

결	전공주임	교학부장
재		

수업 계획서

< 2018학년도 3월 12일 ~ 6월 24일 >

1. 강의개요							
학습과정명	유통실무	학점	3	교강사명		교강사 전화번호	
강의시간	3	강 의 실		수강대상	경영전공	E-mail	
2. 교육과정 수업목표							
<p>오늘날 유통은 새로운 변화를 거듭하고 있다. 지금은 ‘업종별 유통’이 쇠퇴하고 ‘업태형 유통’이 지배적으로, 유통혁명은 완성기에 들어섰다고 할 수 있다. 따라서 본 과목은 유통혁명이 완성기에 들어선 것과 동시에 새로운 유통시스템이 보급되고 있으므로 이 시스템도 중점적으로 학습한다. 본 과목은 유통의 중요성, 유통의 기본원리와 시스템, 소매·도매·체인유통, 정보화와 유통, 유통과 마케팅의 관계, 인터넷시대의 유통 등 유통에 관한 핵심정보와 ‘업종별 유통’에서 ‘업태형 유통’으로, 다시 ‘인터넷 유통’으로 확산되고 있는 유통혁명을 배운다. 본 과목을 통해 유통의 기본 개념부터 실전 활용까지 유통을 체계적으로 배울 수 있으며 유통업 현장에서 좀 더 효율적인 유통관리와 유통혁신을 실현할 수 있는 능력을 함양할 수 있다. 나아가 최신 유통이론의 흐름을 파악하여 연구할 수 있다.</p>							
3. 교재 및 참고문헌							
주교재	실전 유통론	저자	박찬욱	출판사	청람	출판년도	2015
부교재(참고문헌)	사례중심 유통의 이해	저자	오영애 외 2인	출판사	두남	출판년도	2014
4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용							
주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용				과제 및 기타 참고사항	
제 1 주	1	1] 강의주제: 유통의 이해				<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 2-29 • 부교재 pp.11-41/ pp. 15-66 • 빔프로젝트 강의교안 	
	2	2] 강의목표: 유통산업의 이해와 구조에 대한 이해					
	3	3] 강의세부내용: ① 유통산업의 이해 ② 유통경로 및 구조					
제 2 주		4] 수업방법: 강의 및 질의/응답				<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 30-121 • 부교재 pp.63-116/ pp. 67-90 • 빔프로젝트 강의교안 	
	1	1] 강의주제: 소매유통 트렌트					
	2	2] 강의목표: 소매유통 트렌트와 업태에 대한 이해					
	3	3] 강의세부내용: ① 소매유통 트렌트 ② 소매업태 1) 대형마트 2) 백화점 3) 슈퍼마켓 4) 아울렛과 복합쇼핑몰 5) 편의점 6) H&B스토어 7) 균일가샵 8) 전통시장					
제 3 주		4] 수업방법: 강의 및 질의/응답				<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 122-169 • 부교재 pp.63-116/ pp. 67-90 • 빔프로젝트 강의교안 	
	1	1] 강의주제: 소매유통 트렌트					
	2	2] 강의목표: 소매유통 트렌트와 업태에 대한 이해					
	3	3] 강의세부내용: ① 소매유통 트렌트 ②소매업태 1) 다단계판매 2) 온라인쇼핑 3) 모바일쇼핑 4) 오픈마켓 5) 소셜커머스 6) TV홈쇼핑					
제 4 주		4] 수업방법: 강의 및 질의/응답				<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 170-189 • 부교재 pp. 117-140/ pp. 207-324 	
	1	1] 강의주제: 프랜차이즈 2] 강의목표: 프랜차이즈 개념과 성공요인 이해					

	2	3] 강의세부내용: ① 프랜차이즈의 개념 ② 프랜차이즈시장 개관 ③ 가맹사업의 성공요인 ④ 가맹본부의 수입원천 ⑤ 프랜차이즈의 장·단점 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	<ul style="list-style-type: none"> • 빔프로젝트 강의교안 • 과제1: 프랜차이즈 기업 한 곳을 지정한 후 지정한 기업의 성공요인 분석
제 5 주	1	1] 강의주제: 유통 상권조사	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 190-212 • 부교재 pp. 177-202/ pp. 207-324 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 유통 상권 분석에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 상권과 입지의 중요성 ② 상권 및 입지 분석의 개념과 절차 ③ 상권분석 및 입지분석방법론 ④ 상권분석 ⑤ 입지분석 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 6 주	1	1] 강의주제: 도매상	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 213-223 • 부교재 pp. 117-140/ pp. 207-324 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 도매상이란 무엇인지에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 도매상의 개념 ② 도매상의 역할 ③ 도매상의 유형 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 7 주	1	1] 강의주제: 유통경로시스템	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 224-258 • 부교재 pp. 241-276/ pp. 40-66 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 유통경로 관리에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 유통경로파워와 갈등관리 ② 수직적 유통경로시스템 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 8 주	1		<p>중 간 고 사</p> <p>중간고사 (객관식20점, 주관식10점 총30점)</p>
	2		
	3		
제 9 주	1	1] 강의주제: 유통경로의 결정	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 259-277 • 부교재 pp. 241-276/ pp. 40-90 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 유통경로의 결정에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 유통경로 결정의 개념과 과정 영향요인에 대한 분석 ② 유통경로 유형의 결정 ③ 중간상의 업태결정 ④ 경로커버리지의 결정 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 10 주	1	1] 강의주제: 업종별 유통경로 1	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 278-346 • 부교재 pp. 45-140 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 업종별 유통경로 1에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 업종별 유통경로 1 1) 가공식품 2) 생활용품 3) 의류 4) 화장품 5) 주류 6) 문구 7) 가전제품 8) 휴대폰 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 11 주	1	1] 강의주제: 업종별 유통경로 2	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 347-431 • 부교재 pp. 45-140 • 빔프로젝트 강의교안 • 과제2: 우리나라 기업의 적합하고 효율적인 유통경로개발을 위해 필요한 전략방안
	2	2] 강의목표: 업종별 유통경로 2에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 업종별 유통경로 2 1) 가구 2) 국산차 3) 수입차 4) 중고차 5) 농산물 6) 수산물 7) 축산물 8) 의약품 9) 한약 10) 보험상품 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	

제 12 주	1	1] 강의주제: 물류관리	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 432-451 • 부교재 pp. 305-330/ pp. 143-206 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 물류관리에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 물류의 개념과 중요성 ② 물류관리 ③ SCM ④ 제3자 물류와 제4자 물류 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 13 주	1	1] 강의주제: 머천다이징	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 452-472 • 부교재 pp. 277-304/ pp. 325-432 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 머천다이징에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 머천다이징의 개념과 상품관리 ② NP상품과 PB상품 ③ 레이아웃, 상품진열, VMD ④ 재고관리 및 가격관리 ⑤ 프로모션 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 14 주	1	1] 강의주제: 유통정보기술과 CRM	<ul style="list-style-type: none"> • 주교재 pp. 473-504 • 부교재 pp. 277-304/pp. 433-490, pp. 491-535 • 빔프로젝트 강의교안
	2	2] 강의목표: 유통정보기술과 CRM에 대한 이해	
	3	3] 강의세부내용: ① 유통정보시스템의 개념 ② 유통정보시스템 기반정보기술 ③ 유통과 CRM 실행 프로세스 ④ CRM 시스템 ⑤ 고객DB에 대한 분석 4] 수업방법: 강의 및 질의/응답	
제 15 주	1	기 말 고 사	기말고사 (객관식20점,주관식10점 총30점)
	2		
	3		

5. 성적평가 방법

중간고사	기말고사	과제물	출결	기타	합계	비고
30%	30%	15%	20%	5%	100%	

6. 수업 방법(강의, 토론, 실습 등)

- 수업 시작 시 해당 일에 학습할 학습 내용의 관련 신문 기사를 제공하고 내용과 관련하여 유사한 사례에 해당하는 기업의 유통실무 사례들을 자유롭게 이야기하도록 한다.
- 매주 수업 진행에 필요한 기본적인 자료와 강의내용을 학사정보시스템 과목별 자료실에 공지하고, 강의 교안을 파워포인트로 제작하여 미리 예습을 시킨다.
- 해당 주차의 학습내용에 해당하는 주제에 대한 자료를 신문기사, 삼성경제연구원 및 LG경제연구원 사이트 등을 통한 자료 수입을 통해 유통 관련 실무 보고 자료를 공지하고, 이에 대해 유사한 사례를 미리 토론할 수 있도록 준비시킨다.

7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항

- 해당 학기 내에 수행하는 유통 실무 사례들을 조사하여 발표하고 수업 내용을 토대로 실무 수행할 수 있다는 자신감을 고취시켜 학생들의 수업 참여도를 진작시킨다.

8. 문제해결 방법(실험·실습 등의 학습과정의 경우에 작성)