이어 발굴방법 : 바이어 스스로 찾아오게 하는 방법 o alibaba.com 능동적 바이어 발굴방법 : 직접 바이어를 찾아 거래 제의를 하는 방법 o alibaba.com의 Gold Supplier 국가/지자체 지원제도 활용방법 o tradekorea.com 수동적 바이어 발굴방법 : 바이어 스스로 찾아오게 하는 방법 o tradekorea.com 능동적 바이어 발굴방법 : 직접 바이어를 찾아 거래 제의를 하는 방법	최흥식
	13:30~17:30	4		o B2C E-Market Place를 활용한 온라인 마케팅 o SNS를 활용한 온라인 마케팅 o Website를 활용한 온라인 마케팅 o 인콰이어리(inquiry)를 통한 바이어별 특징 판독 방법 o 해외 잠재바이어 인콰이어리(inquiry) 유형 o 잠재바이어를 List Up하여 처음 연락을 취하는 방법 / Business Proposal Letter 작성 방법 o 잠재바이어로부터 제품 구매를 원하는 경우의 응대방법 o 잠재바이어로부터 독점계약, 에이전트계약, 판매권에 대한 계약을 요구하는 경우의 응대방법 o 잠재바이어로부터 OEM / Custom 생산을 요구하는 경우의 응대방법 o 잠재바이어로부터 우리 제품과 전혀 상관없는 다른 제품/제품군을 요구하는 경우의 응대방법 o 잠재바이어를 신규거래처로 만들어 수출로 이루어내는 Full Story 성공사례 및 업무 플로우 o 샘플 및 제품의 국제운송 발송시 반드시 알고 있어야 하는 핵심업무 o 국제운송견적서와 정형거래조건(인코텀즈 : incoterms)의 매칭 및 업무요령 o 경쟁력 있고 파워풀한 국제운송업체 발굴 방법 o 자유무역협정(FTA)를 활용한 원가 경쟁력 재고 방법 o 원산지 인증 수출자 지원 제도 및 그 활용 방법 o <u>비대면 바이어와 화상상담하는 방법 (사전준비사항)</u>	
11/19 (목)	09:30~12:30	3	전시회 마케팅과 온라인 마케팅, 이메일 마케팅의 연계방안	o 세계전시산업의 추세 및 오프라인 전시회에 대한 이해 o 한국의 컨벤션 센터 소개, 국내 전시회 발굴방법과 정보습득방법 o 국내전시회 참관 / 참가 계획 및 예산 o 한국전시주최자협회 및 한국전시산업디렉토리 정보습득방법 o 세계전시산업협회를 활용한 세계전시회 발굴 및 검증방법 o 국내외 최고 전시포털사이트 활용방법 o 해외 유명 전시회 전시주최자 및 운영자 o 기타 알아두면 유용한 전시회 관련 협력업체 정보	
	13:30~17:30	4		o 통역에 의존해야 하는 경우 주의 사항 및 전시회를 대비할 수 있는 영어 활용법 o 사전답사를 하지 않는 경우의 실패 요인과 해결 방안 o 코너 또는 교차로 부스를 받지 못하는 경우의 실패 요인과 해결 방안 o 사전바이어를 발굴하지 않는 경우의 실패 요인과 해결 방안 o 유통가격에 대한 대비가 없는 경우의 실패요인과 해결 방안 o 전시회에서 실패하는 참가업체의 태도와 행동유형 o 성공/실패하는 전시회 유형 분석 및 제품, 카달로그, 명함 준비 방법 o 쿠리어 계약 및 전세계 항공 국제운송 Tariff 입수 방법 o 포워더 계약 및 해상/항공 국제운송 견적서 준비 방법 o 최소비용으로 최대효과를 낼 수 있는 부스 준비 방법 o 몰려드는 잠재바이어를 붙들기 위한 전시회 동영상 활용 방법 o 전시회 참관 / 전시회 참가 호텔 예약시 주의 사항 o 전시회 참가전 사전 바이어 발굴의 중요성 o 전시회 전시 행사중 전시회 당일에 반드시 해야 하는 업무 내용 정리 o 전시회 상담 후 바이어의 유료결제를 통한 샘플 발송 설득 방법 o 오더시트 (Order Sheet)의 중요성과 바이어 명함 입수시 주의 할 사항 o 전시회 부대행사 참가방법 및 중요성, 전시회 개최도시의 마케팅 방법 o 전시회 참가 후, 고객분류방법, 부스당 전시회 참가 인원수와 역할 분배 방법 o 독립부스와 공통부스(공동관)의 장단점 및 주의 사항 o 지자체별 해외 전시회 지원제도 및 주요지원 내용 o 코로나 시대를 대비하는 바이어를 사로잡는 해외마케팅 성공사례	
계	점심 12:30~13:30	14			

*상기 내용은 강사 및 강의장 환경 등에 따라 변경될 수 있음