

大韩民国贸易实务教育的 No.1,

国际贸易 研修学院

- 2012 贸易学院教育指南 -



I. 贸易实务 项目

- 1 正规贸易实务课程
- 2 大学生贸易实务特讲
- 3 海外购买实务专家课程
- 4 FTA基本课程
- 5 使用互联网开辟海外市场课程
- 6 展示会展专家课程
- 7 国际商业谈判/合同专家课程
- 8 汇率预期及应对风险战略课程
- 9 进出口金融活用战略课程

正规贸易实务课程

授课信息

- 教育期间 7周 (周一~周五, 31天)
- 教育时间 平日 14:00~17:00 (一天三小时, 总时长93小时)
夜间 18:00~21:40 (一天三小时, 总时长93小时)
- 教育定员 先后顺序取前60名
- 学习对象 贸易公司以及相关机构实务人员
进军海外的职务转换型人员
经贸业准备创业者等对贸易业有兴趣人士

过程概要

- 特征 综合学习与进出口全过程相关的贸易实务知识, 是目前国内韩国最好的贸易实务研修过程
- 教育内容 贸易实务概要, 贸易契约, 进出口贷款结存, 外汇实务, 贸易运送, 海上保险, 通关以及关税返还, 电子贸易, 贸易市场, 英文贸易书写格式, FTA实务, 进出口模拟

期间 (预计)

- 第235期 2012. 2. 13~4. 2
- 第236期 2012. 3. 5~4. 18
- 第237期 2012. 4. 23~6. 8
- 第238期 2012. 6. 4~7. 18
- 第239期 2012. 7. 2~8. 14
- 第240期 2012. 9. 3~10. 19
- 第241期 2012. 10. 22~12. 4

大学生贸易实务特讲

授课信息

- 教育期间 2周（周一~周五，10天）
- 教育时间 10:00~17:00（一天6小时，总60小时）
- 教育定员 先后顺序取前60名
- 学习对象 对贸易有兴趣的大学生或毕业生（专业无关）
贸易企业就业对象

过程概要

- 特征 为对贸易有兴趣的大学生以及毕业生准备的短期贸易实务研修过程以学习者的水平为基础，着重于提高其对于贸易实务的全方位理解以及在贸易公司就业或者在贸易相关领域创业时的实务知识
- 教育内容 贸易实务概要，贸易契约，进出口贷款结存，外汇实务，贸易运送，海上保险，通关以及关税返还，贸易市场，FTA实务，进出口模拟

期间（预计）

- 第64期 2012. 4. 2~4. 13
- 第65期 2012. 6. 11~6. 22
- 第66期 2012. 9. 3~9. 14
- 第67期 2012. 10. 15~10. 26
- 第68期 2012. 11. 5~11. 16

海外购买实务专家课程

授课信息

- 教育期间 3天
- 教育时间 10:00~17:00 (一天6小时, 总18小时)
- 教育定员 先后顺序取前30名
- 学习对象 购买, 材料, 外包, 物流, 生产管理相关联的管理人员以及实务人员

过程概要

- 特征 海外收购以及购买的实务学习
具有购买·库存管理知识及实务能力的全球性购买专家的培养
通过案例学习掌握实务性的注意事项
- 教育内容 购买管理的意义以及重要性
购买的原价结算以及分析, 购买契约实务
购买管理改善以及革新事例, 购买协商实务

期间 (预计)

- 第1期 2012. 7. 3~7. 5

FTA基本课程

授课信息

- 教育期间 1天
- 教育时间 09:00~18:00 (一天8小时)
- 教育定员 先后顺序取前30名
- 学习对象 兼备基本的贸易实务知识和三年以上的实务经验的贸易业界的有关机关代理・课长级别以上的实务人员

过程概要

- 特征 使之能够活用贸易企业的FTA的基本，短期课程
- 教育内容 FTA特惠关税制度
FTA原产地基准实务
FTA商业模式适用事例

期间（预计）

- 第1期 2012. 5. 31
- 第2期 2012. 11. 5

使用互联网开辟海外市场课程

授课信息

- 教育期间 2天
- 教育时间 10:00~17:00 (1天6小时, 总12小时)
- 教育定员 先后顺序取前30名
- 学习对象 贸易企业及相关机构实务者

过程概要

- 特征 使用能够减少时间与费用的各种交易网站来寻找买家的练习
- 教育内容 针对目标地区及相关商品, 使用各种门户网站进行营销/宣传的方法, 搜索引擎登陆方法, 海外宣传策略以及与买家的谈判要领

期间 (预计)

- 第1期 2012. 7. 16~7. 17
- 第2期 2012. 9. 4~9. 5

展示会展专家课程

授课信息

- 教育期间 2天
- 教育时间 10:00~17:00 (1天6小时, 总12小时)
- 教育定员 先后顺序取前40名
- 学习对象 希望在展示会展领域创业及就业者
企业中担任展示业务及国际会议相关业务者

过程概要

- 特征 可同时学习如何运营展示与会展的课程
通过展示与会展领域实物的具有现场感的讲授
提供在展示与会展领域可能使用到的实务信息及技巧
- 教育内容 展示企划, 展示营销, 有效的空间运营, 人力资源管理及宣传活动, 海外营销成功案例及战略

期间 (预计)

- 第27期 2012. 4. 17~4. 18
- 第28期 2012. 10. 17~10. 18

国际商业谈判/合同专家课程

授课信息

- 教育期间 4天
- 教育时间 10:00~17:00 (1天6小时, 总24小时)
- 教育定员 先后顺序取前30名
- 学习对象 国际贸易及合同担任人员,
其他对谈判感兴趣的职场人士

过程概要

- 特征 对国际贸易谈判的基本理解及战略制定
通过模拟商业谈判的体验制定谈判战略的实习
- 教育内容 从谈判准备到合同的预先谈判, 进行谈判实战的技术, 谈判内容的文书化 (制定合同)

期间 (预计)

- 第32期 2012. 5. 8~5. 11
- 第28期 2012. 11. 6~11. 9

汇率预期及应对风险战略课程

授课信息

- 教育期间 2天
- 教育时间 10:00~17:00 (1天6小时, 总12小时)
- 教育定员 按照报名顺序取前30名
- 学习对象 具有基本贸易实务知识及3年以上的实务者
贸易领域及相关机构的代理, 课长级以上的实务者

过程概要

- 特征 针对贸易企业实务者的风险管理战略课程
针对现金决算阶段因汇率变动而可能发生的风险, 通过案例分析提供多样的
汇率风险管理方法和技巧
通过Case Study学习实务留意事项
- 教育内容 最近汇率动向及预期介绍
外汇风险发生原因, 风险种类及管理目的等外汇管理实务

期间 (预计)

- 第5期 2012. 2. 1~2. 2
- 第6期 2012. 11. 15~11. 16

进出口金融活用战略课程

授课信息

- 教育期间 2天
- 教育时间 10:00~17:00 (1天6小时, 总12小时)
- 教育定员 按照报名顺序取前30名
- 学习对象 贸易, 海外营业, 资金, 财务, 国际金融, 财经实务者

过程概要

- 特征 理解在企业的立场上能够活用的金融支援制度, 提示能够从实质上活用的准则
- 教育内容 贸易金融的意义, 融资对象
贸易金融的种类及融资方法, 融资金额, 限度, 融资期限等
包括金融
进口国信用书及购买确认书的意义/比较

期间 (预计)

- 第1期 2012. 5. 9~5. 10

II. 精英/CEO 研修项目

11 贸易精通课程

12 IT 精通课程

贸易精通课程

课程概要

- 选拔 2月及9月（每年2次）
- 人员 90名左右
- 学习对象 大学毕业生或者即将毕业生（无专业限制）
- 教育时间 9个月（1天10小时，总共1,800小时）

教育内容

- 海外营销 海外市场进军战略，营销模拟，海外买家挖掘，参加会展等
- 贸易实务 国际贸易合同，国际现金决算，贸易运输，通关、关税等
- 外汇国际金融 外汇实务，外汇风险管理，国际金融，衍生金融产品等
- 信息化 电子贸易，OA贸易，EDI实务等

特征

最近15年间就业率达到98%
培养兼具实务能力和商业品质的顶尖贸易人才
严格的出缺勤管理及担任制运营
学业修行实时评价（周/月/分期）
未达到要求及不诚实者退学措施
对居住在江南的学生提供奖学金

期间（预计）

- 第26期 2012.2月
- 第27期 2012.9月

IT精通课程

课程概要

- 选拔 1月及7月（每年2次）
- 人员 30名左右
- 学习对象 大学毕业者或者即将毕业者（无专业限制）
- 教育时间 11个月（总共2,200小时）

教育内容

- IT 教育 SOA(Java/Oracle), ERP, Smart Phone Programming, 防护等
- 外国语教育 日语, 英语

特征

10年间就业率达到98%，海外就业率（日本）62%
专职教授团队及原语民讲师授课
外国语少数水平差异教育
实行1人1台计算机指定制
对居住在江南的学生提供奖学金，实施其他奖学金制度

期间（预计）

- 第23期 2012.1月 ~ 2012.12月
- 第24期 2012.7月 ~ 2013.6月