

국가인적자원개발컨소시엄

전시 전문 재직자 직무교육 및 업무 협력 안내

1. 교육 개요

- **(교육목적)** 전시산업 종사자의 전문성 향상 및 전시회 참가기업 마케팅 역량 강화를 통해 기업경쟁력 강화 및 성과 제고
- **(일자 및 장소)** 하반기 일정 협의 가능
- **(교육대상)** 전시사업자(전시 주최, 전시장 등) 및 전시 참가업체(국내외 전시회 참가기업) 재직자
- **(교육 정원)** 과정별 14명(10명 미만 개설 불가능)
- **(교육 비용)** 전액 무료(고용노동부 지원)
- **(교육 특징)**
 - 고용보험 가입 재직자 무료 교육(대표자, 대표자 직계가족, 임원, 1인 개인 사업자 등 **고용보험 미가입자는 수강이 불가함**)
 - 총 교육 시간의 80% 이상 수강 시 수료 처리, 부분 수강 불가(국가인적자원개발컨소시엄사업 관련 규정에 의거 **불가능함**)
- **(교육 과정)** 총 25개 과정('20년 기준)

연번	구분	과정명 (교육 일수 및 시간)	교육 과목(시간)	비고
1	전시 사업자	전시 입문자 과정 (3일 22시간)	- 전시산업 이해(7H) - 전시 마케팅 커뮤니케이션(4H) - 전시회 기본 계획 수립(5H) - 사업계획 및 예산 수립(5H) - 전시회 현장 운영계획 및 관리(1H)	신입사원 또는 신규 담당자 대상
2		신규 전시회 개발 (2일 14시간)	- 전시회 개발(7H) - 개발 프로세스 및 국내외 개발 사례(7H)	
3		전시 PR (1일 8시간)	- 전시회 제작물 기획 관리(2H) - 온라인 PR(3H) - 언론 홍보(3H)	
4		전시 광고 (1일 8시간)	- 전시회 제작물 기획 관리(2H) - 광고 제작(3H) - 광고 효과 평가(3H)	
5		전시회 고객유치 관리 (2일 14시간)	- 실행계획 수립(2H) - 고객유치 대상 DB 구축·관리(5H) - 세일즈 킷 제작(3H) - 마케팅 실행(4H)	
6		전시 참가업체 및 참관객 유치전략 (1일 8시간)	- 우수 전시회 사례연구 1(4H) - 우수 전시회 사례연구 2(4H)	

연번	구분	과정명 (교육 일수 및 시간)	교육 과목(시간)	비고	
7	전시 사업자	전시 참가업체 유치 세일즈 스킬 입문 (1일 8시간)	- 영업전략 수립(4H) - 영업 고객상담(4H)		
8		전시 참가업체 유치 세일즈 스킬 심화 (1일 8시간)	- 영업 외부환경분석(4H) - 영업 제안 준비(4H)		
9		메뉴 마케팅 입문 (2일 14시간)	- 유원시설 마케팅(3H) - 회의 유치(4H) - 성과 목표 이해 및 관리(4H) - 실전 회의 유치 및 자체 사업 개발(3H)		
10		메뉴 마케팅 심화 (1일 8시간)	- 메뉴 시장환경 이해(2H) - 가격정책과 브랜딩(2H) - 수익 모델 창출(4H)		
11		메뉴 홀 매니징 실무 (1일 8시간)	- 유원시설 전시 운영(2H) - 유원시설 관리(6H)		
12		글로벌 전시 과정 7(CEM) (1일 8시간)	- 전략적인 전시회 기획법(7H) - 평가(1H)	3년 이상 경력자 대상	
13		글로벌 전시 과정 8(CEM) (1일 8시간)	- 콘퍼런스 회의 운영 기법(7H) - 평가(1H)	"	
14		글로벌 전시 과정 9(CEM) (1일 8시간)	- 보안 및 위기관리 경영(7H) - 평가(1H)	"	
15		글로벌 전시 과정 1(CEM) (1일 8시간)	- 전시회 운영기법(7H) - 평가(1H)	"	
16		글로벌 전시 과정 2(CEM) (1일 8시간)	- 전시회 마케팅(7H) - 평가(1H)	"	
17		글로벌 전시 과정 3(CEM) (1일 8시간)	- 전시회 세일즈 방법(7H) - 평가(1H)	"	
18		글로벌 전시 과정 13(CEM) (2일 15시간)	- 이벤트 마케팅 심화	글로벌 전시 과정 1~12 중 9과목 이상 수료자 대상	
19		전시 참가 업체	성과관리	- 마케팅 성과관리(4H) - 전시회 분석 및 선정 방법(2H) - 잠재고객 규모 및 접촉 비용 분석(2H)	
20			바이어 발굴	- 해외 잠재고객 발굴(4H) - 네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 작성(4H)	
21	시점별 마케팅 기법		- 전시회 실전 마케팅 계획수립(2H) - 전시 홍보 PR(2H) - 바이어, 언론 대응 커뮤니케이션(2H) - 사후 관리(2H)		
22	상담요령 부스 스텝 디스플레이		- 전시콘텐츠 계획(3H) - 부스 디스플레이(2H) - 고객 지원과 관리 실행(1H) - 부스 상담요령 및 인력 운영(2H)		

연번	구분	과정명	교육 과목(시간)	비고
23	전시 참가 업체	해외전시 부스 상담 스킬	- 상담 단계 이해(2H) - 상황 및 목표(Target) 고객별 대응(2H) - 상담 양식 작성(2H) - 상담 실습(2H)	
24		영문홍보물 관리	- 메시지 개발(4H) - 홍보물 내용 및 디자인 향상방안(4H)	
25		해외전시 참가 운영	- 전시회 결정 및 참가 계획서 작성(2H) - 전시회 참가 준비(4H) - 전시회 참가 및 참관객 응대(2H)	처음 전시회 참가 또는 신규 담당자 대상

2. 업무 협력

○ (공동주관) 국가인적자원개발컨소시엄 교육 지역 내 개설

구분	해당 시(도)	한국전시산업진흥회
업무 분장	- 교육 홍보 - 교육 장소 및 장비 제공	- 교육 신청 접수 - 강사 섭외, 교재 제작 등 운영 일체 - 교육 예산

○ (교육 의뢰) 전시 관련 지역 내 맞춤형 교육 과정 개발 및 운영

구분	해당 시(도)	한국전시산업진흥회
업무 분장	- 교육 홍보 - 교육 장소 및 장비 제공 - 교육 예산	- 교육 신청 접수 - 교육 과정 개발 및 강사 섭외 - 교재 제작 등 운영 일체

3. 문의처

○ (교육협력팀) 이희연 차장(02-574-2025, ingjazz@akei.or.kr)

[붙임] 1. 전시사업자 과정별 개요 1부

2. 전시 참가업체 교육 과정별 개요 1부. 끝.

□ 전시 입문자 과정

- 전시산업과 전시 주최에 대한 기본 내용 이해 및 실습
- 신입사원, 전시업무 입문자를 위한 맞춤형 과정

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	10:00~12:50	전시산업의 이해	- 전시산업 구조, 경쟁환경, 트렌드, 전시용어
	14:00~17:50	전시 디자인 프로젝트 조사	- 전시산업 파악하기
2일	09:00~12:50	전시 마케팅 전략 및 마케팅 커뮤니케이션	- 전시 주최 프로세스 이해 - 마케팅 전략 소개 및 세일즈킷 제작 방법 - 해외시장 진출, M&A 등 사례
	14:00~17:50	전시회 기본 계획 수립	- 기초계획 및 전략 설정 - 전시회 기초 예산 수립하기
3일	09:00~09:50		사업계획 및 예산 수립
	10:00~12:50 14:00~15:50		
	16:00~16:50	전시회 현장 운영계획 및 관리	- 전시장 현장 관리하기

□ 신규 전시회 개발

- 전시회 개발 프로세스, 관련 동향, 국내외 사례 등 이해
- 개별 실습을 통한 전시회 개발 과정 시뮬레이션
- 아이디어를 구체적으로 사업화하는 방법 습득

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	10:00~12:50 14:00~17:50	전시회 개발	- 전시회 아이템 선정하기 - 전시회 시장 조사하기 - 전차·유사·경쟁 전시회 동향 분석하기 - 전시회 개최 시기 및 장소 검토하기
	09:00~12:50 14:00~16:50		전시회 개발 프로세스 및 국내외 개발 사례

□ 전시 PR

- 전략에 맞는 매체별 콘텐츠 제작 방법 이해
- 관련 이슈를 전략적으로 생산해 전시회를 PR하는 방법을 체득
- 기성 언론을 적극적으로 활용하는 방법 습득

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~10:50	전시회 제작물 기획 관리	- 전시회 광고 홍보 실행전략 수립하기
	11:00~12:50 14:00~14:50	온라인 PR	- 콘텐츠 제작하기 - 온라인 매체 운영하기 - 온라인 PR 활동 평가하기
	15:00~17:50	언론 홍보	- 언론 네트워크 구축하기 - 홍보 활동 전개하기 - 언론 홍보 활동 평가하기

□ 전시 광고

- 전시회 광고 목표 달성을 위한 실제 광고 제작 스킬 습득
- 광고 효과 평가 방법 이해 및 활용

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~10:50	전시회 제작물 기획 관리	- 전시회 광고 홍보 실행전략 수립하기
	11:00~12:50 14:00~14:50	광고 제작	- 크리에이티브 콘셉트 설정하기 - 아이디어 도출하기(가치발견, 메시지화 등) - 광고 콘텐츠 제작하기
	15:00~17:50	광고 효과 평가	- 광고 효과 평가 기준 설정하기 - 평가 기초데이터 수집하기 - 광고 효과 분석하기

□ 전시회 고객유치 관리

- 전시회 종류, 개최 규모, 예상 부스 수에 따른 고객유치 방법
- 계획수립부터 참가 확정까지 고객유치의 사이클 학습 및 실습

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	10:00~18:00	실행계획 수립 및 고객유치대상 DB 구축·관리	- 유치 목표와 전략, 집중 유치 대상 설정 - DB 업데이트 및 관리 - 홈페이지 기획, 기능, 콘텐츠 선정
2일	09:00~16:50	세일즈 킷 제작 및 마케팅 실행	- 세일즈 킷에 배치할 정보 선별 - 직접마케팅과 방문 마케팅

□ 전시 참가업체 및 참관객 유치전략 - 국내 탑 전시회 세부 노하우 집중 공유

- SIMTOS, 리빙디자인페어 등 사례
- 국내 탑 전시회 담당자의 전략, 경험, 노하우를 세부적으로 공유
- 우수 전시회의 성공전략, 참가업체·참관객 유치 방법의 벤치마킹 기회 제공

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~12:50	사례연구 1	- 'SIMTOS' 참가업체 및 참관객 유치 관리
	14:00~17:50	사례연구 2	- '리빙디자인페어' 등 참가업체 및 참관객 유치 관리

□ 전시 참가업체 유치 세일즈 스킬 입문

- 전시회의 성패와 매출을 가르는 요인 중 하나인 부스 유치 세일즈의 기본기 습득
- 고객을 유형별로 분류해 맞춤형 전략 수립
- 상반기 고객 유형 분석, 하반기 세일즈 성향 분석에 집중해 내용 다각화

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~12:50	영업전략 수립	- 영업전략 수립을 위한 기준 - 매출과 잠재력에 따른 고객 분류
	14:00~17:50	영업 고객상담	- 참가업체 유치 세일즈 상담 준비하기 - 고객상담의 2가지 스타일 - 롤플레이를 통한 고객상담 클리닉

□ 전시 참가업체 유치 세일즈 스킬 심화

- 거절 대응, 신뢰 구축, 제안 준비 등 좀 더 높은 수준의 세일즈 스킬 습득
- 고객별 세일즈 프로세스 진단 및 문제 해결 방안
- 상반기 유치 기업과의 협상, 하반기 전략 분석 및 보완에 집중해 내용 다각화

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~12:50	영업 외부환경분석	- 트렌드에 따른 고객의 Hot Button 찾기 - 고객의 구매 온도 및 프로세스 파악하기 - 구매 프로세스의 병목 진단 및 해소 방안
	14:00~17:50	영업 제안 준비	- 유치 기업 신규 접촉 및 신뢰 구축 - 세일즈 프로세스의 취약점 진단 및 해결 - 거절 대응 및 유치 기업과 협상하기

□ 메뉴 마케팅 입문

- 메뉴의 존재 이유와 기능, 특징 이해
- 각자 유치하려는 행사의 성격에 기반한 마케팅 포인트 발굴
- 시설별 운영 이슈 논의 및 KPI 관리 방법 이해

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	10:00~12:50	유원시설 마케팅	- 마케팅 운영 기획 및 홍보 관리 - 공공 집객시설의 존재 이유와 기능
	14:00~17:50	회의 유치	- 유치 대상 회의 파악하기 - 회의 유치 전략 수립하기 - 회의 유치 신청서(제안서) 작성하기
2일	09:00~12:50	성과 목표 이해 및 관리	- 시설, 가동률, 관람객 수, 수익목표 - 개별 시설별 운영 이슈 및 KPI 관리 방법
	14:00~16:50	실전 회의 유치 및 자체사업 개발 노하우	- 유치 제안서 사례 - 자체 주관행사 기획 - 기술 기반 미래형 마케팅 활용

□ 메뉴 마케팅 심화

- 메뉴의 시장환경, 트렌드, 브랜드로서의 메뉴 전략과 장단점을 파악하고 단순 임대 사업 개념을 넘어 적극적인 메뉴 활성화 계획 수립
- 수익 창출 전략 및 운영 성공 사례 논의

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~12:50	메뉴 시장환경 이해 가격정책과 브랜딩	- 메뉴 시장환경 및 메뉴 장단점 이해 - 메뉴 인지도, 이미지 정리 및 중장기 브랜드 전략 유무 파악
	14:00~17:50	수익 모델 창출	- 수익 창출 전략 - 운영 성공 사례

□ 메뉴 홀 매니징 실무

- 관련 규정에 맞는 관리 설계, 안전관리, 현장 감독 실무 방법 체득
- 메뉴 홀 매니징 정의, 관련 규정의 실제 적용 논의

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	09:00~10:50	유원시설 전시 운영	- 전시시설 관리의 이해 - 전시회 개최 관련 시설 및 기술 도입
	11:00~12:50 14:00~17:50	유원시설 시설 관리	- 건물, 안전 관리하기 - 소방안전법규 숙지와 적용

□ 글로벌 전시 과정 7~9, 1~3 (CEM)

- 미국전시협회(IAEE)에서 1975년 개발한 전시산업 재직자 전문성 강화 교육프로그램 습득
- 공인된 영문교재로 외국인 강사가 영어로 강의 후 평가(40문항, 객관식, 75점 이상 수료)

과정 구분	교육 과목	주요 교육 내용
글로벌 전시 과정 7	전략적인 전시회 기획법	- 전시회별 차별성 이해 - 전략적인 프로세스 - 성공적인 전시회 기획 프로젝트 관리 - 평가
글로벌 전시 과정 8	컨퍼런스 회의 운영기법	- 종류 이해 - 운영 및 예산 관리 - 환경 조성하기 - 평가
글로벌 전시 과정 9	보안 및 위기관리 경영	- 위기관리 기본 원칙 - 보안 관리하기 - 돌발상황 대비 및 대응하기 - 평가
글로벌 전시 과정 1	전시회 운영기법	- 전시회 이해관계자와 협업하기 - 현장 핵심 회의 - 전시회 단계별 현장 관리 - 평가
글로벌 전시 과정 2	전시회 마케팅	- 전시회 마케팅 타겟 설정하기 - 전시회 홍보 실행하기 - 스폰서 유치와 광고 - 평가
글로벌 전시 과정 3	전시회 세일즈 방법	- 해외고객과의 관계 유지하기 - 해외 참가업체 유치 과정 이해하기 - 해외 참가업체 유치 제안서 작성하기 - 평가

□ 글로벌 전시 과정 13 (CEM Advanced Professional)

- 글로벌 전시 과정 12개 과목 중 9개 과목 이상 수료자만 신청 가능
- 온라인 전시회 마케팅, 빅데이터 활용 방안 등 체득 및 논의

구분	교육 시간	교육 과목	주요 교육 내용
1일	10:00~17:50	이벤트 마케팅 심화	- 온라인 전시회 마케팅
2일	09:00~17:50	"	- 4차 산업혁명 이해 및 빅데이터 등 활용 방안

□ 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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1~4교시	09:00-12:50	마케팅 성과관리	성과관리 계획수립, 성과분석
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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1~4교시	09:00-12:50	해외 잠재고객 발굴	해외 잠재 바이어 발굴 방법 발굴 채널 비교 분석
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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1~2교시	09:00-10:50	전시회 사전 마케팅 계획수립	바이어 타겟팅 및 서칭 마케팅 실행 및 예산 계획
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	감사편지, 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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
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
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 고객전환 전략과 활동
7~8교시	16:00-17:50	부스 상담요령 및 인력 운영	필요 인력 산출 및 배치 투입 인력 현장운영 및 관리

□ 영문홍보물 관리

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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1~4교시	09:00-12:50	메시지 개발	크리에이티브 콘셉트 설정 아이디어 도출 광고 콘텐츠 제작
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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1~2교시	09:00-10:50	상담 단계 이해	- 상담 특성 및 단계 이해
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

교육 시간		교육 과목	주요 교육 내용
1교시	09:00-09:50	참가 전시회 결정	- 전시 참가 마케팅 목표 확인 - 전시회 정보 수집 및 분석
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