

유통경영과 교과과정

구분	교과목명	학년 학기	학점	주당시간		교과목구분	비고	
				이론	실습			
교양일반	ESL1	1-1	1	0	2	역량기반		
	법치사회의이해	1-1	2	2	0	역량기반		
	빅데이터와4차산업혁명	1-1	2	2	0	역량기반		
	ESL2	1-2	1	0	2	역량기반		
	대인관계능력	1-2	1	1	0	직업기초		
	문제해결능력	1-2	1	1	0	직업기초		
	취업과창업	1-2	2	2	0	역량기반		
	소 계			10	8	4		
전공일반	대학생활지도	1-1	1	1	0	일반		
	마케팅	1-1	2	2	0	역량기반		
	소비자경영	1-1	3	3	0	역량기반		
	유통경영	1-1	3	3	0	역량기반		
	전산회계	1-1	2	0	2	역량기반		
	정보능력	1-1	3	1	2	직업기초		
	수출입사전준비	1-2	3	2	1	역량기반		
	유통정보관리	1-2	3	1	2	역량기반		
	자기개발능력과직업윤리	1-2	2	2	0	직업기초		
	재무관리	1-2	2	2	0	역량기반		
	중국어중급	1-2	3	1	2	역량기반		
	판매사원실무	1-2	2	1	1	역량기반		
	마케팅믹스전략	2-1	3	2	1	역량기반		
	물류운영실무	2-1	3	2	1	역량기반		
	수출입마케팅	2-1	3	2	1	역량기반		
	유통물류관리	2-1	2	1	1	역량기반		
	유통중국어회화	2-1	3	1	2	역량기반		
	조직이해와자원관리	2-1	2	2	0	직업기초		
	취업진로지도	2-1	1	1	0	일반		
	현장실습	2-1	2	0	2	역량기반		
	매장경영관리	2-2	3	2	1	역량기반		
	물류운송관리	2-2	2	1	1	역량기반		
	상품기획	2-2	3	2	1	역량기반		
	수출입대금결제	2-2	3	2	1	역량기반		
	영업전략수립	2-2	3	2	1	역량기반		
	판매물류정보시스템	2-2	3	1	2	역량기반		
	소 계			65	40	25		
	합 계			75	48	29		

1. 유통경영과 교과목해설

· 현장실습(Practice of Job Training)

유통물류 관련 실무를 배양하기 위해서 실제의 기업 현장에서 관련 실무를 습득하고 현장 관리자의 지도에 따라서 실무능력을 향상시킨다.

· 자기개발능력과 직업윤리(The Self- development and the Professional Ethics)

유통과 물류 산업에 대한 취업 및 진로 계획에 필요한 다양한 정보 활용과 자신의 적성과 흥미에 기초한 경력 계획을 수립한다.

· 조직이해와 자원관리능력(Understanding Company and Getting Job)

학생들의 유통산업과 관련 회사의 주요 업무와 산업 정보들을 토대로 유통 물류 기업에 대한 이해를 높이고 자신의 취업 방향을 설정한다.

· 유통경영(Management of Distribution Channel)

유통산업과 유통물류 기업의 경영에 대한 기초지식을 학습하고 유통물류경영의 효율성을 증대 시키는 경영 전략을 학습한다.

· 수출입사전준비(Distribution Mangement)

수출입에 필요한 각종 커뮤니케이션과 서류 작성 및 자금 거래와 관련된 무역 사정 준비 과정을 학습하고 관련 실무를 실시한다.

· 상품기획(Product Planning)

제한된 공간에 고객이 만족할 수 있는 상품을 구현하기 위해 가장 최적의 구색을 찾아내고 그에 맞는 상품 조달을 계획하는 능력을 키운다.

· 유통정보관리(Customer Information Management)

고객의 평생가치가 높은 고객을 발굴하고 고객을 특성별로 분류하고, 고객의 데이터를 수집, 정제하고 유지하여 대상 고객을 확장하는 능력을 학습한다.

· 수출입 마케팅(Export and Import Marketing)

해외거래처개발, 수출입협상 및 판매능력, 그리고 계약체결능력을 기르는데 있다.

· 물류운영실무(Practise of Logistics Operation)

화물운송과 물류관리에 대한 다양한 기법들을 이해하고 다양한 물류 현장에서 발생한 사례들을 소개하고 해결방안에 대해서 학습한다.

· 마케팅믹스전략(Marketing Mix Strategy)

STP에 대한 이론들을 이해하고 STP 과정을 실습한다. 마케팅 믹스를 이해하고 마케팅 믹스전략과정의 다양한 기법들을 실습한다.

· 판매사원실무(Practice of Sales)

판매점에서 이루어지는 고객 응대와 판매 사원의 기본적인 예절과 판매 서비스 등을 이해하고 실제 현장에서 발생한 사례중심으로 실무를 배운다.

· 영업상담제안(Communication for Sales and Proposition)

영업 현장에서 고객과의 의사소통 능력에 대해서 학습하고 고객에 대한 판매 성공률을 향상시키기 위해서 필요한 제안 기술에 대해서 학습한다.

· 영업전략수립(Sales Strategy and Planning)

영업현장에서 필요한 전략 기획 능력을 배양하고 영업에 필요한 사전 준비과정과 고객별 특화된 영업전략을 수립하는 과정을 학습한다.

· 유통물류관리(Exercise of Distribution & Channel Management)

유통물류비용 절감과 상품흐름의 최적화를 위하여 유통물류센터, 입출고, 재고를 관리할 수 있는 능력을 배양한다.

· 판매물류정보시스템(Sales & Distribution Information System)

판매점의 다양한 고객 정보를 수집하고 관리하는 방법과 그 정보들을 분석한 후에 판매점의 판촉과 서비스 개발에 활용하는 기법들을 실습한다.

· 매장경영관리(Practice of Store Management)

화물운송과 물류관리에 대한 다양한 기법들을 이해하고 다양한 물류 현장에서 발생한 사례들을 소개하고 해결방안에 대해서 학습한다.

· 고객지원과 고객관리실행(Customer Support & Practice of Customer Management)

고객의 요구를 만족시키고 호감도를 높이기 위하여 고객을 유형별로 분류하고 고객의 요구사항을 파악, 대응, 지원업무를 수행하고 고객요구사항 이력을 관리할 수 있는 능력을 배양한다.

· 수출입 대금결제(Payment for Trade)

국제운송관련 계약관리 및 신속한 물품확보를 위한 대금결제 능력을 기르는 데 있다.

· 물류운송관리(Ground Shipping and Unloading Store)

육상운송을 위한 다양한 수단과 운송의 효율성을 극대화하는 기법들을 이해하고 물류창고거점과 운영을 위한 관리기법들을 학습하고 운송 효율성에 대한 실무능력을 배양한다.