

학습과정명	세일즈프로모션전략 I													
학습목표	<p>기업의 제품 및 상품을 구매하도록 커뮤니케이션 하는 방법으로 자사 제품,상품에 대한 정보를 제공하며, 제품의 구매까지 이어지도록 하는 방법적인 마케팅 커뮤니케이션이 어떻게 적용되는지 살펴본다. 제품을 구매하도록 설득하기 위한 활동을 세일즈프로모션전략적 이론과 실무를 학습하고자 한다.</p> <p>소비자에게 효율적인 구매로 접근하기 위한 광고, 판매촉진, 인적판매 등 여러 홍보과정과 홍보물 제작실습을 통해 기업의 적극적인 매출로 이어질 수 있도록 다양한 실무를 학습한다. 기업 제품이나 서비스를 제공함으로써 소비자 욕구를 자극하고 행동을 환기 촉진하여 판매의 효과를 이론과 연결하여 실습한다.</p> <p>세일즈프로모션 과정을 통해 소비자를 설득하는 여러 방법적 장치로서 제품 판매 효율성을 좌우할 만큼 매우 중요하다. 본 교과목은 전략적인 프로모션의 기획 및 실무적용 가능한 광고판촉 디자인 제작물들도 함께 실습하여 함양하도록 한다.</p>													
주교재	<p>세일즈 프로모션 방안. 홍장선, 커뮤니케이션북스, 2014</p> <p>세일즈 프로모션의 열 가지 도구. 김희진, 커뮤니케이션북스, 2015</p>													
성적평가	중간	30%	기말	30%	수시	10%	과제	10%	출석	10%	기타	10%	총	100%
■ 주차별 수업(강의.실험.실습 등) 내용														
주별	차시	수업(강의.실험.실습 등) 내용										과제 및 기타 참고사항		
제1주	1	<p>1)강의주제: 오리엔테이션, IMC시대의 세일즈프로모션 수업개요</p> <p>2)강의목표: IMC시대의 세일즈프로모션</p> <p>3)세부내용: -세일즈프로모션의 개요 설명 -세일즈프로모션의 개념 설명 -IMC시대의 세일즈프로모션 정의 설명 -마케팅영업 환경에 변화 주체는 사람 : 사회와 문화에 따른 변화 이해</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p> <p>○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린</p>		
	2	<p>1)강의주제: IMC시대의 세일즈프로모션 수업개요</p> <p>2)강의목표: 마케팅 구성 요소인 세일즈 프로모션 설명</p> <p>3)세부내용: -프로모션이란? -전략을 위한 성공 캠페인 수행 사례 -ATL과 BTL 매체 개념 설명 -ATL과 BTL 매체 이해와 활용 사례</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p> <p>○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린</p>		
	3	<p>1)강의주제: IMC시대의 세일즈프로모션 수업개요</p> <p>2)강의목표: 새로운 시각과 접근의 세일즈프로모션 이해 및 사례01</p> <p>3)세부내용: -국내사례로 설명</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p> <p>○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린</p>		
	4	<p>1)강의주제: IMC시대의 세일즈프로모션 수업개요</p> <p>2)강의목표: 새로운 시각과 접근의 세일즈프로모션 이해 및 사례02</p> <p>3)세부내용: -해외사례로 설명</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p> <p>○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린</p>		
제2주	1	<p>1)강의주제: 현장 세일즈 프로모션전략</p> <p>2)강의목표: 세일즈프로모션과 BTL 이해와 형태 학습</p> <p>3)세부내용: -세일즈프로모션과 BTL 개념 설명 -세일즈프로모션과 BTL 특징 설명 -세일즈프로모션과 BTL를 통한 현장의 형태들 설명</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p> <p>○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린</p>		
	2	<p>1)강의주제: 현장 세일즈 프로모션전략</p> <p>2)강의목표: 세일즈 프로모션의 필요성 고찰</p> <p>3)세부내용:</p>										<p>○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료</p>		

		-현장 세일즈 프로모션 설명 -세일즈 프로모션의 필요성 설명	○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 현장 세일즈 프로모션전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션의 특징 학습 3)세부내용: -세일즈 프로모션의 특징 설명 -세일즈 프로모션의 특징 있는 사례실습 -세일즈프로모션은 브랜드와 제품을 매개로 기업과 소비자가 만나는 실질적인 경험을 통해 제품을 경험 할 수 있는 기회 마련	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 현장 세일즈 프로모션전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션과 소비자 구매 행동 학습 3)세부내용: -주목단계 설명 -흥미단계 설명 -욕구단계 설명 -기억단계 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제3주	1	1)강의주제: 세일즈 프로모션 기획 전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션 기획 설명 3)세부내용: -세일즈 프로모션 기획 개요 -세일즈 프로모션 기획 개념 설명 -세일즈 프로모션 기획 사례 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 세일즈 프로모션 기획 전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션 목표 설정 학습 3)세부내용: -세일즈 프로모션 목표 개념 설명 -세일즈 프로모션 목표 접근 하기 위한 방법 설명 -세일즈 프로모션 목표 주의점 파악하기 -사례를 통한 세일즈 프로모션 목표 실습 -세일즈프로모션의 전략적 목표는 마케팅 영업의 목표와 같으며 시장조사를 통해서 분석한 맞춤형 전략프레임을 짜봄	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 세일즈 프로모션 기획 전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션 기획 논리학 학습 3)세부내용: -기초 준비 단계 -집중 진행 단계 -마무리 단계	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 세일즈 프로모션 기획 전략 2)강의목표: 세일즈 프로모션의 실질 기획 학습 3)세부내용: -명확한 세분화 과정 이해 -설정 타겟 행동 파악 및 이해 -세일즈프로모션위한 자사 목표 설정 이해 및 사례 -SWOT 설명과 실습 -STP 설명과 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제4주	1	1)강의주제: 공개 현상과 소비자 현상 전략 2)강의목표: 공개 현상과 집객 이론 설명 및 이해 학습 3)세부내용: -공개 현상 개념 설명 -집객 개념 설명 -공개 현상과 집객 이론을 바탕으로 사례 접근설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 *과제1 :

			세일즈 프로모션과 소비자 구매 행동 사례 리포트 PPT
	2	1)강의주제: 공개 현상과 소비자 현상 전략 2)강의목표: 소비자 현상과 집객 이론 설명 3)세부내용: -소비자 현상 개념 설명 -소비자 현상과 집객 이론 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 공개 현상과 소비자 현상 전략 2)강의목표: 공개 현상과 소비자 현상 활용 학습 3)세부내용: -소비자 현상 개념 설명 -소비현상의 사례 중 브랜드, 제품의 확장기/성숙기 단계 잘 활용 사례를 통한 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 공개 현상과 소비자 현상 전략 2)강의목표: 마케팅 커뮤니케이션의 공개 현상과 소비자 현상 학습 3)세부내용: -마케팅 커뮤니케이션 개요 -마케팅 커뮤니케이션의 개념 설명 -마케팅 커뮤니케이션의 공개 현상과 소비자 현상 활용 사례 및 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제5주	1	1)강의주제: 소비자 경품과 가격 할인 전략 2)강의목표: 소비자 경품과 집객 학습 3)세부내용: -소비자 경품이란? -소비자 경품 개념 설명 -소비자 경품가 집객 전략의 특징 설명 -소비자 경험과 제품의 실질적인 구매와 밀접한 연관성 설명 및 사례	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 소비자 경품과 가격 할인 전략 2)강의목표: 소비경품의 비가격적 방법 구매경험 사례 학습 3)세부내용: -비가격적 방법 개념 설명 -비경품의 비가격적 방법 전략 특징 설명 -소비경품의 비가격적 방법 소비자 구매경험 성공 사례 설명 -다양한 사례를 통해 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 소비자 경품과 가격 할인 전략 2)강의목표: 가격 할인과 집객 설명 3)세부내용: -가격 할 일이 주는 전략의 특징 설명 -price off란? -국내 기업 제품 사례 활용하여 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 소비자 경품과 가격 할인 전략 2)강의목표: 소비자 경품과 가격 할인에 관한 설명 3)세부내용: -소비자 경품 개념 설명 -소비자 경품과 가격 할인 전략 특징에 대한 설명 -국내 가전제품군 사례활용 -국내 가구군 사례활용 -국내 패션군 사례활용	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	제6주	1	1)강의주제: 할부 판매와 환불 전략 2)강의목표: 할부 판매와 집객 학습 3)세부내용:

		-installment selling이란? -할부판매 개념 설명 -할부판매 전략 특징 설명 -할부판매는 특정 브랜드 제품 판매를 강화 할 때 효과적인 이유 설명	○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 할부 판매와 환불 전략 2)강의목표: 환불과 집객 설명과 사례 3)세부내용: -refund -환불전략을 통한 자사 제품의 신뢰도나 완성도가 높다는 인식을 심어주어 관심유발 기회 -사례를 통한 환불 전략으로 세일즈프로모션 전략 파악하기	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 할부 판매와 환불 전략 2)강의목표: 할부 판매와 환불 설명01 3)세부내용: -브랜드, 제품 생명주기란? -기업 제품의 할부 판매의 특징점 설명 -제품의 환불 사항 구체적인 사례 설명 -판매와 환불 적절한 활용 사례	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 할부 판매와 환불 전략 2)강의목표: 할부 판매와 환불 설명02 3)세부내용: -제품의 론칭기, 확장기, 성숙기, 쇠퇴기 모든 단계 효과적 사용 전개 설명 -전자제품군 활용 환불 사례 설명 -건강기구군 활용 환불 사례 설명 -미용제품군 활용 환불 사례 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 ※과제1 제출: 제출 과제 중 잘된 광고 기획서 공유 발표
제7주	1	1)강의주제: 샘플링과 시연회 전략 2)강의목표: 샘플링과 집객 설명 3)세부내용: -샘플링 개념 설명 -샘플링 전략의 특징 설명 -Product sampling이란? -샘플 대상의 아이디어전개와 실질 제작에 의한 전개 방법 샘플링 사례 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 샘플링과 시연회 전략 2)강의목표: 시연회와 집객 설명 3)세부내용: -시연회 개념 설명 -시연회 전략의 특징 설명 -Demonstration 이란? -쌍방향적 특성의 직접적인 대인 마케팅을 통한 시연회 사례 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 샘플링과 시연회 전략 2)강의목표: 샘플링과 시연회의 활용 01 3)세부내용: -샘플링과 시연회 활용 사례 -샘플링과 시연회에 활용하여 실습 과정을 통해 다양한 제안을 통해 세일즈프로모션 전략 접근 -시식회, 시음회, 무료 증정을 통한 접근 형태 설명 및 사례 실습하기 -비가격 세일즈 프로모션 기법으로 체험 마케팅 특성 불특정 다수에게 새로운 브랜드에 대한 심리적 기대 관심 유발	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 ※ 수시평가1 _세일즈프로모션 기획 과 목표 설정 이해하기

			프리젠테이션 평가
	4	1)강의주제: 샘플링과 시연회 전략 2)강의목표: 샘플링과 시연회의 활용 02 3)세부내용: -시연회를 통한 제품 기능, 성능, 디자인을 직접 체험을 통한 효과 설명 -체험기회를 통한 활용 사례 다뤄보기 -자동차군, 전자제품군, 아파트군을 통한 사례 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제8주	1	○중간고사(30점)	○수업방법: 학습자별 발표
	2	-평가내용: 1~7주차 학습내용을 토대로 실기시험	
	3	-평가방법: 수업시간에 학습한 세일즈 프로모션 기회의 다양한 형태의 실습 사례 습득을 통해 이론 내용에 대해서 얼마나 잘 습득하고 이해하였는지 평가	○학습자료: 개인별 프로젝트 결과물, 평가준비자료
	4		
제9주	1	1)강의주제: 쿠폰과 연속 모으기 전략 2)강의목표: 쿠폰과 집객 3)세부내용: -coupon이란? -쿠폰 전략의 특징 설명 -쿠폰의 공개현상, 소비자현상, 가격할인, 샘플링, 연속 모으기 등 기본의 기법과 혼합 활용	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 쿠폰과 연속 모으기 전략 2)강의목표: 쿠폰이 도구로 활용 쿠폰 배포 전략 3)세부내용: -쿠폰 자체가 알리는 도구로 활용되는 쿠폰 배포 전략과 매체노출 전략 설명 -쿠폰을 혜택 제공을 통해 불특정 다수를 대상으로 소비자들에게 특별한 이익이 제공될 수 있도록 하는 방법	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 쿠폰과 연속 모으기 전략 2)강의목표: 연속 모으기와 집객 설명 3)세부내용: -continuity란? -연속 모으기 전략의 특징 설명 -대규모 유통업체, 일반 리테일 매장, 소규모 자영업자에서 활용 수단 사례	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 쿠폰과 연속 모으기 전략 2)강의목표: 쿠폰과 연속 모으기 3)세부내용: -쿠폰과 연속 모으기 적절한 활용 사례 설명 -타깃 고객, 구매 경험 소비자의 실질적 기준으로 직,간접적인 물질적 혜택을 제공 -기업 포인트제도, 마일리지, 사이버머니 등 제품군에 따른 사례 설명 -소규모 자영업 형태 스티커, 스탬프 카드, 쿠폰 사례 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제10주	1	1)강의주제: 콘테스트와 POP 전략 2)강의목표: 콘테스트와 집객 설명 3)세부내용: -contest란? -콘테스트 전략의 특징 설명 -콘테스트를 통한 브랜드, 제품에 대한 소비자를 명확하게 확보하기 위한 전략 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 콘테스트와 POP 전략	○학습자료:

		2)강의목표: 콘테스트를 통한 기업 인지도와 제품 목표전략 학습 3)세부내용: -콘테스트를 통한 기업 인지도와 브랜드, 제품의 노출력 강화 목표전략 설명 및 사례 활용 -사례 조사를 통한 토의	강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 콘테스트와 POP 전략 2)강의목표: 구매시점 광고와 집객 3)세부내용: -POP(point of Purchase) -구매시점 광고 전략의 특징 설명 -POP 다양한 아이디어로 활용된 사례 조사	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 콘테스트와 POP 전략 2)강의목표: 콘테스트와 POP 설명 3)세부내용: -기업이 브랜드, 제품 신뢰도의 꾸준한 유지 활용 -제품 론칭 및 도입시간 독특한 아이디어로 활용된 사례조사 -사례 조사를 통한 성공 전략 사례에 대해 토의	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제11주	1	1)강의주제: PLC와 그리드 1-1 2)강의목표: PLC와 그리드 무엇인가? 3)세부내용: -PLC 개념 설명 및 특징 설명 -그리드 개념 설명 특징 설명 -브랜드, 제품의 수명주기의 이해 단계별 프로모션 커뮤니케이션	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: PLC와 그리드 1-2 2)강의목표: 제품 수명주기 이해 3)세부내용: -제품 수명 주기 개념 설명 -브랜드와 제품은 시장환경에 따라 생명을 지난 생명체처럼 수명주기 설명 -제품의 수명주기 이해와 수명주기 단계 특징 파악하기 -도입기 설명 -확장기 설명 -성숙기 설명 -쇠퇴기 설명	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 ※과제2 콘테스트를 통한 브랜드/제품 전략적 사례 레포트 제출
	3	1)강의주제: PLC와 그리드 1-3 2)강의목표: 생명주기 고려해야할 사항 설명 3)세부내용: -소비자의 심리적 현재 상황 -라이프스타일 변화 -시장성의 이슈 상황 -사회문화 변화 -트렌드 및 미디어 환경 변화	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: PLC와 그리드 1-4 2)강의목표: 세일즈프로모션 기법을 통한 돌발변서 대응설명 3)세부내용: -세일즈프로모션 기법을 통한 돌발변서에 대한 대응방안 설명 -맞춤형 대인 마케팅 사례 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제12주	1	1)강의주제: PLC와 그리드 2-1 2)강의목표: 그리드 설명 3)세부내용: -그리드 전략이란?	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재:

		-소비자 행동 분석과 제품 분류의 관련성을 체계화 시키고 조직화한 전략 설명	전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 ※특강 기업 홍보팀 프로모션 전략 사례를 통한 실무자 특강
	2	1)강의주제: PLC와 그리드 2-1 2)강의목표: 세일즈프로모션과 그리드전략 3)세부내용: -이성과 감성에 따른 이해 -관여도의 차이에 따른 이해 -세일즈프로모션 기법과 다양한 마케팅 커뮤니케이션 도구를 활용한 전략 제안 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: PLC와 그리드 2-1 2)강의목표: 세일즈 프로모션 전술 01 3)세부내용: -고관여의 이성적인 영역으로 접근 설명 및 이해 -고관여의 감성적인 영역으로 접근 설명 및 이해	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: PLC와 그리드 2-1 2)강의목표: 세일즈 프로모션 전술 02 3)세부내용: -저관여의 이성적인 영역으로 접근 설명 및 이해 -저관여의 감성적인 영역으로 접근 설명 및 이해 -소비자의 구매, 느낌, 인지 단계를 거쳐 구매 행동 패턴 실습을 통한 이론의 이해	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제13주	1	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트1-1 2)강의목표: 세일즈 프로모션의 신구조화 3)세부내용: -세일즈 프로모션이 판매 촉진 프로그램의 개발 설명 -세일즈 프로모션이 판매 촉진 프로그램의 변화 설명 -세일즈 프로모션 의 신구조화 개념 접근 -세일즈 프로모션 의 신구조화 특징 파악 -전략 실습하기	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린 ※과제2 제출 : 제출 과제 중 잘된 광고 기획서 공유 발표
	2	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트1-1 2)강의목표: 매체 플랫폼의 변화 3)세부내용: -스마트폰 플랫폼의 변화 설명 -맞춤형 아웃도어 플랫폼 사례	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트1-1 2)강의목표: 세일즈프로모션 12가지 기법의 영향력 3)세부내용: -새로운 형태로 전환되어 활용되는 사례	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트1-1 2)강의목표: 새로운 차원의 방식의 세일즈 프로모션의 영역의 확장 학습 3)세부내용: -새로운 차원의 방식의 세일즈 프로모션의 영역의 확장 사례 설명과 실습	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제14주	1	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트 2-1	○학습자료:

		2)강의목표: 견학, 방문 프리미엄 설명과/ 판매도우미 파견/ 회원제도 전략 3)세부내용: -세일즈 프로모션 사례 견학, 방문 프리미엄 설명과/ 판매도우미 파견/ 회원제도 설명과 사례를 바탕으로 실습 -실제 사례실습 바탕으로 의견 공유	강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	2	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트 2-2 2)강의목표: 노벨티 / 딜러 지원 / 다이렉트 메시지 / 대매출 설명과 사례 3)세부내용: -노벨티 / 딜러 지원 / 다이렉트 메시지 / 대매출 설명과 사례를 바탕으로 실습 -실제 사례실습 바탕으로 의견 공유	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	3	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트 2-3 2)강의목표: 모니터링 / 매장 디스플레이 /스탬프 플랜 / 서비스 플랜 전략 3)세부내용: -모니터링 / 매장 디스플레이 /스탬프 플랜 / 서비스 플랜 설명과 사례를 바탕으로 실습 -실제 사례실습 바탕으로 의견 공유	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
	4	1)강의주제: 세일즈 프로모션 리스트 2-4 2)강의목표: 세일즈 담당사원의 인센티브 제도 / 오버라이터 / 전시회 / 진열수당 전략 3)세부내용: -세일즈 담당사원의 인센티브 제도 / 오버라이터 / 전시회 / 진열수당 설명과 사례를 바탕으로 실습 -실제 사례실습 바탕으로 의견 공유	○학습자료: 강의계획서, 강의PPT, 시각 이미지 자료 ○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
제15주	1		○수업방법: 기말고사 시험실시
	2	○기말고사(30점) -평가문항: 9~14주차 학습내용을 토대로 실기시험 -평가방법: 수업시간에 학습한 세일즈 프로모션 전략 방법을 이론과 실습 사례를 통해 얼마나 잘 학습하고 이해하였는지 평가	○학습자료: 평가준비자료 (때널 및 모형)
	3		
	4		○학습 기자재: 전자교탁, 화이트보드 빔 프로젝터, 스크린
첨부자료			