

■ 과목명 : 패션바이&리테일링

- 주차별 강의 커리큘럼 -

1주차	오리엔테이션 학습과목 소개 및 강의 진행 설명
2주차	패션유통의 이해 패션 유통의 개념과 유통형태를 알아보고, 21세기 리테일 트렌드 및 패션 브랜드 전개 동향에 대한 이해를 돕는다.
3주차	리테일 비즈니스 구조 및 바이어의 역할 바이 조직의 구성, 바이어와 세일즈 VM-마케팅 기능의 관계를 알아본다.
4주차	소비자조사 시장을 세분화하고 여러 다양한 변수를 살펴본 후에 표적시장을 정하고, 목표 고객을 분석하여 소규모 소매업체에 적용하는 방법에 대해 학습한다.
5주차	점포전략 백화점, 전문점, 온라인 매장, 면세점 등 다양한 형태의 점포 입지 선정의 중요성과 상점 입지에 대한 최근 동향, 점포전략 및 유통전략에 대해 학습한다.
6주차	제조업자 탐색 최고의 구매처 설정, 벤더와의 관계설정, 구입시기 결정에 대해서 학습한다.
7주차	구매계획 I 상품선정, 상품계획 및 바이어의 내부정보 활용방법에 대해 학습한다.
8주차	중간고사
9주차	구매계획 II 시장환경 분석에 기인하여 상품 선정 전후의 구매예산 계획 프로세스 비교 및 패션상품 발주와 실제 플래닝 툴에 대해 학습한다.
10주차	패션 리테일의 영업전략과 관리 리테일러별 상품관리와 재고관리 및 영업전략에 대해 학습하고, 신속한 고객대응을 위한 고객 서비스와 물류정보 시스템 등에 대해 알아본다.
11주차	패션리테일 광고와 촉진전략 매장 광고, 매장 구성, 홍보, 인적 판촉, 판매촉진, VMD 등 효과적인 패션촉진 활동에 대해 학습하고, 이를 효율적으로 활용하여 시너지를 얻을 수 있는 방법에 대해 연구한다.
12주차	수입 상품 바이 - 브랜드 조사 병행수입과 독점수입, 바이 방법, 수입 통관절차에 대하여 학습한다.
13주차	온라인몰 바이 온라인 쇼핑몰의 바이 계획을 학습한다.
14주차	상품유통과 손실방지 상품이 안전하게 유통되기 위한 다양한 방식에 대해 알아보고, 매장에 도착한 상품을 인수하고 효율적으로 보호하거나 상품손실을 방지할 수 있는 품질검사 시스템, 마킹 등에 대해 학습한다
15주차	구매 기획서 작성 바이 & 리테일링 프로세스에 의한 구매 기획서를 제작, 프레젠테이션을 한다.
16주차	기말고사