

대학생 무역캠프 세부 프로그램(안)

□ (교육내용) 커리큘럼

일차	강의주제	강의시간	구분	세부교육내용
1	무역실무개요	4	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 오리엔테이션 -강의의 목적, 교육방법 및 조별 대표발표 안내, 조별 공로자 선정 안내 • 강의 -무역실무 개론 : 무역의 정의, 무역관리법령, 무역의 단계 및 거래 절차 등 • 실 습 : 무역실무 전반 -회사설립 : 회사소개-회사명, 업종, 조직도, 비전
	마케팅 전략 수립	4	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -수출 아이템 분석 : 아이템 분석, 시장분석, HS Code, 관세율 조회 방법 등 -시장 개척 및 바이어 발굴 : 시장분석 및 마케팅 전략 수립, 바이어 발굴 등
2	온라인 해외마케팅 전략	3	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -온라인마케팅 : 온라인 마케팅의 종류 및 특징, SNS 및 e-Marketplace(B2B, B2C) 활용 • 실 습 : 해외수출 마케팅 -아이템 선정 및 수출국 확정, 관련 자료 조사
	무역계약과 Incoterms 1	3	강의	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -무역계약과 Incoterms 1 : 무역계약의 성립과 체결 조건, 무역계약조건 이해 등
	무역계약과 Incoterms 2	2	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -무역계약과 Incoterms 2 : Incoterms 2010의 이해 • 실 습 : 수출원가 산출 및 수출가격 산정 -원가 및 수출가격 산정을 위한 세부사항 검토
3	전시회 시뮬레이션 1	3	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 가상 무역전시회를 위한 사전 강의 및 실습 1 -무역전시회의 의의 및 중요성 -무역전시회 참가 프로세스 및 단계별 • 세부 준비사항 -관련 자료 준비(미팅 리포트, 브로슈어 등) -무역협상 • 세부사항(가격/선적/품질/결제/검수/보험/포장 조건 등) 준비
	전시회 시뮬레이션 2	3	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 가상 무역전시회를 위한 사전 강의 및 실습 2 -세일즈 미팅 노하우 -글로벌 비즈니스 매너 -전략적 비즈니스 협상 노하우
	전시회 시뮬레이션 3	2	실습	<ul style="list-style-type: none"> • 실 습 : 가상 무역전시회 개최(롤 플레이) -가상 무역전시회 개최 -Seller-Buyer 무역협상 및 계약체결
4	무역실무 서식 1	3	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -무역계약 협상과 서식 : Circular Letter, Buyer Inquiry, Offer Sheet 등 -무역계약 체결과 서식 : Purchase Order 확인, Sales Contract 작성 등 • 실 습 : 무역계약 서류 작성 -무역계약 서류 작성 및 검토
	무역실무 서식 2	3	이론 및 실습	<ul style="list-style-type: none"> • 강의 -수출대금결제 : L/C(신용장) 거래이해 및 실무 -수출통관, 보험, 운송 : C/I, P/L, B/L, B/E • 실 습 : 무역서류 작성 -무역서류 작성 및 검토
	발표 및 수료	2	발표 및 수료	<ul style="list-style-type: none"> • 조별 발표 진행 -발표시간 15분 내외 • 수료 및 시상
합 계		32	시간	