

# 바이어를 부르고 계약을 만드는, 해외전시 성공전략 과정

## ■ 교육개요

- 교육일정 : 2025.11.20(목) 10:00-17:00(6시간, 오찬시간 제외)
- 수강대상 : 해외전시회 참가를 준비하는 전국소재 중소·벤처기업 임직원
- 교육장소 : DCC 제2전시장 302호 회의실  
(대전 유성구 엑스포로 87, DCC 제2전시장 3층)
- 교육비 : 1인당 150,000원(면세) \*강의교재, 수료증, 주차권 및 간편식사(뽕) 제공
- 운영기관 : KOTRA아카데미 대전분원, SLI교육그룹
- 모집기한 : 2025.11.17(월)까지 교육비 완납 (교육시작 1일 전부터 환불불가)

## ■ 교육목표

- 해외전시회 참가 전략 수립과 비용 효율화 방안을 습득하여 기업의 전시 참가 성과를 극대화함
- 전·중·후 단계별 바이어 유치 및 관리 전략을 학습하여 실질적인 수출성으로 이어지도록 역량을 강화함

## ■ 수강생 후기

- 진성바이어 발굴 내용이 디테일해서 좋았습니다.
- 놓칠 수 있는 부분들을 다시 체크할 수 있어서 도움이 되었습니다.

## ■ 교육 커리큘럼

| 시간                   | 주제                  | 교육내용                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00-12:00<br>(2시간) | 글로벌 시장 진출을 위한 준비 단계 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 타당성 검증과 시장조사</li><li>○ 글로벌 전시회 참가 주요 목적</li><li>○ 전시회 선정 기준</li><li>○ 바이어 유치를 위한 사전 준비</li></ul>                                                                                                                                                                                                                      |
| 13:00-16:00<br>(3시간) | 전시회 현장 상담과 계약 연결 전략 | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 3초안에 바이어 끌어들이기</li><li>○ 진성 바이어 구별법</li><li>○ 열심히 만든 우리 제품, 어떻게 제안할 것인가?</li><li>○ 열심히 기획한 우리 제품, 어떻게 설득할 것인가?</li><li>○ 상담에서 계약으로의 전환 전략</li><li>○ 속도가 생명(Follow-up의 골든타임)</li><li>○ 전시회 상담 후 필요한 수출서류 준비</li><li>○ 계약의 중요성 및 핵심 조항 검토</li><li>○ 전시회 마케팅 족보: 상담-계약-재참가로 이어지는 선순환 구조</li><li>○ 성공·실패 케이스 분석</li></ul> |
| 16:00-17:00<br>(1시간) | 전시회 사후마케팅과 바이어 관리   | <ul style="list-style-type: none"><li>○ 신규 바이어 관리<ul style="list-style-type: none"><li>- 초청장 및 감사편지 작성</li><li>- 홈페이지와 SNS를 통한 홍보 및 사후관리</li></ul></li><li>○ 바이어 DB 제작 및 등급별 관리 방안<ul style="list-style-type: none"><li>- 바이어 신용조사 활용</li><li>- 계약서 주요 검토사항</li></ul></li></ul>                                                                               |

\* 주> 일부 커리큘럼의 경우 강사사정에 따라 변경될 수 있습니다.

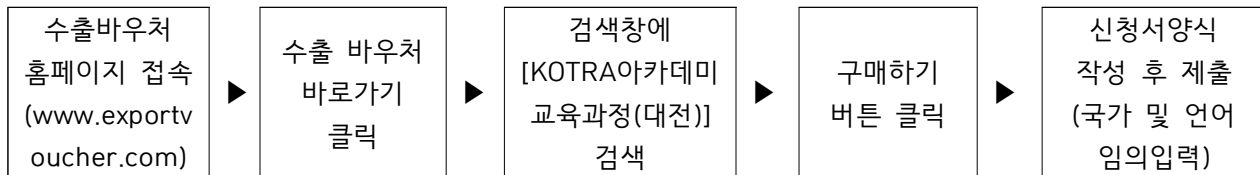
## ■ 강사소개

- 해외 마케팅의 시작과 끝, 글로벌 전시회를 통한 바이어 매칭 및 수출 마케팅 전문가

## ■ 신청 및 교육비 납부방법

- 신청방법: [www.globalbiz-edu.com](http://www.globalbiz-edu.com) 접속 → '교육신청' 메뉴클릭
- 교육비 납부방법 ① 온라인 카드결제  
② 무통장 입금(계좌이체)  
계좌정보 : 기업은행 233-052109-04-017  
예금주 : (주)에스엘아이평생교육원

## ■ 수출바우처 사용방법



※ 교육신청일에 발행한 [4대 사회보험 사업장 가입자 명부]를 수강생 정보만 표기하여, 신청서에 업로드 요망

## ■ 문의처

- 결제관련 문의 : 02-541-7159 (SLI교육그룹)
- 교육과정 문의: 042-862-1702 / 042-862-1703 (KOTRA아카데미 대전분원)