

2022년도 7월 「전시 사업자」 교육 개설 안내

1. 교육목적

- 구체적인 실무 강의 및 실습을 통한 전시산업 종사자의 전문성 향상과 기업 경쟁력 제고 및 장기적 발전에 기여

2. 교육 개요

- (교육대상) 전시 주최사, 전시장 등 전시산업 관련 업계 재직자
- (교육비용) 전액 무료
- (신청기한) 해당 교육 일자 기준 7일 전까지
- (신청요건)
 - 고용보험 가입 재직자
(대표자, 대표자 직계가족, 임원, 1인 개인사업자 등 고용보험 미가입자는 수강이 불가함)
 - 총 교육 시간의 80%(7시간) 이상 수강이 가능한 자
(국가인적자원개발 컨소시엄사업 관련 규정에 의거 부분 수강은 불가능함)
- (교육 방법) 원격(온라인) 교육 - 줌 플랫폼(Zoom)을 활용한 실시간 강의
 - ※ 강의 수강 시 개인의 업무와 병행할 수 없으며, 교육에 집중할 수 있는 시간 및 공간 확보 必
- (개설 과정) 총 6개 과정

과정명	교육 일자	주요 교육 내용	신청 현황 (신청 마감 기한)	비고
1차 전시 참가업체 유치 스킬 심화-협상 및 반대처리	7.7.(목)~8.(금)	- 해외고객 협상 전략 수립 및 실행 - 유치 대상 기업 현장 실습 및 피드백 - 유치 대상 기업 반대처리 대응 실습 및 피드백	신청 가능 (~7.1.(금))	*전시 참가업체 유치 스킬 입문 과정수료자 또는 전시 담당 경력 5년 이하인 자(차장 대리 주임)
1차 메뉴 마케팅 입문-운영 및 관리	7.15.(금)	- 마케팅 운영 기획하기 - 전시장 방문객 질서 및 안전관리 - 대관 일정 및 고객 서비스 관리	5명 신청 가능 (~7.8.(금))	*전시 담당 경력 3년 이 하인 자(대리, 주임, 사원)
1차 가치주도형 전시 고객 유치 전략	7.20.(수)~21(목)	- 고객 요구 분석하기 - C.O.D.E 모델 이해 및 적용 실습	신청 가능 (~7.14.(목))	*전시 담당 경력 10년 이 하인 자(차장, 과장, 대리)

과정명	교육 일자	주요 교육 내용	신청 현황 (신청 마감 기한)	비고
1차 가상전시회 기획 및 운영 전략	7.21.(목)~22(금)	- 가상전시회 목표 및 전략 설정하기 - 가상전시회 마케팅 전략 수립하기 - 가상 전시회 특징 및 활용 기술 이해 - 가상전시회 운영 사례 분석 및 전략적 시사점	신청 가능 (~7.14.(목))	*전시 담당 경력 15년 이하인 자(부(팀)장,차 장,과장)
1차 메뉴 마케팅 심화-디지털 및 스마트 기술 적용	7.22.(금)	- 전시장 배치 계획하기 - 전시장 적용 가능 디지털 및 스마트 기술 이해하기 - 디지털 및 스마트 기술 전시장 사례 및 시사점 분석하기	신청 가능 (~7.15.(금))	*전시 담당 경력 10년 이하인 자(차장,과장대리)
1차 전시회-국제회의 융복합 개발 전략	7.27.(수)	- 전시회 목표 및 전략 설정하기 - 콘팩스(전시회+국제회의) 개발 전 략 및 사례 분석	신청 가능 (~7.20.(수))	*전시 담당 경력 15년 이하인 자(부(팀)장,차 장,과장)

※ 각 과정 차수별 정원은 14명이며, 신청자가 10명 미만일 경우 해당 과정 개설 일자가 연기될 수 있음

※ 일부 과정은 신청 마감일 전 조기에 마감될 수 있고, 마감 과정이라도 갑작스러운 취소자가 발생해 신청이
가능할 수 있으므로 신청 전 유선으로 신청 가능 여부를 확인 바람

3. 교육 신청 방법

○ 본 교육 수강을 위해서는 교육 훈련기관인 한국전시산업진흥회와 교육 신청자가
재직 중인 기업 간 협약이 체결되어야 함

○ 교육 신청서 작성 후 신청서 및 관련 서류(협약 여부에 따라 상이)를 이메일 제출

※ 신청 후 1~2일 내 진흥회 담당자에게 회신 메일을 받지 못한 경우 유선으로 접수 여부를 꼭 확인 바람

○ 제출 서류

구 분	① 교육 신청서 (별첨 1)	② 개인정보 이용 동의서 (별첨 2)	③ 협약서 및 협약기업 일반현황 (별첨 3)	④ 사업자등록증
신규 협약 체결 기업	○	○	○	○
기협약 체결 기업	○	○	×	×

① 교육 신청서 : 엑셀 파일에 내용을 작성하고 그 엑셀 파일을 제출

② 개인정보 이용 동의서 : 인쇄한 양식에 내용 작성 및 서명 후 스캔한 파일을 제출

③ 협약서 및 협약기업 일반현황 : 인쇄한 양식에 내용 작성 및 직인(사용인감)을 날인 한 후 스캔한 파일을 제출

※ 제출한 협약서는 본회 직인 날인 후 협약 체결 기업 보관용 1부를 교육 당일에 수강자에게 전달

④ 사업자등록증 : 스캔한 파일을 제출

○ 신청 시 유의 사항

- 이메일 송부 시 제목을 '[업체명]-전시사업자-교육-신청'으로 작성하고, 신청
관련 서류 파일을 첨부해야 함

- 단, 기협약 체결 기업인 경우에도 고용노동부 교육 행정지원시스템 업데이트
필요에 따라 협약서, 협약기업 일반현황, 사업자등록증 등 관련 서류 제출을
요청할 수 있음

○ 제출 및 문의처 : 한국전시산업진흥회 교육 담당자 김정민

(Tel : 02-554-2026, e-mail : edu@akei.or.kr)

4. 교육 수강 유의 및 안내 사항

- 수료 조건 : 교육 시간 80% 이상 수강 시에만 수료증 발급
- 출결 관리는 고용노동부 HRD-Net 출결 관리 앱을 통해 진행되므로 휴대전화에 HRD-Net 최신버전 앱 설치하고 개인회원 가입과 실명 인증을 필수적으로 해야 함
- 교육 1주 전 입과 안내 이메일을 통해 교육 방법 및 장소 등 자세한 사항 확정 안내 예정
- 단, 해당 과정 신청자 10명 미만 시 개설이 연기될 수 있음
- 수강 신청 후 사전 통보 없이 교육에 불참, 중도 퇴실, 무단 퇴실 등 교육 시간 80% 이상 수강하지 않아 '미수료' 처리된 경우, 향후 교육 신청 시 수강 제한 등 불이익 발생할 수 있음
- 화상회의 플랫폼(Zoom) 설치 필수
- PC(교육 참여 환경 조성), 화상캠(내장 포함), 헤드셋 또는 이어폰(마이크 기능 有) 준비
- 교육에 방해받지 않도록 집중할 수 있는 개인공간(자택, 회의실 등) 확보
- 강의 중 비디오 ON 필수
- HRD-Net 앱을 통해 총 9회 출석 확인(매 교시와 종료 시 QR 인증 처리)
- 교재는 교육 2일 전까지 수령 할 수 있도록 등기우편 또는 택배로 발송(파일 제공은 불가)
- 수료증은 교육 종료 후 신청서에 작성한 이메일로 발송
 - ※ 온라인 수강 방법 등 기타 자세한 사항은 [첨부 2] 전시 참가 마케팅 교육 원격(온라인) 수강 매뉴얼 참조

- [붙임] 1. 전시사업자 교육과정별 개요 1부
2. 전시사업자 교육 원격(온라인) 수강 매뉴얼 1부

- [별첨] 1. 교육 신청서(엑셀파일) 1부
2. 개인정보 이용 동의서 1부
3. 협약서 및 협약기업 일반현황 1부. 끝.

□ **전시 참가업체 유치 스킬 심화-협상 및 반대처리 (2일, 16시간)**

- 전시회 참가업체 유치에 필요한 적합한 현상 내용 및 설득 방안 준비 등 전시회 참가업체 유치 협상전략 수립 및 실행하는 방법을 습득 및 향상하는 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 해외고객 협상	(협상전략 수립하기) - 고객 심리 분석 및 요구 파악 - 차이점 분석 - 협상 내용, 수용 가능 범위, 협상 방법 설정	최영 (주)피닉스세일즈센터 세일즈기업교유 23년)
	5~8교시	14:00~17:50		(협상 실행하기) - 고객 설득 - 차이점 조정 - 최종 합의점 도출	
2일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 유치 대상 기업 현장 실습 및 피드백	- 협상 내용 설정 - 수용 가능 범위 설정 - 협상 방법 설정	
	5~8교시	14:00~17:50	- 유치 대상 기업 반대 처리 대응 실습 및 피드백	- 반대 처리의 세부 원리 이해 - 반대 처리 유형 파악하기 - 반대 처리 대처 요령 실습	

□ **베뉴 마케팅 입문-운영 및 관리 (1일, 8시간)**

- 전시컨벤션센터 등 전시시설에 대한 마케팅 운영 기획 및 시설 관리 업무 처리 방법을 습득하는 입문 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 유원시설 마케팅 (마케팅 운영 기획)	- 수요 예측하기 - 영업전략 수립하기 - 영업성과 평가하기	이형주 (KINTEX (주)링크팩토리 등 전시 18년)
	5~8교시	14:00~17:50	- 베뉴 시설 관리	- 전시장 질서 및 안전관리 - 대관 일정 및 고객 서비스	

□ 가치 주도형 전시 고객 유치 전략 (2일, 16시간)

- 국제화·대형화된 해외 유명 전시회 주최자의 가치 주도형 해외고객 유치 전략 모델을 벤치마킹하여 자사의 국내 전시회 해외고객 유치 전략을 재설계하는 국제화 능력 향상 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 해외 고객 관리 (고객 요구 분석하기)	- 고객 의견 수렴하기 - 고객 의견 파악하기	이준우 (리드케어웨어스유행회 사 21년 재직)
	5~8교시	14:00~17:50			
2일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- C.O.D.E. 모델 이해	- C.O.D.E. 모델 이해	
	5~8교시	14:00~17:50	- CODE 모델 적용 실습	- C.O.D.E. 모델 적용 실습	

□ 가상전시회 기획 및 운영 전략 (2일, 16시간)

- 디지털 전환 가속화에 따른 전시주최 환경변화에 대응에 적합한 가상전시회를 기획하고 운영할 수 있도록 고속연자 디지털화 능력을 향상하는 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 전시회 기본 계획 수립	- 전시회 목표 및 전략 설정하기	김충환 (KINTEX, 제주관광공사 등 21년)
	5~8교시	14:00~17:50	- 가상전시회 특징 및 활용 기술 이해	- 디지털 전환 트렌드 이해	
2일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 전시회 기본 계획 수립	- 전시회 마케팅 전략 수립하기	
	5~8교시	14:00~17:50	- 가상전시회 운영 사례 분석 및 전략적 시사점	- 가상전시회 운영 사례 분석 및 전략적 시사점 파악하기	

□ 메뉴 마케팅 심화-디지털 및 스마트 기술 적용 (1일, 8시간)

- 전시 컨벤션 센터 등 전시시설 배치 계획을 수립하고 적용 가능 디지털·스마트 기술을 활용하여 신규 비즈니스 모델로 개발할 수 있는 능력을 함양하는 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 유원 시설 배치 기획	- 시설별 수요 예측하기 - 기능 시설 결정하기 - 개발 및 운영 계획하기	이형주 (KINTEX (주)링크팩토리 등 전시 18년)
	5~8교시	14:00~17:50	- 메뉴 시설 디지털 및 스마트 기술	- 전시장 디지털 및 스마트 기술 이해	

□ 전시회·국제회의 융복합 개발 전략 (1일, 8시간)

- 국내 전시회의 국제경쟁력 확보를 위해 기술 변화가 급격한 산업 분야의 전시회와 국제회의를 융·복합한 전시회로 개발할 수 있도록 고숙련자 다른 산업간 융·복합화 능력을 향상하는 과정

구분	교육 시간		교육 과목	주요 교육내용	강사
1일 차 (8시간)	1~4교시	09:00~12:50	- 전시회 기본 계획 수립	- 전시회 목표 및 전략 설정하기	양주윤 (KINTEX 16년)
	5~8교시	14:00~17:50	- 콘팍스(전시회+국제회의) 개발 전략 및 사례 분석	- 콘팍스(전시회+국제회의) 개발 전략 및 사례 분석하기	