

< IV-3> 학습과정의 수업계획서

< 20 학년도 00월00일~00월00일 (수업 기간) >

1. 강의개요							
학습과목명	MD실습	학점	3	교·강사명		교·강사 전화번호	
강의시간	5	강 의 실		수강대상		E-mail	
2. 교과목 학습목표							
패션 스토어의 차별화된 아이덴티티(Store Identity)를 구축하기 위해 시즌별 패션상품과 서비스의 기획의도를 시각적 요소에 의해 연출할 수 있는 능력을 배양하고, 상품이나 의류브랜드의 특성을 시장분석과 정보기획을 토대로 패션트렌드와 소비자 수요의 정확한 예측으로 상품의 생산 계획 및 제품화 계획, 세일즈, 프로모션 등을 관리하는 기술력을 배양한다.							
3. 교재 및 참고문헌							
①주교재 : 통합된 패션머천다이징 1권(제품MD편), 정상길, 커뮤니케이션북스, 2013							
②부교재 : 샵마스터, 조영아외 3인, 교학연구사, 2011 실무를 위한 디스플레이, 김순구, 이미영 공저, 경춘사, 2009 패션바잉과 머천다이징, 이규혜외 2인 공저, 시그마프레스, 2009							
4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용							
주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용			과제 및 기타 참고사항		
제 1 주		: 패션머천다이징 시스템과 프로세스의 이해 강의목표: 패션머천다이징 시스템을 알고 프로세스를 이해한다. 강의세부내용: 어패럴 및 리테일 머천다이징의 시스템을 알아본다. 수업방법: PPT 강의 및 질의응답			전자교탁, 빔프로젝터		
제 2 주		강의주제: 패션마케팅 정보와 마켓환경분석 강의목표: 패션마켓 환경 분석을 이해한다. 강의세부내용: 패션마케팅 정보의 유형을 이해하고 효율적인 시장정보조사방법으로 선정된 타겟군에 소구하는 분야별 패션 마케팅 환경을 분석한다. 수업방법: PPT 강의, 패션환경정보 조사 및 분석실습			전자교탁, 빔프로젝터, 패션환경분석 (인터넷 서칭)		

제 3 주	<p>강의주제: 마켓 동향 파악을 위한 소비자 정보, 유통 및 판매정보 분석</p> <p>강의목표: 패션트렌드를 알고 소비자 정보 분석을 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 세분화된 목표 시장, 라이프스타일, 소비자 트렌드, 소비자 착용경향의 조사 분석으로 소비자 컨셉을 설정한다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 소비자 설문조사 실시 및 분석 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터
제 4 주	<p>강의주제: SWOT분석, 포지셔닝 설정 및 4P's Mix 전략 수립</p> <p>강의목표: 패션 머천 다이징 전략 수립을 이해한다.</p> <p>강의세부내용: SWOT분석, 포지셔닝 설정으로 현실적이고 구체적인 4P's Mix 전략을 수립한다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 포지셔닝 맵 제작과 전략안 작성 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터, 마네킨
제 5 주	<p>강의주제: 시즌기획을 위한 예산 및 물량계획, 아이템 구성</p> <p>강의목표: 시즌기획을 이해하고 구체적인 상품화 계획을 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 시즌기획을 위한 타임스케줄을 작성하고 생산과 구매의 각종 비용에 관한 예산안 및 상품구성안을 작성한다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 기획서 작성 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터
제 6 주	<p>강의주제: 시즌 트렌드 분석 및 항목별 컨셉안 기획</p> <p>강의목표: 시즌 디자인 컨셉을 구체화하여 소재, 색채, 코디네이트 기획을 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 세분시장에 맞는 패션트를 분석하여 시즌 컨셉을 설정, 디자인 및 색채, 소재 이미지맵을 제작해 본다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 이미지 맵핑 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터
제 7 주	중 간 고 사	
제 8 주	<p>강의주제: 생산관리 및 생산지원 전략</p> <p>강의목표: 제품 컨셉에 맞는 생산 계획을 세우고 효율적인 관리방법을 터득한다.</p> <p>강의세부내용: 생산업무의 이행과정을 이해하고 제품구성의 특성에 따른 효율적인 생산방법과 관리방법을 연구한다.</p> <p>수업방법: PPT강의, 입고시기에 따른 생산 계획서 작성 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터

제 9 주	<p>강의주제: 영업기별 판매촉진전략 및 커뮤니케이션 전략</p> <p>강의목표: 판매촉진전략을 알고 프로모션 계획을 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 판매, 광고, 판촉, 이벤트등의 구체적인 계획을 세워본다.</p>	전자교탁, 빔프로젝터
-------	---	-------------

제 10 주	<p>: PPT 강의, 프로모션전략 연구 및 발표</p> <p>강의주제: 표적 소비자층과 상품의 특성에 따른 매장의 VMD 기법</p> <p>강의목표: 상품의 특성을 파악하고 패션매장 VMD를 기획 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 스토어 아이덴티티 구축을 위한 스토어 전략과 매장 내 동선계획 및 공간 활용에 대해 알아본다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 매장구성 포트폴리오실습I</p>	전자교탁, 빔프로젝터,
제 11 주	<p>강의주제: 표적소비자층과 상품의 특성에 따른 매장의 VMD 기법</p> <p>강의목표: 상품의 특성을 파악하고 패션매장 VMD를 기획 할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 매장진열의(VP, PP, IP)방법과 POP의 이해를 통한 연출방법에 대해 알아본다.</p> <p>수업방법: PPT강의, 매장구성 포트폴리오 II, 발표</p>	전자교탁, 빔프로젝터 과제: 목표고객의 라이프스타일 분석에 맞는 신규브랜드 프로세스(컨셉, 상품기획, 유통, 프로모션 기획, 샵마스터 교육등)을 기획하시오.
제 12 주	<p>강의주제: 샵마스터의 역할과 중요성</p> <p>강의목표: 샵 마스터의 역할과 업무내용을 이해한다.</p> <p>강의세부내용: 대기업형 패션업체 및 명품업체에서의 샵마스터 역할 및 업무내용을 알아보고 고객접객 시뮬레이션을 진행한다.</p> <p>수업방법: PPT강의, 고객접객 실무실습I</p>	전자교탁, 빔프로젝터
제 13 주	<p>강의주제: 고객 만족과 서비스의 이해</p> <p>강의목표: 매장에서의 고객대응 및 판매 기술을 이해할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 매장에서의 판매스킬과 소비자 구매심리에 대하여 학습한다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 고객접객 실무실습II</p>	전자교탁, 빔프로젝터

제 14 주	<p>강의주제: 패션매장 재고관리 기법 및 판매정보데이터화</p> <p>강의목표: 효율적인 재고관리 기법을 알고 판매정보시스템 활용할 수 있다.</p> <p>강의세부내용: 패션매장 내 재고관리의 거시적, 미시적 수준의 관리유형을 알아보고 판매정보시스템의 효율적인 운영 및 관리기법에 대해 연구한다.</p> <p>수업방법: PPT 강의, 기획서 제작 실습</p>	전자교탁, 빔프로젝터
제 15 주	기 말 고 사	

5. 성적평가 방법

중간고사	기말고사	과 제 물	출 결	기 타	합 계	비 고
30 %	30 %	20 %	20 %	%	100 %	

6. 수업 진행 방법

강의, 질의응답, 실습, 발표

7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항

-패션마켓 및 패션브랜드 동향에 대한 실시간 자료와 브랜드에서 진행하고 있는 머천다이징의 실제 사례제시 및 동영상 시청을 한다.

-방과 후 현업에 종사하는 기획머천다이징, 샵매니저 초청강의를 진행한다.

8. 문제해결 방법(실험·실습 등의 학습과정의 경우에 작성)

소비자 라이프 스타일 조사, 신소비자 트렌드, 소비자 착장경향 조사 및 패션산업의 동향, 동종업체 VMD동향 등 상품전략에 영향을 미치는 요소들의 이론적 이해와 더불어 다양한 자료제시 및 시청각자료를 통해 상품 머천다이징을 기획함으로써 현장 감각을 익힐 수 있다.

9. 강의유형

이론중심(), 토론, 세미나 중심(), 실기 중심(), 이론 및 토론,세미나 병행(), 이론 및 실험,실습 병행(o), 이론 및 실기 병행()