

2026 온라인수출 정기교육 4·5회차 상품제안부터 글로벌 플랫폼 판매까지

4회차 : 2026.08.19(수) 13:00~17:00

5회차 : 2026.08.27(목) 13:00~17:00

해외판매, 상품만 준비한다고 시작되는 것은 아닙니다.

바이어의 관심을 끌 수 있도록
상품을 효과적으로 제안하고,
거래 과정에서 발생할 수 있는
위험에 대비하고,
우리상품에 맞는
글로벌 판매 방식을 선택해야 합니다.



제안부터 거래, 판매까지
온라인수출의 전 과정을 준비해보세요.

이런 고민 해본 적 있으신가요?



- 우리 상품을 어떻게 소개해야 바이어가 관심을 가질까?
- 해외 바이어에게 어떤 방식으로 제안해야 할까?
- 거래 과정에서 발생하는 위험에는 어떻게 대비해야 할까?
- 아마존·쇼피 등 글로벌 플랫폼은 어떻게 판매가 이루어질까?
- 입점·역직구·위탁판매 중 우리 상품에는 어떤 방식이 적합할까?

성공적인 온라인수출은 제안부터 판매전략까지 이어집니다.

좋은 상품을 효과적으로 소개하고,
바이어에게 적합한 제안을 준비하는 것부터
안전한 거래를 위한 리스크 관리,
우리 상품에 맞는 글로벌 판매 방식 선택까지



각 단계에 맞는 전략을 준비하는 것이 성공적인 온라인수출의 시작입니다.

4·5회차 교육에서는 상품 제안과 안전한 거래 전략부터 글로벌 플랫폼의
판매·수익 구조와 판매 방식 선택까지 온라인수출 실무 과정을 단계별로 살펴봅니다.

교육 상세 안내

4회차 : 2026.08.19(수) 13:00~17:00

상품소개 및 제안전략 & 무역안전 및 리스크 관리

1부 : 상품소개 및 제안 전략



- 상품소개서 및 기본 구성 요소
- 온라인 상품페이지 구성
- 바이어 맞춤형 상품 제안 전략
- 제안서 구성 전략

2부 : 무역안전 및 리스크 관리



- 무역보험의 이해와 활용
- 해외채권 회수지원 서비스
- 무역사기 예방교육

1부 강사소개



위링크스캠프 대표 | 홍명표

- 現 위링크스캠프 대표, 글로벌리브(주) 대표 및 대학 겸임교수 역임
- 글로벌 이커머스·온라인수출 분야 15년 이상 실무 전문가
- 중진공·KOTRA 등 정부기관과 대학 온라인수출 전문강사
- 온라인수출 및 글로벌 이커머스 분야 15년 이상, 다수의 교육·컨설팅 수행

2부 강사소개

부팀장 | 채미란

· 중견기업부 중견기업팀

팀장 | 조준희

· 국외채권부 미부보채권팀

차장 | 이아림

· 국외보상부 아시아보상팀

교육일정



교육일시

2026.08.19 (수) 13:00~17:00

교육장소

서울시 종로구 종로 14 (한국무역보험공사) 본사 3층 캠퍼스실

참여방법

온·오프라인 동시진행

5회차 : 2026.08.27(목) 13:00~17:00

글로벌 플랫폼 판매 구조 이해

입문



- 글로벌 이커머스 판매 구조 이해
- 주요 플랫폼 (아마존 쇼피 등)
- 입점vs역직구vs위탁판매 구조

심화



- 플랫폼 별 수익 구조 비교
- 수수료/입점 구조 이해
- 판매 방식 선택 전략

강사소개



온라인무역연구소 비즈윈 대표 | 최정민

- 중진공 GobizKOREA·한국무역협회·KOTRA 등 주요 기관 수출 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

교육일정



교육일시

2026.08.27 (목) 13:00~17:00

교육장소

대전광역시 중구 계룡로 814 예람인재교육센터 3층

참여방법

온·오프라인 동시진행

교육신청 바로가기