

# 2021년도 9월 「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
  - ※강의 수강 시 개인의 업무와 병행할 수 없으며, 교육에 집중할 수 있는 시간 및 공간 확보 必
- (개설 과정) 2개 과정

과정명	교육 일자	교육 과목(시간)	신청 현황	비고
<b>시점별 마케팅 기법</b> 09:00~18:00 (1일 8시간)	09.10(금)	- 전시회 실전 마케팅 계획수립(2H) - 전시 홍보 PR(2H) - 바이어, 언론 대응 커뮤니케이션(2H) - 사후 관리(2H)	<b>신청 가능</b>	※ 매 교시 이론 수업 후 조별 토의 또는 훈련생 간 자사 사례 공유 등 진행
<b>바이어 발굴</b> 09:00~18:00 (1일 8시간)	09.13(월)	- 해외 잠재고객 발굴(4H) - 네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 작성(4H) <b>[실습 준비물 : 노트북]</b>	<b>신청 가능</b>	※ 이론 수업 후 네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 및 메일 등 작성 실습 진행 ※ 강사님이 실습 결과물에 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 우선으로 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	○	○	×	×
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]-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](mailto: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 4회 출석 확인(입·퇴실, 점심 전, 오후 불시 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.

□ **성과관리**

- 우리 회사가 참가 중인 또는 예정인 전시회가 자사 마케팅 목표에 적합한지, 참가하면 성과를 낼 수 있는지 판단하는 방법을 심도 있게 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	마케팅 성과관리	성과관리 계획수립, 성과분석	이창현(현 전시컨벤션 경영연구소 소장)
5~6교시	14:00-15:50	전시회 분석 및 선정방법	전시회 분석, 전시회 선정	
7~8교시	16:00-17:50	잠재고객 규모 및 접촉비용 분석	잠재고객 규모 및 접촉비용 분석 실습	

□ **바이어 발굴**

- 전시회 참가 시 현장에서 다수의 바이어와 상담을 진행하기 위해 구체적으로 어떤 잠재 바이어 유치 활동을 사전에 수행해야 하는지 심도 있게 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	해외 잠재고객 발굴	해외 잠재 바이어 발굴 방법 발굴 채널 비교 분석	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
5~8교시	14:00-17:50	네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 작성	동종 업계, 선진국 사례 분석 전시회 바이어 상담 주선 서비스 활용 해외 비즈니스 디렉터리 회사 소개 등록	

□ **시점별 마케팅 기법**

- 전시회에 참가한 수많은 국내외 기업과 경쟁 속에서 참가 성과를 극대화하기 위해, 전시회 개최 전, 현장, 종료 후에 각각 어떤 통합마케팅 활동을 해야 하는지 구체적으로 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~2교시	09:00-10:50	전시회 실전 마케팅 계획수립	바이어 타겟팅 및 서칭 마케팅 실행 및 예산 계획	이형주 (현 링크팩토리 이사)
3~4교시	11:00-12:50	전시 홍보 PR	홍보 수단 및 콘텐츠 직접 제작	
5~6교시	14:00-15:50	바이어, 언론대응 커뮤니케이션	스피치 및 프레젠테이션 방법 등	
7~8교시	16:00-17:50	사후 관리	감사 편지, 성과분석 보고서 작성	

### □ 상담요령, 부스 스텝, 디스플레이

- 다수의 참관객을 부스에 유도하고 정신없는 현장에서 좀 더 효과적으로 인력을 운영하기 위해, 부스 공간을 효과적으로 활용하는 방법과 어떻게 인력을 배치·운영해야 하는지 구체적으로 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~3교시	09:00-11:50	전시콘텐츠 계획	가구, 조명, 색, 디스플레이 등 연출기법 파악 전시 참관객 행태 파악 및 동선 계획 전시공간 내 설비 계획	윤동현 (현 래빗 대표이사)
4~5교시	12:00-12:50 14:00-14:50	부스 디스플레이	부스 디스플레이 적용 원칙 및 사례 파악 발주서 작성	
6교시	15:00-15:50	고객 지원과 관리 및 실행	고객 커뮤니케이션 절차 및 방안과 대응 능력 고객 이탈 방지 활동 고객 전환 전략과 활동	송연(현 KOTRA 해외전시팀 재직)
7~8교시	16:00-17:50	부스 상담요령 및 인력 운영	필요 인력 산출 및 배치 투입 인력 현장 운영 및 관리	

### □ 영문홍보물 관리

- 방문 바이어에게 자사 제품 우수성 및 차별성을 보여 줄 수 있는 상담자료를 제공하기 위해, 세련된 영문홍보물 제작 방법과 기존 홍보물을 어떻게 수정해야 하는지 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	메시지 개발	크리에이티브 콘셉트 설정 아이디어 도출 광고 콘텐츠 제작	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
5~8교시	14:00-17:50	홍보물 내용 및 디자인 향상방안	주요 사용 문구 및 실수 사례 홍보물 수정 및 발표	

### □ 해외전시 부스 상담 스킬

- 전시회 현장에서 방문 바이어 및 잠재고객과의 효과적인 상담을 위해, 체계적인 상담 프로세스, 상담 시 주요 활용 표현, 실질적인 상담 양식을 익혀 실무에 적용하고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~2교시	09:00-10:50	상담 단계 이해	- 상담 특성 및 단계 이해	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
3~4교시	11:00-12:50	상황 및 목표(Target) 고객별 대응	- 상담 상황별 주요 활용 표현 - 상황 및 목표 고객별 실전 대응 방법	
5~6교시	14:00-15:50	상담 양식 작성	- 목표 고객별 프로필 상담 양식 이해 - 목표 고객별 프로필 상담 양식 작성	
7~8교시	16:00-17:50	상담 실습	- 목표 고객 프로필 양식 작성 실습 - 상담 1:1 실습	

## □ 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 아카데미)
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	

## □ 영문 온라인홍보물 관리

- 온라인 전시회 참가 시 해외고객 유치에 활용되는 각종 영문 온라인홍보물 중 적합한 것을 선정하고 어떻게 기획해야 하는지 알고 싶은 담당자에게 적합한 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	메시지 개발	- 온라인에 적합한 크리에이티브 콘셉트 설정 - 온라인에 적합한 아이디어 도출 - 온라인에 적합한 광고 콘텐츠 제작	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
5~8교시	14:00-17:50	온라인 전시 홍보물 선정 및 기획 실습	- 온라인 전시용 홍보물 분석 및 선정 - 온라인 전시용 홍보물 기획	