

2022년도 3~4월 「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
 - ※ 강의 수강 시 개인의 업무와 병행할 수 없으며, 교육에 집중할 수 있는 시간 및 공간 확보 必
- (개설 과정) 총 7개 과정

과정명	교육 일자	교육 과목(시간)	신청 현황	접수 기한	비고
부스 상담 스킬 09:00~18:00 (1일 8시간)	3차-03.24.(목)	- 부스 상담 고객 요구 분석 및 평가(4H) - 온-오프라인 부스 상담 실습(4H) [준비물 : 노트북]	7명 신청 가능	~03.17.(목)	※ 이론 수업 후 부스 상담 실습 진행 ※ 실습 결과에 대한 강사 피드백 진행
성과관리 09:00~18:00 (1일 8시간)	3차-03.25.(금)	- 마케팅 성과관리(4H) - 전시회 분석 및 선정 방법(2H) - 잠재고객 규모 및 접촉 비용 분석 실습(2H) [실습 준비물 : 노트북]	"	~03.18.(금)	※ 이론 수업 후 전시회 분석 잠재규모 및 접촉 비용 분석 등 실습 진행(엑셀 워드 등 활용)
해외 전시 홍보 기획 09:00~18:00 (1일 8시간)	3차-04.07.(목)	- 전시 홍보 자료 제작(4H) - 전시 홍보 자료 선정 및 기획 실습(4H) [실습 준비물 : 노트북, 자사 영문홍보물 (브로슈어, 리플릿, 카탈로그 등)]	신청 가능	~03.31.(목)	※ 이론 수업 후 자사 전시 홍보 자료 향상 실습 진행 ※ 실습 결과에 대한 강사 피드백 진행
온라인 전시 참가 운영 09:00~18:00 (1일 8시간)	3차-04.08.(금)	- 온라인전시회 참가 이해(4H) - 온라인전시회 참가(4H)	"	~04.01.(금)	※ 매 교시 이론 수업 후 조별 토의 또는 교육생 간 자사 사례 공유 등 진행
SNS 활용 기법 09:00~18:00 (1일 8시간)	3차-04.20.(수)	- 온라인 PR(4H) - 시점별 SNS 활용 기법 실습(4H) [준비물 : 노트북]	"	~04.13.(수)	※ 이론 수업 후 SNS 채널 활용 실습 진행 ※ 실습 결과에 대한 강사 피드백 진행

과정명	교육 일자	교육 과목(시간)	신청 현황	접수 기한	비고
시점별 마케팅 기법 09:00~18:00 (1일 8시간)	4차-04.22.(금)	- 시점별 전시 마케팅 계획 수립(4H) - 시점별 전시 마케팅 방법(4H)	"	~04.15..(금)	※ 매 교시 이론 수업 후 조별 토의 또는 교육생 간 자사 사례 공유 등 진행
바이어 발굴 09:00~18:00 (1일 8시간)	4차-04.28.(목)	- 해외 잠재고객 발굴(4H) - 네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 작성(4H) [실습 준비물 : 노트북]	"	~04.21.(목)	※ 이론 수업 후 네트워크 활용 및 응대 매뉴얼 및 메일 등 작성 실습 진행 ※ 실습 결과에 대한 강사 피드백 진행

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

※ 일부 과정은 신청 마감일 전 초기에 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]-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 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 수강제한 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.

□ 바이어 발굴

- 전시회 참가 전 다양한 방법을 활용해 해외 잠재고객을 탐색하고, 전시회 현장에서 유효 바이어 발굴로 연결하는 능력을 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	해외 잠재고객 발굴	- 해외 잠재 바이어 탐색 및 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

- 자사 마케팅 전략에 따라 전시회 참가에 따른 시점별 실행해야 하는 촉진 전략을 수립하고 콘텐츠를 제작하여 적합한 매개체를 활용 및 운영하는 방법을 습득 및 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	시점별 전시 마케팅 계획 수립	- 바이어 타겟팅 및 서칭 - 마케팅 실행 및 예산 계획	이형주 (현 링크팩토리 이사)
5~8교시	14:00-17:50	시점별 전시 마케팅 방법	- 홍보 수단 및 콘텐츠 직접 제작 - 바이어, 언론 대응, 커뮤니케이션 - 감사 편지, 성과분석 보고서 작성	

□ 해외전시 홍보 기획

- 전시회 참가 시 해외고객 유치에 활용되는 각종 온·오프라인 홍보 자료 중 적합한 것을 선정하여 자사의 전시 참가 마케팅에 적합하게 기획하고 활용하는 능력을 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	전시 홍보 자료 제작	- 홍보 자료 크리에이티브 콘셉트 설정 - 홍보 자료 아이디어 도출 - 홍보 자료 콘텐츠 제작	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
5~8교시	14:00-17:50	전시 홍보 자료 선정 및 기획 실습	- 전시 홍보 자료 분석 및 선정 - 전시 홍보 자료 기획	

□ 온라인전시 참가 운영

- 해외 잠재고객 발굴에 적합한 온라인(가상, 디지털) 전시회 참가 결정, 참가 계획서 작성, 참가 준비, 해외 잠재고객 온라인 응대 방법 및 요령을 습득 및 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	온라인전시회 참가 이해	- 온라인전시회 정의 및 특성 - 온·오프라인 전시 참가 활동 차이점 이해	이형주 (현 링크팩토리 이사)
5~8교시	14:00-17:50	온라인전시회 참가	- 온라인전시회 참가 계획수립 및 준비 - 온라인 참가 및 운영 - 해외 잠재고객 온라인 응대 방법	

□ 성과관리

- 전시회 참가 성과 달성 여부를 확인하고 그 결과를 바탕으로 재참가 여부, 참가 우선순위 전시회 결정 등 전시 참가 마케팅 의사 결정 및 보고에 필요한 분석 능력을 향상하는 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 선정 방법	- 전시회 분석, 전시회 선정	
7~8교시	16:00-17:50	잠재고객 규모 및 접촉 비용 분석	- 잠재고객 규모 및 접촉 비용 분석 실습	

□ 부스 상담 스킬

- 온·오프라인 전시회 부스에 방문한 참관객 중 거래 가능성 있는 해외 바이어를 선별하여, 짧은 시간 내에 유효한 상담을 효과적으로 이끌고 그 결과를 기록하는 능력을 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~4교시	09:00-12:50	부스 상담 고객 요구 분석 및 평가	- 부스 상담 특성 및 단계 이해 - 부스 상담 고객 요구 분석 및 평가 - 상황 및 목표(Target) 고객별 대응 방법 - 목표 고객별 프로필 상담 양식 이해	이정란 (현 메디히어로즈 대표)
5~8교시	14:00-17:50	온·오프라인 부스 상담 실습	- 상황 및 타깃별 대면 상담 실습 - 비대면 화상 상담 실습	

□ SNS 활용 기법

- 전시회 참가에 따른 시점별 마케팅 전략에 따라 온라인 매체 운영 계획을 수립하고, 시점별로 다양한 SNS 채널을 활용하는 방법 및 요령을 습득 및 향상하는 과정

교육시간		교육 과목	주요 교육 내용	강사
1~2교시	09:00-12:50	온라인 PR	- SNS 채널 운영 계획 수립 - SNS 특성에 따른 콘텐츠 구성 및 제작 - SNS 채널 운영 방법	정현주 (현 마케팅프리 이사)
5~8교시	14:00~17:50	시점별 SNS 활용 기법 실습	- 시점별 적합한 활용 SNS 선정 - 선정한 SNS 콘텐츠 구성안 작성 및 연결	