

2021년도 4월 「전시 참가 마케팅」 교육 안내

1. 교육목적

- 전시회 참가기업의 전시회 참가 마케팅 역량 강화 및 참가 성과 제고

2. 교육 개요

- (교육대상) 전시회 참가기업 전시 담당자
- (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
- (개설 과정) 총 2개 과정

| 과정명 | 교육 일자 | 교육 과목(시간) | 신청 현황 | 비고 |
|---|----------|--|-------|---|
| 해외전시 참가 운영 09:00~18:00 (1일 8시간) | 04.16(금) | - 전시회 결정 및 참가 계획서 작성(2H) - 전시회 참가 준비(4H) - 전시회 참가 및 참관객 응대(2H) | 신청 가능 | ※ 신입 신규 담당자 등 전시회 참가 경험이 없거나 적은 담당자를 위한 과정 |
| 해외전시 화상 상담 스킬 09:00~18:00 (1일 8시간) | 04.23(금) | - 화상 상담과 부스 상담 차이 이해(2H) - 화상 상담 목표(Target) 고객별 대응(2H) - 화상 상담 실습(4H) [준비물 : 노트북] | 신청 가능 | ※ 온라인 전시회 관련 과정 ※ 이론 수업 후 화상 상담 실습 진행 ※ 강사님이 실습 결과에 대한 피드백 진행 |

※ 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
- 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 | ○ | ○ | × | × |
| <p>① 교육 신청서 : 엑셀 파일에 내용을 작성하고 그 엑셀 파일을 제출</p> <p>② 개인정보 이용 동의서 : 인쇄한 양식에 내용 작성 및 서명 후 스캔한 파일을 제출</p> <p>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</p> <p>④ 사업자등록증 : 스캔한 파일을 제출</p> | | | | |

○ 신청 시 유의 사항

- 이메일 송부 시 제목을 ‘[업체명]-전시-참가-마케팅-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 이상민
(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. 전시 참가 마케팅 교육과정별 개요 1부
 2. 전시 참가 마케팅 교육 원격(온라인) 수강 매뉴얼 1부

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

□ 해외전시 참가 운영

- 해외 전시회 참가업체가 전시회 참가 준비 및 현장에서 필수적으로 실행해야 하는 업무와 유의 사항을 전달함. 해외 전시회 참가를 보다 효과적으로 준비하고 싶은 담당자(전시회 참가 경험이 적거나, 신규로 전시회 참가 업무를 배정받은 경우)에게 적합한 과정

| 교육시간 | | 교육 과목 | 주요 교육 내용 | 강사 |
|-------|----------------------------|--------------------|---|----------------------|
| 1교시 | 09:00-09:50 | 참가 전시회 결정 | - 전시 참가 마케팅 목표 확인 - 전시회 정보 수집 및 분석 | 조기창(현 KOTRA 야카데미) |
| 2교시 | 10:00-10:50 | 전시회 참가 계획서 작성 | - 세부 계획수립 - 예산 책정 | |
| 3~6교시 | 11:00-12:50 14:00-15:50 | 전시회 참가 준비 | - 전시회 참가 신청 - 부스 장치 및 디스플레이 - 서비스업체 - 전시품 운송 | |
| 7~8교시 | 16:00-17:50 | 전시회 참가 및 참관객 응대 | - 현장 부스 운영 - 참관객 정보 수집 | |

□ 해외전시 화상 상담 스킬

- 온라인 전시회 참가 시 화상 상담으로 기존 해외고객 관리 및 신규 잠재 고객과의 효과적인 상담을 위해, 상담 시 대응 방법, 주요 활용 표현을 익혀 최대한의 상담 효과를 이끌고 싶은 담당자에게 적합한 과정

| 교육시간 | | 교육 과목 | 주요 교육 내용 | 강사 |
|-------|-------------|-----------------------|---|----------------------|
| 1~2교시 | 09:00-10:50 | 화상 상담과 부스 상담 차이 이해 | - 화상 상담 특성 및 차이 이해 | 이정란 (현 메디히어로즈 대표) |
| 3~4교시 | 11:00-12:50 | 화상 상담 목표 고객별 대응 | - 화상 상담 상황별 주요 활용 표현 - 화상 상담 목표 고객별 실전 대응 방법 | |
| 5~8교시 | 14:00-17:50 | 화상 상담 실습 | - 목표 고객별 실전 대응 실습 - 상황별 화상 상담 1:1 실습 | |