



한국무역협회 울산지역본부 Korea International Trade Association Ulsan Center

울산광역시 북구 산업로 915 울산경제진흥원 4층 || 4F, 915, Saneup-ro, Buk-gu, Ulsan 44248, Korea TEL:+82-52-287-3060 || <http://us.kita.net>

수 신 울산지역 수출입기업 대표

(경 유) 무역담당자

제 목 바이어를 사로잡는 해외·전시 마케팅 전략 과정 수강생 모집

1. 귀 사의 무궁한 발전을 기원합니다.

2. 우리 협회는 울산광역시와 공동으로 현장 중심의 무역전문인력 양성을 위해 「바이어를 사로잡는 해외·전시 마케팅 전략」 과정을 다음과 같이 개최할 예정입니다. 관심 있는 지역 수출입 기업 임직원분들의 많은 신청 바랍니다.

- 다 음 -

1. 강좌개요

o 교육일정 : 2023년 4월 19일(수) ~20일(목) 10:00~17:00 (총 12시간, 2일 과정)

o 교육장소 : 울산상공회의소 6층 1회의실

※ 주차공간 협소, 주차비 유료 30분에 500원, / 중식 미제공

o 신청대상 : 울산 소재 수출입기업 임직원 30명 내외

o 교육내용 : 무역 프로세스에 대한 이해와 무역 서식 작성, 인터넷 마케팅 활용, 전시회 참가를 통한 바이어 발굴, 수출조건 협상 및 계약서 작성 등 (붙임 파일 참고)

2. 강좌신청

o 신청방법 : 무역협회 울산지역본부 홈페이지 접속, 해당 공지사항 클릭 (us.kita.net)
→ 신청하기 클릭 → 참가 신청서 작성 → 개인정보 입력 → 신청완료

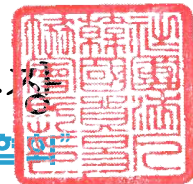
o 신청기한 : 2023년 4월 14일(금) 17:00 限

3. 관련문의 : 한국무역협회 울산지역본부 유수봉 과장 / 정소영 주임

o 연락처 : 052-287-3061, kitaulsan@kita.net

[불 임] 교육 커리큘럼 1부. 끝.

한국무역협회 울산지역본부장
“융복합 시대, 미래무역의 글로벌 리더 한국무역협회”
- KITA, Smart BRIDGE to the Future Trade -



기안자 유수봉 과장

결재권자 박선민 본부장

협조자

문서번호 울산-20230327-002

작성일자 2023. 3.27

우 44248 도로명주소 울산광역시 북구 산업로 915 4층

/ 홈페이지 주소 <http://us.kita.net>

전화번호(052)287-3061

팩스번호(052)287-3062

/ 기안자의 전자우편주소

sb.yoo@kita.or.kr

<바이어를 사로잡는 해외·전시 마케팅 전략 과정 커리큘럼(안)>

일정	시간	강의 주제	강의 내용
4/19 (수)	10:00~11:00 (1시간)	무역 프로세스에 대한 이해와 무역서식작성	<ul style="list-style-type: none"> ○ 무역 프로세스에 대한 이해 - 무역거래 절차와 영역별(계약/운송/보험/결제) 주요 개념 - 수출 이해관계자(국제운송회사, 관세사) 발굴 방법
	11:00~13:00 (2시간)		<ul style="list-style-type: none"> ○ 무역 서식 작성법 - 무역 거래단계 별 서식에 대한 이해 - 무역서류 작성 실습(수출/운송서류) * (수출) 상업송장(Commercial Invoice), 포장명세서(Packing List), 원산지증명서(Certificate of Origin), Courier용 AWB ** (운송) 보험증권/선적서류, B/L/AWB 비교 및 점검방법
	14:00~17:00 (3시간)	인터넷 마케팅 활용 (B2BE-marketplace, SNS)	<ul style="list-style-type: none"> ○ B2B E-Marketplace 및 SNS 활용 바이어 발굴 방법 - 잠재 바이어 리스트 작성 및 활용방법 ○ 국내외 B2B/B2C E-Market Place 플랫폼에 대한 이해와 제품 등록 방법 - (국내) Tradekorea/Gobizkorea - (해외) Alibaba/Tradeindia ○ SNS 활용 마케팅 방법과 활용 시 주의사항 - 페이스북, 인스타그램 활용 제품 등록 시뮬레이션 - SNS 활용 시 주의사항과 비즈니스 매너 등
4/20 (목)	10:00~13:00 (3시간)	전시회 참가를 통한 바이어 발굴	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 전시회 참가 및 바이어 정보 수집 방법 - 전시회 진행을 위한 사전마케팅, 부스디스플레이, 바이어 상담기법 학습 - 10times를 활용한 바이어 발굴 및 정보 습득 방법 - 전시회 디렉토리를 활용한 바이어 발굴방법 - 전시회 참가 후 실제 매출로 이어지는 체크포인트
	14:00~17:00 (3시간)	수출조건 협상 및 계약서 작성	<ul style="list-style-type: none"> ○ 바이어 협상 및 계약 절차에 대한 이해 - 각 항목 별 Risk 요인 검토 - 계약서 작성 실습 및 주의사항 - POD의 중요성에 대한 이해와 오더 요청 메일 작성법 - 바이어 응대 및 커뮤니케이션 팁

* 상기 커리큘럼은 사정에 따라 일부 변경될 수 있음