

□ 교육명: 해외 전시 마케팅

□ 교육목표: 글로벌 전시 마케팅에 활용 가능한 정보 및 전략 제시 등을 통해 국내 기업의 해외시장 진출에 필요한 실무능력 배양

□ 상세 내용:

일시	시간	강의주제	세부내용
1일차	10:00~ 17:00 (6H)	글로벌 전시회 성공을 위한 전시회 트렌드와 참가 전략	<ul style="list-style-type: none"> - 전시회란 무엇인가? - 전시 참가목적 설정 - 데이터를 통한 전시회 선택 방법 - 우리의 바이어 찾기
		전시회 현장 마케팅과 바이어 상담 기법	<ul style="list-style-type: none"> - 전시회 예산 수립 - 브랜드를 살리는 전시 마케팅 - 바이어 초대 방법 - 스태프 운영과 바이어 상담
		전시회 성과 측정과 사후 관리	<ul style="list-style-type: none"> - 현지 비즈니스 모델 설정 - 전시회 KPI 성과 측정 - 온라인 홍보 마케팅 - 사후 관리 방안
2일차	10:00~ 17:00 (6H)	전시회 부스 디스플레이 개념 및 구성 요소	<ul style="list-style-type: none"> - 전시부스 디스플레이에 대한 개념 이해 - 성공적 디스플레이를 통한 전시 마케팅 중요성 - 전시부스를 구성하는 최소한의 기본 개념 확립
		전시회 부스 디스플레이 트렌드 및 사전 준비	<ul style="list-style-type: none"> - 국내, 해외 전시회 사례를 통한 국가별 디스플레이 트렌드 - 부스 위치 선정 및 매뉴얼 - 부스 유틸리티 서비스 신청 방법, 공급자 선정 및 계약
		전시회 부스를 활용한 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> - 효율적인 부스 디스플레이 방법 - 전시 마케팅 효과 극대화를 위한 연출 방법 - 부스 디스플레이 점검 및 현장에서 발생하는 특이 사항 대처 방법 - 사례를 통한 부스 디스플레이 분석 및 토론