

2026 온라인수출 정기교육 3회차

바이어 및 채널 탐색

해외 바이어, 어떻게 찾고 어떻게 검증할까요?

해외 진출은

바이어를 찾는 것에서 끝나지 않습니다.

신뢰할 수 있는 거래처를 발굴하고,

안전하게 거래를 이어가는 것이

성공적인 온라인수출의 핵심입니다.



이런 고민 해본 적 있으신가요?



- ✓ 우리 제품을 구매할 해외 바이어는 어디서 찾을까?
- ✓ 어떤 B2B 플랫폼을 활용해야 할까?
- ✓ 해외 바이어에게 어떻게 첫 제안을 해야 할까?
- ✓ 첫 거래를 앞둔 바이어, 믿을 수 있는 기업일까?
- ✓ 무역사기 위험은 어떻게 예방해야 할까?

성공적인 해외 거래는 바이어를 찾는 것부터 검증하는 것까지입니다

신뢰할 수 있는 바이어를 찾고,
안전하게 거래를 이어가는 것이
해외 진출의 핵심입니다.



이번 교육에서는 온라인 바이어 발굴부터

거래처 신용조사, 무역사기 예방까지 실무 중심으로 함께 살펴봅니다.



교육주제

바이어 및 채널 탐색 & 신용조사 및 리스크관리

Gobiz KOREA

입문 12:30~14:00 (1.5H)

온라인 바이어 발굴 및 B2B 플랫폼 활용



- 온라인 바이어 발굴 방법
- B2B플랫폼 활용 구조

Gobiz KOREA

심화 14:00~15:30 (1.5H)

바이어 타깃설정 및 접근전략



- 바이어 유형별 접근 전략
- 가격 산업별 타겟 설정
- 초기 접촉 전략 설계

ksure

무역보험공사 15:30~17:30 (2H)

신용조사 및 리스크 관리



- 국외기업 신용조사
- 기업신용조회 활용
- 무역사기 예방 교육

*입문과 심화 교육을 각각 또는 함께 신청하실 수 있으며, 온라인·오프라인 중 선택 가능합니다.

강사소개



입문 온라인무역연구소 비즈윈 대표 | 최정민

- 중진공 GobizKOREA·한국무역협회·KOTRA 등 주요 무역기관 수출 실무 교육
- 여성인력개발센터·창업지원기관 등에서 무역·창업 교육 다수 진행
- 온라인 무역연구소 '비즈윈' 대표로 기업 대상 무역·AI 교육 수행
- 한국외국어대학교 무역학 전공 및 일본 NIPPON EXPRESS 근무



심화 1인수출수입아카데미 | 이승민

- 글로벌 무역·해외영업 전문가 및 1인수출수입아카데미 대표
- KOTRA, 글로벌 기업, 해외영업 및 수출 총괄 등 풍부한 실무 경력 보유
- 화장품·식품 수출과 글로벌 시장 진출 컨설팅 다수 수행
- 영어·스페인어 기반의 해외시장 개척 및 온라인수출 교육 전문 강사

무역보험공사 차장 | 조현노

- 단기영업부 / 국제협력팀 / 강원지역본부
- 기획조정실 / 인프라금융부 / 조사부

무역보험공사 과장 | 남윤철

- 조사부 / 인사부
- 단기보험사업부 / 국외보상부

교육일정



교육일시 2026.08.05 (수) 12:30~17:30

교육장소 광주광역시 서구 대남대로 465 (광주상공회의소) 지하 3강의실

참여방법 온·오프라인 동시진행

[교육신청 바로가기](#)