

「2026 일본시장 진출 마케팅 Skill-UP 캠프」 모집공고문

1 개요

- 가. 행사명: 2026 일본시장 진출 마케팅 Skill-UP 캠프
- 나. 목적: 한국 마케팅 전문가의 전략 이론과 마케팅 지도 경험이 풍부한 일본 기술자의 인사이트를 공유하고 기업별 1:1 맞춤형 컨설팅을 제공함으로써, 참여 기업의 일본시장 대응력 제고 및 실무 마케팅 전략 수립 역량 강화
- 다. 일시: 2026년 6월 24일(수)~26일(금) / 2박 3일
- 라. 장소: YBM연수원 (경기 화성)
- 마. 대상: 일본시장 진출 계획 또는 초기 단계의 국내 중소·중견기업 종사자 15명

2 세부 추진 내용

가. 프로그램 구성

구 분	프로그램	주요 목적 및 내용	비고
1일차	기초 이론 및 자사 분석 실습	일본시장 특성 이해 및 자사 마케팅 전략 초안 도출 - 일본시장의 특수성 및 환경 분석 - 시장 세분화·타겟 설정·포지셔닝(STP) 등 전략 프레임 작성	한국인 강사
2일차	사례 중심 강의	일본 바이어 관점에서의 시장 적합성 진단 및 사례 분석 - 일본 바이어의 실제 검토 프로세스 사례 - 제품·가격·현지 적합성·신뢰요소 기준 성공/실패 사례	일본인 강사 (총 3명)
		제조업 유통 구조 분석 및 산업별 진입 경로 설계 - 일본 제조업 유통 구조와 산업별 진입 전략 - 유통 구조별 성공/실패 사례	
		일본 비즈니스 협상 및 커뮤니케이션 전략 고도화 - 계약 성사로 이어지는 커뮤니케이션 방식 - 일본식 회사소개서·제품소개서·제안서 Good/Bad 사례	
3일차	기업별 1:1 컨설팅	기업별 1:1 마케팅 자문 및 단기 실행 과제 도출 - 기업별 자료 분석을 통한 단기 실행 로드맵 제시 - 목표 바이어 설정 및 실무 개선사항 제안	
	성과 공유	기업별 교육 성과 발표 및 일본 기술자 총평 - 참가기업별 단기 실행 로드맵 공유 및 상호 벤치마킹	

나. 강사 이력 및 강의 구성

1) 한국인 강사: 이형오 교수

강사 주요 이력	<ul style="list-style-type: none"> • 도쿄대학 대학원 경제학연구과 경제학 박사 • (前) 히토츠바시대학 이노베이션연구센터 조교수 • (前) 한국전략경영학회, 한국국제경영학회, 한일경상학회 회장 • (現) 숙명여자대학교 경영학부 교수
강의 핵심 목적	참가기업별 일본시장 진출 마케팅 전략 초안 도출
강사 주요 역할	<ul style="list-style-type: none"> • 일본시장 특성 및 진출 전략에 대한 기본 이해 제공 • 시장 세분화·타겟 설정·포지셔닝(STP) 등 기반 전략 프레임 및 핵심 구조 제시 • 일본기술자 컨설팅을 위한 기업별 ‘마케팅 전략 초안’ 작성 지원
강의 구성(안)	<ul style="list-style-type: none"> • 일본 시장의 이해 및 접근 전략 : 일본 시장만의 고유 특성과 진입을 위한 핵심 구조 학습 • 전략 프레임워크 실습 : STP 등 마케팅 분석 모델을 활용하여 자사 제품의 마케팅 전략 초안 작성 및 피드백
운영 방식/시간	이론 + 실습 병행 ‘전략 도출형 워크숍’ / 5시간 (휴게시간 포함)

2) 일본인 강사: 中山 明(Nakayama Akira) 기술자

강사 주요 이력	<ul style="list-style-type: none"> • 일본대학대학원 상학연구과 경영학 석사 졸업 • (前) (주)일본컨설턴트그룹 경영기획실 근무 • (前) 호세이대학 공학부 경영공학과 겸임강사 • (現) 기술 경영 컨설턴트 사무소 소장
강의 핵심 목적	일본 바이어 관점에서의 시장 적합성 검증
강사 주요 역할	<ul style="list-style-type: none"> • “이 제품이 일본에서 실제로 팔리는가?”에 대한 냉철한 진단 • 제품 경쟁력, 가격 적정성, 현지 적합성 등 판단 기준 제시
강의 구성(안)	<ul style="list-style-type: none"> • 일본 바이어의 실제 검토 프로세스 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 성공 사례(2건) / 실패 사례(1건) 비교 분석 • 제품 경쟁력(기능/차별성), 가격 적정성(일본시장 기준), 현지 적합성(규격/인증), 품질과 신뢰요소 등 시장 적합성 판단 기준 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 제품·기술은 좋았지만 거래 실패한 사례 / 가격은 적절했지만 거래 실패한 사례(서로 다른 업종 3건)
운영 방식/시간	이론 + 사례 분석 / 3시간 (순차통역 및 휴게시간 포함)

3) 일본인 강사: 大塚 正彦(Otsuka Masahiko) 기술자

강사 주요 이력	<ul style="list-style-type: none"> • 메이지대학 대학원 공학 석사 졸업 • (前) NEC 장치실장기술부, 야마이치전기 생산기술부, R&D센터 근무 • (現) 기술사 사무소 소장
강의 핵심 목적	한국 제조기업의 일본시장 진입 전략 및 유통 구조 설계
강사 주요 역할	<ul style="list-style-type: none"> • “제조기업은 어떻게 일본시장에 진입해야 하는가?”에 대한 실행 전략 제시 • 일본 제조업의 거래 구조 및 공급망 이해 지원
강의 구성(안)	<ul style="list-style-type: none"> • 제조업의 일본시장 진입 전략과 업종별 진입 경로 차이 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 성공 사례(2건) / 실패 사례(1건) 비교 분석 • 일본 제조업의 거래 구조 및 공급망(상사·OEM·Tier 등)의 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 상사의 역할 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 상사를 통한 진입 성공 사례(1건) - OEM/ODM 구조 - 직거래와 간접거래의 차이 - 일본의 공급망 구조 : 완성기업 → Tier1 → Tier2 → Tier3 <ul style="list-style-type: none"> ↳ Tier1 또는 Tier2 진입 성공 사례(1건)
운영 방식/시간	이론 + 사례 분석 / 3시간 (순차통역 및 휴게시간 포함)

4) 일본인 강사: 小山 浩二(Koyama Koji) 기술자

강사 주요 이력	<ul style="list-style-type: none"> • 요코하마 상과대학 학사 졸업 • (前) 조호쿠흥업(주) 영업부 근무 • (現) 컨설턴트 사무소 대표
강의 핵심 목적	일본 비즈니스 협상 및 커뮤니케이션 역량 고도화
강사 주요 역할	<ul style="list-style-type: none"> • “어떻게 거래를 성사시킬 것인가?”에 대한 실무적 해답 제공 • 일본식 회사소개서·제품소개서·제안서 구성 방법 • 일본 비즈니스 이메일·미팅 커뮤니케이션 포인트
강의 구성(안)	<ul style="list-style-type: none"> • 일본 기업과의 커뮤니케이션 포인트 <ul style="list-style-type: none"> - 비즈니스 이메일·미팅 시 주의사항 - 일본식 회사소개서·제품소개서·제안서 구성 <ul style="list-style-type: none"> ↳ Good vs Bad 사례 비교 • 실제 협상(미팅) 테이블 Role Play <ul style="list-style-type: none"> - 일본 기술자 vs 한국 참가기업(1사) 롤플레잉 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 일본 특유의 “애매한 거절” 해석 방법(롤플레잉 사례 활용)
운영 방식/시간	이론 + 사례 분석 / 3시간 (순차통역 및 휴게시간 포함)

다. 프로그램 상세 일정(안)

날짜	시간	내용	장소	비고
6/24 (수)	10:00~10:30	접 수	3F 중강의실	-
	10:30~12:00	OT 및 참가기업 소개 (기업당 2~3분)		
	12:00~13:00	중 식	B1 식당	-
	13:00~18:00	기초 이론 강의 및 자사 분석 실습(5H)	3F 중강의실	[강사] 이형오
	18:00~19:00	석 식	B1 식당	
6/25 (목)	07:00~08:30	조 식	B1 식당	-
	09:00~12:00	사례 중심 강의(3H)	3F 중강의실	[강사] 中山 明
	12:00~13:00	중 식	B1 식당	-
	13:00~16:00	사례 중심 강의(3H)	3F 중강의실	[강사] 大塚 正彦
	16:00~19:00	사례 중심 강의(3H)		[강사] 小山 浩二
	19:00~20:00	석 식	B1 식당	-
6/26 (금)	07:00~08:30	조 식	B1 식당	-
	09:00~12:00	일본기술자 1:1 컨설팅 (기업당 1H)	3F 중강의실	조별 컨설팅 (5명x3개조)
	12:00~13:00	중 식	B1 식당	-
	13:00~15:00	일본기술자 1:1 컨설팅 (기업당 1H)	3F 중강의실	조별 컨설팅 (5명x3개조)
	15:00~16:30	성과 공유 및 자료 제출 (기업당 5분)		

※ 강의시간 내 휴게('5~10분), 순차통역 시간 포함

3 모집 안내

가. 모집 개요

- 1) 모집기간: 2026년 5월 13일(수) ~ 27일(수)
- 2) 모집대상 및 규모: 국내 중소·중견기업 제조업 종사자 15명
*일본시장 진출 계획 또는 초기 단계의 기업

3) 신청방법:

- ① 모집공고 내 첨부파일 「(참가신청서) 2026 일본시장 진출 마케팅 skill-up 캠프」 다운로드
- ② 참가신청서 및 동의서 작성
└ 신청서 파일명 : (참가신청서) 2026 일본시장 진출 마케팅 skill-up 캠프 - 기업명
- ③ 첨부서류 발급
- ④ 제출서류 일괄 이메일 송부

제출 서류	제출처	제출기한
① 참가신청서+동의서 → 엑셀파일 원본 제출 ② 사업자등록증 → PDF파일로 제출 ③ 표준재무제표등록증(국세청 홈택스 발급본) → PDF파일로 제출 ④ 회사소개서(국문) → PDF파일로 제출 ⑤ 일본어 홍보자료(회사소개서, 제품소개서 등) → PDF파일로 제출 *해당기업만	kjcfybkwon@naver.com	~5/27(수)

나. 모집일정(안)

