

■ NCS 분류체계

대분류	중분류	소분류	세분류
02. 경영·회계·사무	01. 기획사무	01. 경영기획	01. 경영기획
		03. 마케팅	01. 마케팅전략기획 02. 고객관리
10. 영업판매	01. 영업	01. 일반·해외영업	01. 일반영업 02. 해외영업
12. 이용·숙박·여행·오락·스포츠	03. 관광·레저	03. 컨벤션	01. 회의기획
			02. 전시기획

■ 직무수행 내용

- (경영기획) 경영목표를 효과적으로 달성하기 위한 전략을 수립하고 최적의 자원을 효율적으로 배분하도록 경영진의 의사결정을 체계적으로 지원하는 일
- (마케팅전략기획) 기업과 제품의 경쟁우위 확보와 경영성과를 향상시키기 위하여 마케팅 목표수립과 목표 시장에 대한 체계적인 방안 설계 및 실행을 통하여 반응과 결과에 지속적으로 대응하는 일
- (고객관리) 현재의 고객과 잠재고객의 이해를 바탕으로 고객이 원하는 제품과 서비스를 지속적으로 제공함으로써 기업과 브랜드에 호감도가 높은 고객의 유지와 확산을 위해 고객과의 관계를 관리하는 일
- (일반영업) 이윤창출을 목적으로 회사의 상품을 고객에게 판매하기 위한 업무로서 내·외부 환경분석 결과를 토대로 영업전략을 수립하고, 고객과의 상담을 통해 계약을 체결하고 이행하며 고객의 불만 사항을 관리하고 고객을 유지하는 일
- (해외영업) 회사의 제품, 상품, 서비스를 해외 고객에게 판매하기 위하여 해외시장을 조사, 상품분석, 해외 마케팅 전략을 수립하고 잠재고객을 발굴하여 거래를 제안, 협상하고 계약을 체결하는 것을 주요 업무로 하며 고객과의 계약 이행, 클레임 처리 및 고객관리를 포함하는 일
- (회의기획) 국제회의 및 국내 회의를 유치 또는 신규개발하고 개최를 위한 기획, 회의 프로그램 설계, 예산 및 회의 참가자 관리, 마케팅, 회의 현장 운영을 통해 회의 참가자 간의 교류와 의사소통을 증진시키는 일
- (전시기획) 전시회 개발 및 운영계획을 수립하고 바이어, 일반 관람객, 참가업체 유치 및 관리, 전시장 조성, 운영서비스 등을 통하여 상품 및 서비스 거래를 위한 통합마케팅의 장을 구성하는 일

■ 능력단위

- (경영기획) 01.사업환경 분석, 03.경영계획 수립, 04.신규사업 기획, 06.예산관리
- (마케팅전략기획) 03.마케팅전략 계획수립, 04. 마케팅 시장환경분석, 07.마케팅성과관리
- (고객관리) 01.고객관리 계획수립, 02. 고객필요정보 제공, 04. 고객관계관리, 05.고객데이터분석
- (일반영업) 02. 영업고객발굴 04.영업 계약체결관리, 08.영업 고객유지관리, 09.영업환경분석
- (해외영업) 03.해외마케팅 전략수립, 04.해외 잠재고객 발굴, 05.해외거래 제안
- (회의기획) 01.회의 유치, 03.회의 개최 기획, 08. 회의 현장조성, 09. 회의 위기관리
- (전시기획) 01. 전시회개발, 02. 전시회기본계획수립, 03. 전시회 참가업체 유치관리, 04. 전시회 재무관리, 08. 전시회 안전관리, 09. 전시회 사후관리, 10. 전시회 현장운영계획 및 관리

## ■ 직무 필요 지식 / 기술 / 태도

지식	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ (경영기획) 전시·컨벤션산업 동향, 예산계획수립원칙</li> <li>○ (마케팅전략기획) 조직 중 장기 사업전략 이해, 마케팅 성과관리 방법</li> <li>○ (고객관리) 고객 관계관리, 마케팅 전략이해</li> <li>○ (일반영업) 전시·컨벤션 상품 특성이해, 협상 방법에 대한 이해</li> <li>○ (해외영업) 국제동향에 관한 지식(정치, 경제, 사회, 시장환경, 환율, 국가위협), 국가별 사회/문화적 특성</li> <li>○ (회의기획) 국제컨벤션 기구에 대한 지식, 지역 CVB에 대한 개념 및 역할에 대한 지식, 예산 항목을 파악할 수 있는 지식</li> <li>○ (전시기획) 국내외 신규 및 첨단산업 분야 동향에 관한 지식, 정량적·정성적 목표수립에 대한 지식, 참관객·참가업체 유치 관련 국내외 사례에 대한 지식</li> </ul>
기술	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ (경영기획) 마케팅 기법 적용 기술, 기획서 작성기술</li> <li>○ (마케팅전략기획) 시장환경분석기술, 마케팅 성과지표관리 기술</li> <li>○ (고객관리) 벤치마킹 실행능력, 고객에게 맞게 자료를 가공하는 능력</li> <li>○ (일반영업) 자료수집능력, 고객의 요구사항에 대한 정리 능력</li> <li>○ (해외영업) 관련 자료수집 능력, 외국어 활용능력</li> <li>○ (회의기획) 국내외 회의 유치 관련 데이터베이스 검색능력</li> <li>○ (전시기획) 직접마케팅 활용능력, 예산 산출을 위한 산술능력</li> </ul>
태도	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ (경영기획) 전략적 사고, 적극적인 의사소통 자세, 주인의식과 책임감 있는 자세</li> <li>○ (마케팅전략기획) 성공적인 마케팅 실행을 위한 융·복합적 마인드</li> <li>○ (고객관리) 고객지향적인 태도, 내·외부 부서요청에 대한 적극적인 수용</li> <li>○ (일반영업) 유연한 인간관계, 다양한 의견 수렴을 위한 열린 자세</li> <li>○ (해외영업) 지속적인 정보수집 태도</li> <li>○ (회의기획) 최적의 회의 개최 환경을 구축하려는 의지</li> <li>○ (전시기획) 해당 산업 이해관계자들과 협력적 네트워크 구축을 위한 친화적 태도, 충분한 사전 조사를 통해 정확한 지출 비용을 산출하고자 하는 분석적 태도</li> </ul>

## ■ 직업기초능력

- 의사소통능력, 문제해결능력, 자원관리능력, 정보능력, 수리능력

## ■ 참고사이트

- [www.bexco.co.kr](http://www.bexco.co.kr) / [www.ncs.go.kr](http://www.ncs.go.kr) 홈페이지 참고
- 위 직무기술서의 일부 내용은 별도분석을 통해 도출되거나 업무특성에 맞게 수정한 내용을 포함하고 있으며, 향후 NCS 개발 동향과 주요사업 변경 등 내·외부 상황에 따라 변경될 수 있음을 양지하여 주시기 바랍니다.