

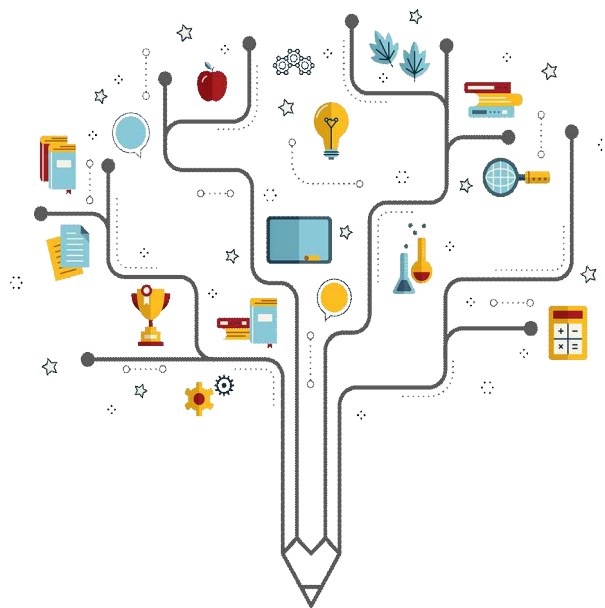
전공역량로드맵

경영학부



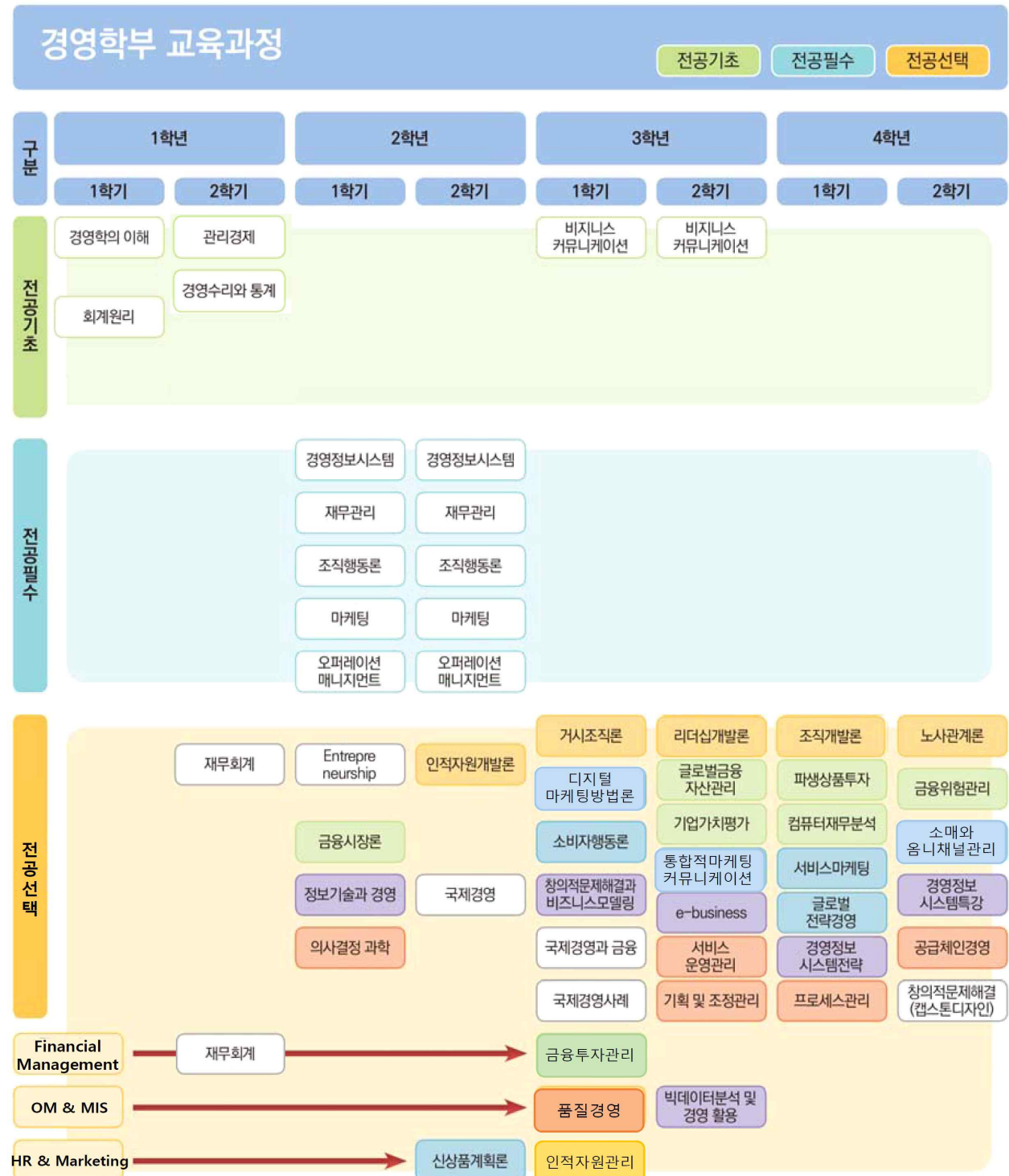


교육과정 로드맵



1. 교육과정 로드맵

1.1 교육과정 로드맵



1.2 교육과정 트랙

1.2.1. Financial Management

(1) 트랙의 정의

- 경영학의 여러 분야 중 금융시장, 그 중에서도 특히 자본시장의 영역에 초점을 맞춘 세부 전공.
- 재무(finance)와 회계(accounting)의 제반 지식을 그 기초로 하여 자본시장 영역으로 진출을 원하는 학생들에게 자본 경영학의 기본을 제공함을 그 목적으로 함.

(2) 진출 분야

- 금융투자 분야: 증권사의 증권 중개인 및 산업분석가, 경제분석가 등. 은행의 외환 딜러 및 신탁분야, 자산운용사와 투자자문사의 자산운용사 등.
- 금융위험관리: 증권사, 은행, 자산운용사의 금융위험 관리 분야. 금융 리스크 및 운영 리스크 전담 컨설팅 업체의 위험 전문 컨설턴트 등.
- 기업금융 분야: 비금융회사의 재무팀 및 회계팀 등 사내 자금조달, 자본 구조 관리를 담당하는 업무

(3) 전공 역량

- 금융 이론의 이해
- 회계학의 기초
- 경제학 및 수리 능력의 배양

(4) 트랙 이수를 위한 조건

- 경영학부 졸업을 위한 일반적 요건을 만족함과 더불어 다음의 과목을 이수해야 함.
- 필수(2과목): 금융투자관리, 재무회계
- 선택(5과목): 리더십개발론, 조직개발론, 서비스마케팅, 유통과프랜차이즈, 마케팅조사론, 의사결정과학, 서비스운영관리, 기획및조정관리, 프로세스관리, 공급체인경영, 정보기술과 경영, 창의적문제해결과비즈니스모델링, E-Business, 경영정보시스템전략, 경영정보시스템특강, 금융시장론, 기업가치평가, 글로벌금융자산관리, 파생상품투자, 금융위험관리, 컴퓨터재무분석, 국제경영, 국제경영사례, 국제경영과금융

(5) 전공역량 배양을 위한 추천 과목

- 미시경제학, 거시경제학, 국제경제학, 수리통계학, 회귀분석

1.2.2. HR & Marketing Management

(1) 트랙의 정의

- 경영학에서 조직 및 인적자원을 관리하고 제품과 서비스를 소비자에게 제공하는 영역에 초점을 두는 전공으로, 인사조직(Management of Organization & Human Resource)과 마케팅(Marketing)을 근간으로 한다.
- 본 전공은 회사 내 인사 및 마케팅 분야에서 종사하거나 컨설팅 등 관련 업무에서 경력을 개발하고자 하는 학생들을 위한 교육을 제공한다.

(2) 진출 분야

- 인사/노사 분야: 증권사의 증권 중개인 및 산업분석가, 경제분석가 등, 은행의 외환 딜러 및 신탁분야, 자산운용사와 투자자문사의 자산운용사 등.
- 마케팅 분야: 기획·전략·혁신, 유통·상품기획, PR·기업홍보·언론홍보, 물류·상푸입추고 재고관리, 영업·판매·CS·상담·TM, 광고영업, 웹기획·웹마케팅·웹리서치, 조사분석·리서치, 광고기획·AE제작, 카피라이터, 연예·엔터테인먼트

(3) 전공 역량

- 인적자원의 이해
- 창의력
- 경영학 지식
- 법률 지식

(4) 트랙 이수를 위한 조건

- 경영학부 졸업을 위한 일반적 요건을 만족함과 더불어 다음의 과목을 이수해야 함.
- 필수(2과목): 인적자원관리, 신상품계획론
- 선택(5과목): 리더십개발론, 조직개발론, 서비스마케팅, 유통과프랜차이즈, 마케팅조사론, 의사결정과학, 서비스운영관리, 기획및조정관리, 프로세스관리, 공급체인경영, 정보기술과 경영, 창의적문제해결과비즈니스모델링, E-Business, 경영정보시스템전략, 경영정보시스템특강, 금융시장론, 기업가치평가, 글로벌금융자산관리, 파생상품투자, 금융위험관리, 컴퓨터재무분석, 국제경영, 국제경영사례, 국제경영과금융

(5) 전공역량 배양을 위한 추천 과목

- 미시경제학, 행정조직론, 심리학개론, 통계학개론

1.2.3 OM & MIS Management

(1) 트랙의 정의

- 생산관리(Operation Management)와 경영정보시스템(Management Information System)의 제반 지식을 그 기초로 하여 제조 및 서비스 산업 진출을 원하는 학생들에게 요구되는 이론 및 실무적인 지식을 제공하는 것을 목적으로 함.

(2) 진출 분야

- 생산관리자: 생산현장에 대한 전반적인 관리업무(설비+근로자+제품/원부자재 등)를 담당, 생산 일정 및 재고관리와 공정설비유지관리 그리고 노무관리 등의 일상 업무와 공장혁신을 위한 원가절감 및 품질개선/불량개선 등을 위한 프로젝트 기획/수행업무 등을 담당
- 품질관리자: 생산현황 집계(생산량/입출하량)와 원부자재 수입검사, 품질/환경 등과 관련한 각종 인증업무와 품질관리 시스템 및 매뉴얼 구축업무, 고객 불만/클레임에 대한 신속 대응과 기술지원 및 관련 프로젝트 기획 및 추진업무 등을 담당
- 물류관리자: 비물류계획 및 배송, 입출고 및 출하관리, 물류 혁신활동을 담당하는 업무
- 경영정보시스템관리자: 기업이 보유하고 있는 인적, 물적 자원의 효율적인 관리를 위한 전사적자원관리시스템(ERP) 구축 및 운영

(3) 전공 역량

- 분석력 (정보수집, 비교분석력, 정보활용능력)
- 문제해결능력 (종합적 사고력, 판단력, 업무효율성)
- 의사소통능력 (대인관계능력, 관계조율능력)

(4) 트랙 이수를 위한 조건

- 경영학부 졸업을 위한 일반적 요건을 만족함과 더불어 다음의 과목을 이수해야 함.
- 필수(2과목): 품질경영, 빅데이터분석 및 경영활용
- 선택(5과목): 공급체인경영, 프로세스관리, 기획및조정관리, 서비스운영관리, 품질경영, 의사결정과학, 경영정보시스템특강, 경영정보시스템전략, e-Business, 빅데이터분석 및 경영활용, 창의적문제해결과 비즈니스모델링, 정보기술과 경영, 리더십 개발론, 조직개발론, 인사관리, 기업가기평가, 서비스마케팅, 글로벌전략경영, 신상품계획론, 오피레이션매니지먼트 세미나(신규), 데이터분석및활용(신규)

(5) 전공역량 배양을 위한 추천 과목

- 공급체인경영, 품질경영, 서비스운영관리, 경영정보시스템전략, 창의적문제해결과 비즈니스모델링, 정보기술과 경영

1.3 교육과정 개편 계획

1.3.1. 재무 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- 이미 신설이 확정된 컴퓨터 재무 분석을 통해 실제 데이터를 활용해 금융이론에 입각한 분석 방법을 습득케 할 예정임.
- 기존 과목에 대해서는 과목 내용 자체를 변경하기 보다는 최근의 4차 산업혁명과 관련된 내용을 과목별로 업데이트하고,
- 강의 방식도 온라인 혹은 온/오프 강좌를 실험적으로 운영하여 재무 분야의 온라인 강의 방식의 적합성을 서서히 점검할 예정임.
- 2019년 1학기부터 금융시장론 과목의 온/오프라인 강좌를 운영하고 그 결과를 분석하여 재무분야 교과목 재편 여부를 결정할 예정임.

교과목명	구분	수준	시수	학점	개선 방향	교과목 개편여부		
						기존	변경	신설
관리경제	전기	기본	이론	3	경제학 원론의 미시경제학적 분석방법의 위주로 강의토록 개편 단편적 지식보다 경제학적 사고력 배양에 초점	√		
재무관리	전기	기본	이론	3	분반별 강의 토픽을 표준화	√		
금융시장론	전기	기본	이론	3	기존의 거시적 시장조직론에 미시적이고 경제학적 분석에 기초한 금융거래의 메카니즘 분석에 초점을 맞추어 개편	√		
기업가치평가론	전선	기본	이론	3	전통적 가치평가론에 실무적 관점을 더하도록 개선	√		
금융투자관리	전선	기본	이론	3	분반별 강의 토픽 표준화	√		
글로벌금융자산관리	전기	기본	이론	3	실무적 관점과 이론적 관점에 따른 분반 선택 가능토록 개선	√		
파생상품투자	전기	심화	이론	3	컴퓨팅 실습 강화 방향으로 개선	√		
금융위험관리	전선	심화	이론	3	새로운 위험 지표 소개	√		
컴퓨터재무분석	전선	심화	이론	3	신규 신설 과목			√

1.3.2. 인사조직 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- 기존 과목에 대해서는 과목 내용 자체를 변경하기 보다는 최근의 4차 산업혁명과 관련된

내용을 과목별로 업데이트하고,

- 강의 방식도 온라인 혹은 온/오프 강좌를 실험적으로 운영하여 재무분야의 온라인 강의 방식의 적합성을 서서히 점검할 예정임.
- 2018년 2학기부터 금융시장론 과목의 온/오프라인 강좌를 운영하고 있으며 그 결과를 분석하여 인사조직 분야 교과목 재편 여부를 결정할 예정임.

교과목명	구분	수준	시수	학점	개선 방향	교과목 개편여부		
						기존	변경	신설
조직행동론	전필	기본	이론	3	심리학 및 경영학 내 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		
인적자원관리	전선	기본	이론	3	인적자원의 노령화, 무인화, 다양화 등 인적자원 관련 변화에 따른 새로운 내용 추가	√		
리더십개발론	전선	기본	이론	3	리더십 분야의 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		
인적자원개발론	전선	기본	이론	3	경영학 및 교육학 분야의 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		
노사관계론	전선	기본	이론	3	노사관계, 법, 행정 등 관련 분야의 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		
조직개발론	전선	기본	이론	3	경영학 및 교육학 분야의 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		
거시조직론	전선	심화	이론	3	경영학 및 사회학 분야의 최신 연구결과를 반영한 강의 내용의 추가	√		

1.3.3. 마케팅 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- 과거 마케팅 교육이 기존의 4P(price, promotion, place, product) 중심의 패러다임에서 벗어나지 못하고 있어 ICT의 발전은 21세기형 마케팅 교육의 큰 변화를 야기할 것임.
- 최근 대규모 소비자 시장은 점차 글로벌화, 세분화, 고객화, 개인화된 시장으로 변화함에 따라 혁신, 관계 형성, 네트워크, 고객화는 매우 중요한 과제가 됨.
- 그 결과, 4P 패러다임은 인간적 요소를 간과하거나, 전략적 차원을 강조하지 못하거나, 너무나 공세적인 활동을 전개하거나 상호영향력을 간과하는 문제를 야기하며 이를 두 가지 과제로 정리하면 1) 마케팅 믹스의 과도한 내부적 지향성 그리고 2) 개인화의 부족이라고 볼 수 있음.

- 과도한 마케팅 믹스의 내부적 지향성은 외부적인 시장동향을 제대로 프레임워크에 반영하지 못하고 있다는 점이며 이는 제조업 중심의 마케팅에 너무 치중한 나머지 관계 마케팅, 서비스산업 마케팅, e-commerce 마케팅, B2B 마케팅, 유통산업 마케팅, 비영리 마케팅에서의 활용도가 적은 교육이 진행되었음을 말함.
- 또한 개인화된 마케팅에 대한 교육 부족은 줄어드는 브랜드 선호도, 가치 지향성, 복잡해지는 소비자 취향이라는 추세에 부합하지 못하며 이를 개선하기 위한 커리큘럼 개발이 시급함.
- 이러한 추세에 맞추어 미국의 주요 대학에서 마케팅 교육과정은 더 세분화된 마케팅 과목이 추가되는 경향을 보이고 있으며 그 결과 다른 기능 분야 즉 재무, 인사, 회계, 생산보다 훨씬 많은 과목수를 제공하고 있음.

교과목명	구분	수준	시수	학점	개선 방향	교과목 개편여부		
						기존	변경	신설
마케팅	전필	중급	이론	3		√		
신상품계획론	전선	심화	이론	3		√		
디지털마케팅방법론	전선	심화	이론	3		√		
소비자행동론	전선	심화	이론	3		√		
통합적마케팅커뮤니케이션	전선	심화	이론	3		√		
서비스마케팅	전선	심화	이론	3		√		
글로벌전략경영	전선	심화	이론	3		√		
가격정책	전선	기본	이론	3	모든 대학의 경영학부에 있으나 현재 우리 경영학부에 존재하지 않음.			√
브랜드 관리	전선	심화	이론	3	모든 대학의 경영학부에 있으나 현재 우리 경영학부에 존재하지 않음.			√
마케팅 전략	전선	심화	이론	3	모든 대학의 경영학부에 있으나 현재 우리 경영학부에 존재하지 않음.			√
소매관리	전선	심화	이론	3	모든 대학의 경영학부에 있으나 현재 우리 경영학부에 존재하지 않음.		√	
프랜차이즈 경영	전선	심화	이론	3	기업 매장의 체인화와 프랜차이즈가 가속화되고 있음.		√	
마케팅과 법	전선	기본	이론	3	방송통신법, 대규모유통법, 상생법 등 마케팅과 관련된 규제 폭발적으로 늘어남.			√
비영리 마케팅	전선	심화	이론	3	사회복지 분야에의 마케팅 수요 증가			√
디지털 마케팅	전선	기본	이론	3	새로운 미디어를 활용한 마케팅			√
마케팅 Data와 Analytics	전기	기본	이론	3	마케팅에서 빅데이터와 AI 활용도가 크게 증가함.			√

1.3.4. 생산관리 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- 최근 들어 4차산업혁명으로 인한 정보·지식산업의 진전과 지속적인 경제발전으로 인해 사회·문화 수준이 높아짐에 따라 신제조 기술 및 서비스 산업이 나타나고 있음. 따라서 이러한 산업의 변화에 대응하기 위해 과목을 신설하거나 기존 과목의 내용을 업데이트 할 예정이다.
- 오퍼레이션 매니지먼트 세미나(가칭) 과목을 신설하여 4차산업혁명의 핵심기술을 소개하고, 이러한 신기술이 적용된 생산관리기법, 스마트공장 구현 전략 및 사례 등 실무적 지식을 습득케 할 예정이다.
- 또한 기존 과목에 대해서는 과목별로 신기술 및 서비스에 관한 생산관리기법 및 운영사례 등의 내용을 업데이트하고,
- 강의 방식도 온라인 혹은 온/오프 강좌를 실험적으로 운영하여 생산관리분야의 온라인 강의 방식의 적합성을 서서히 점검할 예정이다.

교과목명	구분	수준	시수	학점	개선 방향	교과목 개편여부		
						기존	변경	신설
경영수리와통계	전기	기본	이론	3		√		
오퍼레이션매니지먼트	전필	기본	이론	3		√		
공급체인경영	전선	기본	이론	3		√		
프로세스관리	전선	기본	이론	3		√		
기획및조정관리	전기	기본	이론	3		√		
서비스운영관리	전기	심화	이론	3		√		
품질경영	전선	심화	이론	3		√		
의사결정과학	전선	심화	이론	3		√		

1.3.5 경영정보시스템 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- MIS 분야에서는 경영환경의 변화 및 기술동향 그리고 교육수요에 맞추어 기존의 전선과목인 <경영과 컴퓨터>를 <정보기술과 경영>으로, <비즈니스컨설팅> 과목을 <창의적 문제해결과 비즈니스 모델링>, <경영데이터분석 및 관리>를 <빅데이터 분석 및 경영활용>으로 변경하여 이미 신설이 확정된 컴퓨터 재무 분석을 통해 실제 데이터를 활용해 금융이론에 입각한 분석 방법을 습득케 할 예정이다.
- 앞으로는 4차 산업혁명시대에서 요구하는 창의역량과 융합역량 제고를 위해 이와 관련된 내용 위주로 지금의 교과목에서 그러한 내용을 최대한 흡수하도록 하며, 실제로 기존의 이론 수업으로만 진행되던 과목에서 실무적으로 응용 가능한 프로그래밍 실습 기회를 제공하고 있음.
- 강의 방식도 새로운 캡스톤디자인 방식을 활용하여 기존의 온/오프라인 강좌의 채택 외에 학생들로 하여금 디자인 씽킹관점에서 문제해결을 위한 방법 능력을 배양할 수 있도록 새로운 교수법을 지속적으로 활용하고 개선할 예정이다.

〈표〉 MIS 분야 교과목의 운영 및 개선현황

교과목명	구분	수준	강의 방법	개설 학년 / 학점	비 고
경영정보시스템	전필	중급	이론과 실습	2/3	
정보기술과 경영	전선	심화	이론	2/3	과목명 변경 및 개선
비즈니스커뮤니케이션	전선		이론과 실습	3/3	
창의적문제해결과 비즈니스 모델링	전선	중급	이론	3/3	과목명 변경 및 개선
e-Business	전선	중급	이론	3/3	
빅데이터분석 및 경영활용	전선	심화	이론과 실습	3/3	과목명 변경 및 개선
경영정보시스템전략	전선	심화	이론과 사례	4/3	
경영정보시스템특강	전선	심화	이론과 사례	4/3	

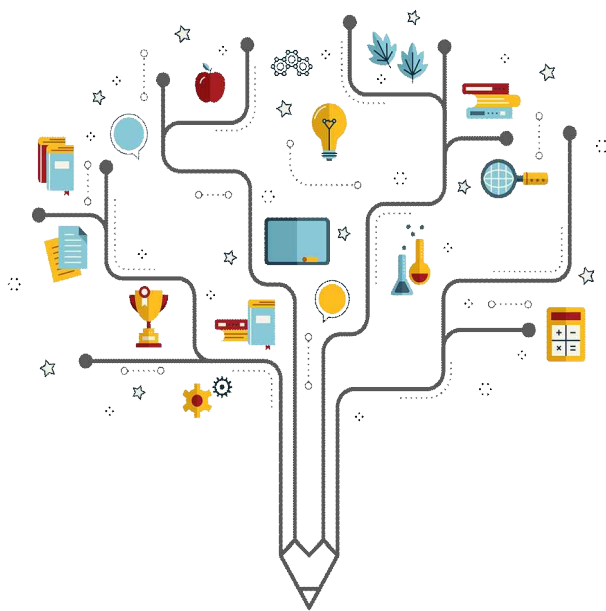
1.3.6 국제경영 분야

(1) 교육과정 운영 및 개선 방향

- 국제경영 분야에서는 경영환경이 국내 경영환경에 국한되지 않고 글로벌화되는 추세에 발맞춰 국제경영, 국제경영과 금융, 그리고 국제경영사례 등의 과목을 개설하여 운영하고 있음.

2.

인재양성유형 및 교육목표



2. 인재양성유형 및 교육목표

2.1. 인재양성분야 선정

2.1.1 재무 분야

(1) 투자 및 신용분석가

- 투자분석이나 신용분석을 담당하는 역할로, 기업가치평가, 개인신용분석, 기업신용분석, 리스크관리 등을 담당함.
- 투자분석가: 애널리스트로도 불리며 회사나 개인 및 기업 고객들이 주식, 채권, 파생상품 등에 대한 적절한 투자판단을 할 수 있도록 경제예측, 산업분석, 기업분석, 개별 종목 분석과 같은 각종 정보를 리포트 형태로 제공하는 일을 함.
- 신용분석가: 주요 신용을 연장하거나 대출과 관련된 위험정도를 판단하기 위해 기업의 수익성, 안정성, 현금흐름, 활동성, 산업 위험도, 경영 위험도, 영업 위험도, 기술 위험도 등을 평가하여 기업의 신용도를 단계별로 등급화 하는 일을 수행함.

(2) 자산운용가

- 은행, 증권사, 자산운용회사, 보험회사, 투자자문사 등의 금융기관이나 연금을 관리하는 기관에서 대규모 투자자금을 운용하는 전문 투자자로 펀드매니저라고도 불림.
- 기업이나 개인의 투자 상 위험을 관리하고 전문적으로 자산을 운용하여 고객으로부터 모인 뭉치돈을 통해 수익을 내는 일을 담당함.
- 자산운용가의 가장 중요한 일은 자신이 관리하고 있는 펀드가 높은 수익을 올릴 수 있도록 포트폴리오를 조정하여 항상 최대한의 이익을 얻도록 투자 계획을 세움.

(3) 보험 및 금융상품 개발자

- 금융 상품을 둘러싼 환경변화를 미리 감지하여 고객이 필요로 하는 보험 및 금융상품을 파악하고 적정 수준의 보험료 혹은 수수료를 책정하며, 금리변동이나 영업비용 등 제반 운영비용과 회사 이익 등을 고려하여 보험 및 금융 상품을 개발하는 일을 수행함.
- 보험상품개발자/보험계리인: 보험료를 계산하여 정리하는 직업으로 보험 및 연금 분야에서 확률이론이나 수학적 방법을 적용하여 위험을 평가하고 분석하는 업무를 수행함.
- 금융상품 개발자: 각종 예금, 주식 및 채권 등 금융과 관련된 각종 자료를 조사/분석하여 새로운 금융상품을 개발함.

(4) 증권 및 외환 딜러

- 증권딜러는 증권회사에서 일하면서 주식, 파생상품, 채권 등을 사거나 팔려는 법인이나 일반인을 대상으로 그들이 원하는 거래주문을 받아서 거래를 성사시키는 일을 수행함. 외환딜러는 국제 금융시장에서 통용되는 각국의 화폐와 파생상품을 가장 싼 시점에 사서 가장 비쌀 때 팔아 그 차액만큼의 이익을 남기는 금융전문가임.
- 증권딜러/증권중개인: 고객을 대상으로 주식, 채권 등 현물 유가증권에 대한 영업과 상담 활동을 수행함. 또한 주식/통화/금리/상품시장에서 파생되어 나온 상품을 중개하거나 국내와 나와 있는 주식형 펀드에 대해 안내하고 가입을 유도함.
- 외환딜러: 국제 금융시장의 동향 파악과 분석에 주력하면서 미래 시장예측 등을 통하여 외화자금을 효율적으로 조달함. 금융기관 외환딜러들은 외화자금의 운용 업무를 담당하며 이에 따른 리스크 관리 업무도 병행함.

(5) 손해 사정사

- 보험사고로 생긴 손해에 대하여 그 원인과 손해의 정도를 조사한 후 관련 법규 및 보험약관에 따라 손해액과 보험금을 계산하여 정하는 손해사정업무를 수행함.
- 손해발생 사실을 확인하고, 보험약관 및 관계법규 적용의 적정여부를 판단하며 손해액 및 보험금의 적정가격을 사정함. 업무수행이 종료되면 그 결과로 손해사정서를 작성하여 보험회사 등에 제출하며, 보험회사와 보험계약자 등에게 손해사정서 내용을 설명하고 관련 의견을 진술함.
- 업무수행 형태에 따라 보험회사에 고용되어 손해사정업무를 수행하는 고용 손해사정사, 손해사정법인체 또는 개인사무소를 운영하는 독립 손해사정사로 분류됨. 또한 업무 내용에 따라 신체손해사정사, 재물손해사정사, 차량손해사정사, 종합손해사정사로 구분됨.

(6) 금융 및 보험 관련 사무원

- 금융 및 보험관련 사무원은 은행, 저축은행, 신협, 여신전문금융회사, 신용카드사, 보험회사, 증권회사, 선물회사, 자산운용사, 종금사 등에서 금융 및 보험과 관련된 사무업무를 수행함.
- 금융사무원: 금융기관에서 기업이나 일반 고객을 대상으로 금융 거래와 관련된 사무업무를 수행함. 금융 정책 수립, 여수신 업무 관련 각종 규정과 금융약관의 제정 및 해석, 금융상품 개발, 자금조달, 리스크 관리, 여신심사 및 사후관리 등의 업무에 종사함.
- 보험사무원: 보험회사에서 자동차, 화재, 질병, 상해, 생명, 책임, 재산, 선박, 항공 및 기타 각종 보험 거래에 수반되는 사무업무를 수행하거나 건강보험심사평가원, 대형 병원 등에서 보험 심사 관련 업무를 담당함.

(7) 보험관련 영업원

- 생명 재해, 자동차, 화재, 해상 등 다양한 형태의 보험에 관해 보상 종류와 지불조건, 계약 관련 사항 등에 대해 설명하고 보험상품을 판매하는 일을 수행함. 보험관련 영업원은 보험 설계사와 보험대리인 및 중개인으로 구분 가능함.
- 보험설계사: 보험설계사는 보험과 관련하여 자산을 어떻게 관리할 것인지 설계해 주는 사람으로 대개 보험회사에 고용되어 일을 함.
- 보험대리인 및 중개인: 회사나 개인에게 자동차, 화재, 생명, 재산 등과 관련된 보험 상품을 판매하는 일을 수행함.

(8) 참고자료: 업권별 직무 비중

〈표〉 업권별 직무비중, 금융연구원, %

구분	전체	은행	보험	증권 선물	자산 운용	상호 저축	여신 전문	신탁
경영 관리	15.4	11.6	15.3	19.6	23.7	18.9	18.6	33.5
영업 마케팅	59.9	67.2	59.5	44.0	13.1	64.0	58.0	58.0
영업 지원	5.6	4.5	1.9	4.4	5.1	14.1	19.9	3.9
자산 운용	3.1	1.6	1.9	6.0	40.2	0.1	0.5	0.8
자산 관리	4.3	3.8	0.9	14.2	16.2	0.2	0.1	0.9
보험	4.1	0.7	17.9	-	-	-	-	0.2
투자 은행	1.7	0.9	-	9.5	0.1	0.4	0.5	-
기타	5.8	9.5	2.5	2.3	1.5	2.3	2.5	2.7
계	100	100	100	100	100	100	100	100

2. 1. 2 인사조직 분야

(1) 인사 및 노사관련 업무 담당자

- 인사 관련 업무 담당자는 인적자원관리 전반에 관한 방법과 절차를 기획·실행·평가함.
- 노사 관련 업무 담당자는 노사관계에 관한 정책을 개발·실행·평가하며, 고용주나 근로자를 대신하여 협상을 진행하고 노사 간 문제와 고충을 중간에서 조정함.
- 민간·공공부문 전체에서 필요한 직업으로, 기업이나 기관에 소속되어 경영지원 부서에서 근무하는데, 규모가 큰 조직에서는 상담, 직업, 직무분석과 같은 특정 영역으로 전문화하여 내부 컨설턴트와 같이 근무.

(2) 노무사

- 노무사는 부당해고나, 산재신청, 임금체불 등에 관한 노동사건을 대리하는 업무를 담당함.

- 사업주나 노동조합의 의뢰로 노사분쟁예방과 해결을 위해 노사문제에 대한 상담과 자문을 하고, 노사분쟁을 조정하고 중재함.
- 기업이나 노조에 노동관계법령, 인사제도, 노무관리에 대한 법률 정책자문을 함.
- 합리적이고 효과적인 인사관리를 위해 HR컨설팅을 실시함.
- 기업과 근로자의 안정적인 노사관계를 유지하기 위한 노사컨설팅을 실시하고, 단체협약을 분석하는 등 단체교섭을 대리함.
- 기업의 급여 관리나 4대 보험에 관한 업무를 아웃소싱으로 위탁받음.
- 기업의 근로자 채용과 모집, 외국인근로자 관리와 같은 고용컨설팅을 수행함.
- 기업조직 및 개인의 역량강화를 위한 교육업무를 담당함.
- 고용노동부에서 기업에 주는 각종 지원금 신청에 관한 컨설팅을 담당함.

(3) 인사 및 노사관련 전문가

- 인사 관련 전문가는 인적자원관리 전반에 관한 방법과 절차를 기획·실행·평가하며, 관리자와 종업원에게 인사문제에 대해 조언함.
- 노사 관련 전문가는 노사관계에 관한 정책을 개발·실행·평가하며, 고용주나 근로자를 대신하여 협상을 진행하고 노사 간 문제와 고충을 중간에서 조정함.
- 근로자의 채용, 배치, 훈련, 승진, 복지, 안전, 보상에 관해 연구·분석하고, 개선방안을 찾는 업무를 수행하고, 인사정책, 수당절차, 단체협약 등에 관한 조언을 함.
- 민간·공공부문 전체에서 필요한 직업으로, 기업이나 기관에 소속되어 일하거나 독립적으로 일할 수도 있고, 상담, 직업, 직무분석과 같은 특정 영역으로 전문화하기도 함.

(4) 인적자원 컨설턴트/경영 컨설턴트

- 인적자원 컨설턴트는 조직의 인적자원에 관한 문제점을 분석하고 대책을 연구하며, 사업추진에 관한 상담과 자문을 제공함.
- 경영컨설턴트는 기업경영에 관한 문제점을 분석하고 대책을 연구하며, 사업추진에 관한 상담과 자문을 제공한다.
- 기업의 인사, 조직, 노무, 사무 관리에 진단과 지도를 도움.
- 효율적인 경영을 위해 재무관리와 회계의 진단과 지도를 도움.
- 물품의 생산, 유통관리, 판매관리 및 수출입 업무에 대한 상담, 자문, 조사, 분석
- 기업 경영 전반의 상담, 자문, 조사, 분석, 평가, 확인, 대행 등을 수행.
- 기업으로부터 컨설팅 업무를 위탁받기 위해서는 관련 프로젝트를 수주 받는 것이 일반적이며 프로젝트 제안서를 작성하고 발표함.

2.1.3 마케팅 분야

- 마케팅 교육을 받은 졸업자가 진출할 수 있는 분야는 매우 많음. 이러한 다양성이 마케팅 분야의 장점임.

(1) 마케팅전문가

- 직무개요
 - 특정상품 및 서비스에 대한 현재의 판매수준, 소비자의 취향을 조사·분석하여 효율적인 판매 전략을 수립하고 계획하며 실행함.
- 수행직무
 - 사업체의 경영전략, 특징 또는 시장, 비용 등의 지식에 기초해 마케팅 전략에 대해 자문함. 사업의 진전을 분석하고 시장 경향을 모니터하여 제품에 대한 시장의 호가를 판단한다. 특정상품 및 서비스에 대한 현재의 판매수준, 소비자의 취향을 조사 분석하여 효율적인 판매 전략을 수립하거나 자문함. 회사 및 경쟁사가 제공하는 제품 및 서비스의 수요를 결정하고 잠재적인 고객을 확인함. 회사 상품과 서비스의 권장, 분배, 설계, 가격결정, 상품의 새로운 라인 추가 권고, 새로운 지점의 개설 등 회사경영 다각화에 대한 결정을 위한 필요한 정보를 회사 경영진에게 제공함. 소비자의 수요예측과 소비자 행동분석을 통하여 광고전문가와 광고전략을 협의함. 특정상품 및 서비스에 대한 현재의 판매수준, 소비자의 취향을 조사 분석하여 효율적인 판매 전략을 수립하거나 자문함.

기획			영업	관리	서비스
전략	R&D	BM	MD	전시/프로젝트	C/S
·전략기획자 ·웹사이트기획자 ·신사업기획자 ·체인사업기획자 ·운영기획자 ·브랜드기획자 ·프로젝트매니저 ·마케팅컨설턴트 ·정책기획자	·제품연구원 ·산업연구원 ·마케팅연구원 ·리서치	·패션BM ·화장품BM ·식품BM ·가구BM ·가전BM ·식음료BM ·게임BM ·AE ·카피라이터 ·홍보기자 ·에디터	·리테일MD ·패션MD ·화장품MD ·가전MD ·가구MD ·생활용품MD ·디자인소품MD ·레저스포츠MD ·카테고리매니저MD ·유통MD ·할인점 바이어 ·백화점 바이어 ·쇼핑MD ·글로벌소싱전문가	·전시기획자 ·전시주최PM ·컨벤션기획자 ·패션VMD ·MRO관리자 ·영업관리 ·제휴마케터 ·프로모터 ·슈퍼바이저	·샵마스터 ·텔레마케터 ·로드매니저
코스피기업, 강소기업, 코스닥기업, 외국계기업, 전시참관기업, 벤처기업, 특히 중소기업 등에서는 아직도 부서개념으로 직급만 주는 경우가 대다수임		구매부	이벤트팀	전략기획부	기타 신직업군
		영업부	신사업부	경영지원본부	
		마케팅홍보부	마케팅커뮤니케이션부(MC팀)	세일즈프로모션팀	

- 관련직업

- 마케팅전문가의 관련직업으로는 광고기획자, 홍보전문가, 스포츠마케터, 행사기획자, 파티플래너, 공연기획자등이 있음(자료:사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=02172&dtlGb=1)

(2) 홍보전문가

- 직무개요

- 고객 혹은 자사의 대외홍보를 위해 홍보물, 매체, 비용 등의 제반 사항을 분석하고 기획함.

- 수행직무

- 홍보의 목적, 대상, 전개방법, 비용 등이 담긴 홍보기획서를 작성하여 홍보계획을 수립한다. 홍보계획에 따라 사내 화보제작팀, 영상제작팀, 미디어관리팀, 마케팅팀 등과 상의하여 기업소개자료, 언론보도자료, 영상홍보물제작, 미디어광고지면구매, 방송인터뷰 및 간담회 등을 기획한다. 기획된 내용들이 실행되고 있는지 모니터링 하며 실행이 잘 안되는 부분이 있으면 관련부서와 함께 기획서를 검토하고 개선방안을 협의함.

- 필요 기술 및 지식

- 홍보전문가는 신문방송학, 언론정보학, 광고(홍보)학, 국어국문학, 매스컴학을 비롯해 경영학, 심리학, 사회학 계열의 전공자가 많이 활동하고 있음. 커뮤니케이션 광고, 마케팅, 설득, 광고, 홍보캠페인 분야의 실제적인 지식을 습득하면 유리함. 그러나 광고 및 홍보 회사의 신입사원 채용 시 보통 전공에 제한이 없기 때문에 비전공자들도 다양한 방법들을 통해 관련 지식을 쌓아 진출할 수 있음. 보통 신규사원보다 경력자를 선호하는 편이며 기업에서 홍보 업무의 경력을 인정받아 광고사나 홍보대행사의 경력사원으로 입사하는 경우도 있음. 홍보전문가는 주로 홍보 대행사, 기업 및 공공기관의 홍보나 마케팅 부서 등에서 활동하며 독립적으로 프리랜서로 활동하기도 함. 최근에는 소셜미디어를 활용한 홍보전문가를 양성하는 기관이 있어 해당 교육과정을 통해 소셜미디어 홍보 분야로 진출하는 사례도 늘고 있음 (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=02162&keyword=%EB%A7%88%EC%BC%80%ED%8C%85)

(3) 카테고리매니저

- 직무개요

- 온라인 쇼핑몰에서 담당 상품군을 알리기 위한 마케팅을 하고, 판매자와 구매자를 효율적으로 연결하고 관리함.

- 수행직무

- 온라인 쇼핑몰의 담당 상품군을 운영하면서 구매자가 온라인에서 쉽게 신규상품을 살펴볼 수 있도록 관련 정보를 수집해 제공함. 신규업체 입점, 신상품 런칭 진행을 위해 판매자와 상담 및 진행업무를 총괄함. 매출을 올리기 위하여 관련 정보를 제공하고, 이벤트를 기획함. 담당 상품군을 이해하기 위해 관련 서적을 읽거나 시장조사를 함. 새로운 상품, 소비자의 기대수요가 높은 상품 등을 검토하여 매출전략을 세운다. 매출집계를 확인하고 경쟁력을 잃은 부분을 분석하여 대책을 마련함. 경쟁업체를 분석하여 전략을 세운다. - 판매자 및 구매자의 불만사항을 처리함.

- 관련직업

- 카테고리매니저 관련직업으로는 시설 및 견학안내원, 화랑 및 박물관안내원, 상품기획자, 마케팅조사전문가, 사회조사전문가 등이 있음.(자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=02326&keyword=%EB%A7%88%EC%BC%80%ED%8C%85)

(4) 스포츠마케터

- 직무개요

- 스포츠팀 및 기업이 스포츠마케팅을 통해 회사의 인지도 향상 및 이미지 개선을 할 수 있도록 스포츠와 관련된 각종 행사지원, 선수지원, 스포츠용품 판매 등을 대행함.

- 수행직무

- 스포츠 홍보 및 마케팅에 필요한 소비자의 의식과 행태를 분석함. 각 매체(TV, 라디오, 신문, 잡지, 옥외광고, 전광판, 포스트 등)를 통해 스포츠와 관련된 홍보 및 마케팅을 기획하고 시행함. 기업명, 단체명, 상품명 등이 수용자에게 노출되어 대중적 인지도를 상승·유지시켜 이를 통해 수익을 올릴 수 있도록 각종 스포츠 대회의 개최, 후원, 진행 등을 기획하고 시행함.

- 필요 기술 및 지식

- 스포츠마케터가 되기 위해서는 경영이나 마케팅 관련학과, 스포츠관련학과를 전공하거나, 혹은 운동선수경력을 통해 진출할 수 있음. 스포츠경영 등을 복수전공하여 진출하기도 함. 사설 아카데미에 스포츠마케터 양성과정이 마련되어 있기도 하며 관련 자격증으로는 한국산업인력공단의 스포츠경영관리사가 있음. 스포츠마케터의 종사분야는 스포츠 마케팅 서비스 전문업체이며, 그밖에 대기업 내 스포츠 마케팅팀, 유명 스포츠의류·용품 회사, 프로스포츠팀, 스포츠 관련 조직 및 협회, 스포츠미디어(방송, 신문), 지자체의 담당부서 등임. 스포츠마케터로 일하려면 마케팅에 대한 기본적인 지식 외에 광고미디어 운영 전문지식, 통계지식 등이 요구되며 다양한 국가를 대상으로 하므로 영어 등 외국어 실력을 갖추는 것도 업무에 도움이 됨. (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=02173&keyword=%EB%A7%88%EC%BC%80%ED%8C%85)

(5) 의료관광코디네이터

- 직무개요
 - 국내 병원에서 진료와 치료를 받고자 하는 외국인 환자에게 유능한 의료진을 연결시켜주고 환자와 동반 가족들의 국내 체류·관광을 지원하는 전문직종이다. 의료관광 코디네이터가 되기 위해서는 의료 및 관광 분야의 지식과 어학 실력은 물론 세련된 매너가 필수임. 그동안 쇠국산업의 울타리에 갇혀있던 의료서비스 산업의 경쟁력을 키우자는 논의가 활발해지면서 의료관광 산업의 ‘엔지니어’ 역할인 의료관광 코디네이터에 대한 관심이 높아졌음. (자료:[네이버 지식백과] 의료관광코디네이터 (매일경제, 매경닷컴))

(6) 여행관련관리자

- 직무개요
 - 여행 관련 사업체나 부서의 운영을 기획, 지휘 및 조정함.
- 수행직무
 - 사업체나 부서의 운영을 위한 정책 및 절차를 세우고 조직하며 조정·관리함. 여행 관련 프로그램 및 서비스를 개발하고 운영함. 여행상품 가격 및 광고, 선전, 마케팅 전략을 개발하는데 참여함. 고객의 요구나 불만에 대응하고 문제를 해결함. 관련 종사자를 채용하고 교육훈련을 담당함.
- 필요 기술 및 지식
 - 여행관련관리자는 여행 관련 분야의 업무경험을 갖고 있거나 국내외 여행 경험이 많은 것이 유리함. 여행 관련 업무를 비롯해 여행지역에 대한 교통이나 지리, 숙박, 문화 등에 대한 정보를 잘 알고 있어야 하며, 여행안내, 여행상품개발, 여행상품기획 등의 업무를 하다가 관리자로 성장하는 경우가 많음. 또한 대학에서 관광(경영학)과, 국제관광(학)과, 호텔경영(학)과 등의 관광 관련 학과를 졸업하면 관광학의 기초이론을 비롯해 여행업, 호텔경영 등 관광산업과 관련된 전반적인 분야를 배울 수 있고 이를 실무에 적용할 수 있음. (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=01545&dtlGb=3)

(7) 비주얼 머천다이어(VMD)

- 직무개요
 - 매출을 올리기 위해 상품판매 전략을 반영하여 매장에 상품을 진열하고 장식함.
- 수행직무
 - 외부장식(쇼윈도 디스플레이)의 경우, 말은 상품과 브랜드를 파악하여 상품디자인의 의도와 목적, 상품판매전략 등의 정보를 수집함. 상품과 브랜드 이미지를 광고하고, 정확히

전달할 수 있도록 소품선정과 설치방법 등 전체적인 시안을 구성함. 만든 시안을 바탕으로 백화점담당자나 매장담당자와 상의하여 수정·보완함. 확정된 시안대로 필요한 소품 및 물품들을 구매·제작하고 쇼윈도에 시공·설치함. 내부장식의 경우, 상품디자인, 판매전략 뿐 아니라 매장 인테리어와 구조, 고객의 동선을 파악함. 전체적인 연출에서 포인트가 되는 부분을 설정하고 기획함. 연출 포인트를 최대한 살리고, 구매욕구를 불러일으키도록 상품진열을 기획함. 기획내용을 매장담당자나 브랜드담당자 등과 의논하여 확정함. 결정된 기획에 따라 필요한 소품 및 물품들을 구매·제작하고 매장 내에 설치함. 내·외부장식이 완료된 후, 사후 유지·관리를 함. (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=08532&dtlGb=2)

(8) 브랜드매니저

• 직무개요

- 기업의 경쟁 환경이 치열해지고 있기 때문에 소비자 마케팅의 중요성이 더욱 강화되고 있음. 아무리 좋은 브랜드나 제품을 개발하더라도 소비자에게 직접 다가가고 홍보하지 못하면 살아남기 어렵기 때문에 브랜드 매니저는 브랜드의 기획부터 홍보, 광고까지 전체를 통합해서 마케팅 활동을 계획하는 업무를 하고 있음.

• 수행직무

- ㄱ. 주로 마케팅 활동을 어떻게 하는지 운영 계획. 지금 기업이 처한 상황이나 경쟁상대를 고려해서 어떤 마케팅 정책을 펼칠지에 대한 세부사항들을 계획함.
- ㄴ. 시장을 분석하는 일. 경쟁사 뿐 아니라 소비자들의 소비 트렌드 또는 관련 업계의 방향을 분석해서 어떤 방향으로 나아갈지 철저하게 검증할 수 있음.
- ㄷ. 소비자들의 심리를 파악하는 것. 타사와 차별화 되는 제품들을 출시하고 혜택을 줄 때 살아남을 수 있기 때문에 그런 방향으로 가기 위한 소비자 마인드를 검증하고 찾음. (자료 : <https://m.blog.naver.com/PostView.nhn?blogId=eojiniryou&logNo=220149350814&proxyReferer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>)

(9) 해외영업원

• 직무개요

- 회사의 제품, 상품, 서비스를 해외 고객에게 판매하기 위하여 해외시장을 조사, 상품 분석, 해외 마케팅 전략을 수립하고, 잠재고객을 발굴하여 거래를 제안, 협상하고, 계약을 체결하는 것을 주요 업무로 하며, 고객과의 계약 이행, 클레임 처리 및 고객 관리를 함.

• 수행직무

- 시장 동향 파악을 위하여 조사 계획을 수립하고, 환경을 분석한 것을 토대로 해외시장 조사 보고서를 작성함. 해외 시장에 판매할 상품의 영업 전략을 수립하기 위하여 상품의

각종 특성 및 원가, 사업성을 분석하여 합리적인 의사결정을 위한 상품 분석보고서를 작성함. 상품의 해외 판매를 위하여 목표시장 진입전략, 시장 유지전략, 경쟁 전략 및 각종 위기관리계획을 수립함. 목표시장의 해외고객을 확보하기 위하여 다양한 정보를 활용하여 잠재고객을 탐색하고, 해외 전시회 및 상담회 등 각종 홍보 행사에 참가하며, 온라인 또는 오프라인을 통해 잠재고객을 발굴함. 거래가 이루어질 수 있도록 상품소개서를 작성하고, 잠재 고객을 검토하여 거래를 제안함. 계약을 체결하기 전 단계로 고객과의 합의점을 도출하기 위하여 계약 조건에 대한 협상전략을 수립하고, 고객에 대한 의전을 수행하여 협상을 실행함. 협상을 통해 합의된 내용을 공식적으로 확정하기 위하여 계약조건을 검토하고, 계약서를 작성하여 계약을 체결하고, 통지함. 체결된 계약의 이행을 위하여 대금 결제를 관리하고, 계약 상품의 품질 및 사양을 관리하며, 상품의 선적 및 납기를 지속적으로 관리함. 고객이 제기한 클레임을 해결하기 위하여 클레임의 내용을 검토, 분석하고 해결책을 준비하여, 고객과 협상함. 고객과의 지속적인 영업관계를 유지하기 위하여 해외고객의 요구를 분석하고, 평가하여 관리함.

- 필요 기술 및 지식

- 해외영업원이 되기 위해서는 고졸 이상 또는 전문대졸 이상의 학력을 갖추어야 함. 특히 해외영업원은 외국어 실력이 요구되므로 관련학과나 학원에서 외국어과정을 수강하는 것이 취업에 유리함. 이외에도 취업 후에는 지속적으로 능력개발을 위해서 회사의 내·외부에서 훈련을 받게 되는데 영업능력향상과정 등의 과정이 기업체나 훈련기관에 개설되어 있음. 해외영업원은 대부분 공개채용으로 이루어지며 퇴사나 결원이 생길 때에는 수시채용의 형태로 취업함. 취업 전에 영업경험 및 해당 제품·서비스와 관련된 직업경험이 있으면 입직 및 영업활동에 유리함. 일반적으로 취업 시 유리한 면허 및 자격으로 운전면허증이 있음. 해외영업원은 의류, 제약 등 도·소매업체 및 제조업체, 수출업체, 자동차업체, 산업용장비 등 각종 장비 및 설비제조업체, 정보통신 판매업체 등에 고용되어 있음. 해외영업원의 승진은 일반적으로 사무직 종사자와 비슷하지만 판매실적이 우수하여 능력을 인정받았을 경우에는 조기 승진도 가능함. 이외에도 판매실적에 따라 성과급이 지급되므로 판매실적이 우수하면 고액의 연봉을 받게 됨. 또한 해외영업원으로 경력이 쌓이고 자금력을 갖추면 무역상, 대리점 등을 개설하여 운영할 수 있음. (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.k/zf_user/cms/job-information/view?idx=10130&dtlGb=3)

2.1.4. 생산관리 분야

(1) 생산관리자

- 직무개요

ㄱ. 생산제품의 종류 및 수량 등에 대한 중단기 생산계획을 수립함.

ㄴ. 제품별 월간, 연간 세부생산 계획을 수립한다. 생산계획에 의거하여 자재소요 계획을

수립함.

ㄷ. 제조작업의 표준을 설정하고 작업자에 대한 교육훈련 계획을 수립·실시. 그리고 불량률, 가동률 등 제조통계를 정기적으로 관리함.

ㄹ. 생산실적을 보고하며, 제품표준서, 제조관리기준서 등 서류를 작성·관리.

- 상세직무내역

직무	직무상세
생산계획 수립 (생산기획)	- 사업목표와 연계한 생산계획을 수립하기 위해 영업, 마케팅부서에서 나온 수요예측 및 영업수주에 따른 생산요구량을 파악 - 생산요구량에 근거한 연간 생산계획을 수립 - 생산계획은 생산 가능량과 제품 재고량을 반영 - 생산계획에 따른 생산인원의 운영계획을 수립하고 총원 필요 시 인사부서에 총원을 요청
생산실행 및 인원관리	- 수립한 생산계획이 달성될 수 있도록 생산을 실행(제조, 포장 등)하고, 실적을 관리 - 실적관리는 일정 기간 동안의 생산량, 생산지표를 통해 생산활동을 평가하는 활동으로, 부각되는 문제점은 개선하여 더욱 효율적인 생산 활동이 될 수 있도록 관리 - 생산에 필요한 인원을 라인 별로 적절히 투입 및 배치하고 필요시 자체적으로 하거나 교육부서와 연계하여 기술교육을 실시
원자재 수급관리	- 생산계획을 기초로 제품생산에 필요한 원·부자재 소요량을 산출 - 산출된 소요량을 구매부서에 통보하여 적기에 생산에 필요한 자재를 공급받을 수 있도록 함 - 공급받은 자재는 적정재고를 항시 유지하여 최적의 생산이 가능하도록 관리
공정관리 및 개선	- 생산요구량을 납기 내 맞출 수 있도록 공장 내 모든 공정 관리 - 특정 생산라인에서 지연이 발생하는 경우, 생산기술부서와 협의하여 해당 공정에 대한 문제원인을 찾아내어 대책 수립 - 공정별 원가절감 요소를 찾아내어 개선 활동 전개 - 신제품 생산의 경우, 연구소로부터 제조공정서 접수, 생산현장 및 생산기술부서에 배포, 신제품 지원
원가관리	- 정확한 원가구조를 파악하여 제조원가를 산출 - 산출한 제조원가를 경영기획, 마케팅부서에 제공해 합리적인 의사결정이 될 수 있도록 지원 - 원가절감을 위해 생산 활동의 관련자료 분석 및 개선방안 제시

(2) 품질관리자

- 직무개요

ㄱ. 인증획득에 관한 절차나 비용 등을 상담하고 인증심사 제안

ㄴ. 기업체에서 ISO 규격을 토대로 구축해놓은 경영자책임, 품질시스템, 관리, 공정관리 등 회사업무절차서가 규격에 적합한지 검토·심사

ㄷ. 기업체에서 요청 시 본사와 현장을 방문하여 본 심사와 동일하게 심사하여 문제점과 개선방안을 제시

- 상세직무내역

직무	직무상세
품질정책, 계획수립 (품질기획)	- 회사 제품 품질 유지 위해 법적요구사항, 고객요구사항 등 품질요구사항 파악 - 생산 제품과 공정에 대한 품질정책과 목표, 계획 수립 - 품질 검사/판정에 대한 기준과 방법, 절차 등
품질관리 (QC; Quality Control)	- 품질요구사항 충족위해 제품/공정에 대한 전반적인 품질검사 실시 - 원·부자재를 구매 단계부터 제품 개발 및 생산 공정, 출하에 이르기까지 모든 단계에 품질검사 실시 - 품질검사 결과, 부적합 사항이 발견되면 해당 부서에 통보하고 품질협의를 통해 원인분석 및 대책을 수립 - 품질관리활동으로 편차 없고 안정된 품질, 표준화된 규격
품질보증(QA; Quality Assurance)	- 생산이 완료된 제품들에 대해 품질요구사항을 만족시키고 있는지 시험, 측정 - ISO와 같은 품질경영시스템 구축, 관리하며 품질진단(품질감사)을 실시 - 제품의 품질 신뢰성을 확인
품질개선	- 제품의 품질유지와 기술력 향상 위해 지속적인 품질 개선활동 전개 - 시장에 출하된 제품 또는 판매된 제품의 클레임현황 파악 - 제품별 불량 유형을 분석, 개선방법 수립해 관련부서(연구개발, 생산 등)에 피드백 - 각 공정 별 품질개선 요소를 찾아내어 과학적, 통계적 품질관리 기법 적용해 품질 개선
기 타	- TQM 차원에서 회사의 부서별 업무프로세스 및 절차서, 규정, 보고양식 등 기업 활동 전반에 걸친 품질을 관리하고 개선하는 활동

(3) 물류관리자

- 고객에게 수주 받은 회사 제품을 고객이 원하는 시간과 장소에 정확하고, 효율적으로 전달
- 제품의 효용가치를 제고하여 고객만족 실현, 물류비 절감 및 이익 확대
- 물류계획 및 배송, 입고 및 출하관리, 물류 혁신활동 등을 수행

- 상세직무내역

직무	직무상세
물류계획 수립	- 정확성과 효율성을 바탕으로 물류 계획 수립 - 영업부서와 연계하여 연간 영업계획과 국내외 수주물량 반영해 연간 물류 운영계획 수립

직무	직무상세
배 송	- 물류계획에 기초하여 계획적이고, 효율적인 출하 및 배송작업 실시하여 제품이 최상의 품질을 유지한 채, 대내외 고객(대리점 또는 소비자)에게 적기, 적소에 도착케 조치 - 고객만족 실현, 제품의 효용가치 높이는 역할
물류시스템 구축 / 입출고, 출하관리	- 물류정보를 전산화, 표준화하고 물류의 모든 흐름을 시스템 관리하여 최적의 물류 네트워크 구축 - 물류창고에 입출고, 보관되는 제품 현황과 재고를 체계적 파악/관리 - 출하하는 제품의 상하차 및 운송을 실행하고 관리
물류 혁신활동	- 물류시스템, 프로세스 등에 대해 새로운 기법 개발 및 물류비 절감 등 개선활동 수행 - 회사의 물류 경쟁력의 지속적 확보 노력

2.1.5 경영정보시스템 분야

- 경영정보시스템 전공과 관련하여 기업내 최상위 직급은 최고정보관리책임자(CIO, Chief Information Officer)나 최고정보보안관리책임자(CISO, Chief Information Security Officer)라 할 수 있다. 보통 기업의 총괄부문 최고경영자는 CEO(Chief Executive Officer), 그리고 재무부문의 최고경영자는 CFO(Chief Finance Officer)로 불리며, CEO이하 CIO, CFO 그리고 각 부문별 전무 또는 상무이사라는 직책으로 부문을 관리하게 됨
- 최고정보관리책임자(CIO)나 최고정보보안관리책임자(CISO)아래 어느 정도의 사업 부서를 가지고 있는 대기업의 경우 정보시스템부서(부서장: 부장급)을 갖고 있으며, 대체로 기업의 실무적인 정보시스템 개발 및 지원업무를 수행한다. 해당 부서 안에는 시스템 분석가 또는 시스템 설계자 등 컨설턴트의 성격을 갖고 있는 직원이 있는데 이들은 새로운 IS/IT솔루션 프로젝트 개발 시 해당 비즈니스 프랙티스(practice) 및 프로세스(process)를 분석하고 어떠한 부분에 개선의 여지가 있는지를 파악하여 새로운 시스템의 대안을 제시하고 실제로 실행검사와 수정보완의 절차를 걸쳐 최종적으로 새로운 또는 수정된 솔루션을 제시함. 공학이나 컴퓨터과학 분야를 전공한 사람보다 경영학분야에서 비즈니스 프로세스를 잘 이해할 수 있는 전공자가 시스템 분석이나 설계업무에 훨씬 더 적합하다고 할 수 있음. 시스템 분석가나 설계자 아래에는 단순히 정보처리분석이나 정보검색업무를 수행하는 하위계층의 일상 업무를 수행하는 구성원들이 존재함. 여기서 중요한 점은 정보시스템 분야에서는 예전처럼 단순 프로그램 기반의 IT솔루션 개발이 많았지만 이제는 프로그램 부문의 중요성이 축소되고 오히려 비즈니스 프랙티스나 프로세스를 잘 분석하고 기술적 부문에 대해 어느 정도 수준의 이해를 할 수 있는 인력을 요구하고 있음. 즉, 경영학 분야에서 경영정보시스템 전공을 수료하는 자는 비즈니스 프로세스에 대한 이해와 함께 어느 정도의 기술적 지식을 쌓음으로써 비즈니스 컨설턴트로의 경력을 추구하는 것이 바람직함.

(1) 컴퓨터시스템설계분석가

- 조직 운영에 필요한 효율적인 정보시스템을 구축하기 위해 이용자의 요구사항과 사용 환경, 기술특성 등을 분석하고, 최신 정보통신기술을 이용하여 시스템을 설계하며, 시스템 구축 완료 후 사용되기까지의 모든 업무를 총괄함
- 컴퓨터시스템설계분석가로 일하려면 하드웨어, 컴퓨터 운영체제(OS)를 비롯해 서버, 프로그래밍 언어, 데이터베이스, 보안 등 컴퓨터 전반에 대한 지식과 기술을 갖추어야 함. 이외에도 하드웨어 및 소프트웨어, 네트워크에 대한 전반적인 지식과 기술을 보유해야 함. 대학에서 컴퓨터나 정보통신 관련 학과를 졸업하고 진출하는 것이 일반적이지만 수학 등 자연과학 전공자나 경영학, 경영정보학, 산업공학 등을 전공한 후 진출하는 사람이 많아지고 있음. 관련 자격증으로는 전자계산, 전자계산조직응용기사, 정보관리기술사, 정보처리기사, 정보시스템관리사, 컴퓨터시스템응용기술사 등이 있음. (자료 : 사람인, 직업사전, http://www.saramin.co.kr/zf_user/cms/job-information/view?idx=20215)

(2) 정보통신컨설턴트

- 기업의 요구사항에 적합한 전산시스템을 구축할 수 있도록 시스템 사양이나 예산, 구축 기간 등에 대한 기술적 컨설팅을 함.
- 정보통신컨설턴트는 기업체의 다양한 업무프로세스를 비롯해 경영 전반에 대한 파악이 전제되어야 하기 때문에 전산에 대한 지식과 기술뿐만 아니라 기업경영에 대한 지식이 필요함. 따라서 4년제 대학교 이상의 전자공학, 컴퓨터공학, 전산학, 정보처리학 등 정보통신관련 전공뿐만 아니라 경영학, 경영정보학, 회계학 등을 전공한 후 진출하는 것이 유리함. 특히 경영정보학과에서는 기존 경영학에 대한 이론을 비롯해 컴퓨터시스템을 경영에 응용하는데 필요한 네트워크, 데이터베이스, 프로그래밍 등 전산실무교육을 병행하는 것이 이진로와 매칭설계가 잘 됨. 경영학, 회계학에 대한 지식과 컴퓨터 하드웨어, 소프트웨어에 대한 충분한 이해가 필요한 직종임.

(3) 빅데이터전문가

- 사람들의 행동 패턴 또는 시장의 경제상황 등을 예측하며 데이터 속에 함축된 트렌드나 인사이트를 도출하고 이로부터 새로운 부가가치를 창출하기 위해 대량의 빅데이터를 관리하고 분석함.
- 빅데이터전문가가 되기 위해서는 빅데이터를 활용하기 위한 고도의 지식과 기술이 필요함. 대학에서 통계학 또는 컴퓨터공학, 산업공학 등을 전공하면 기술적인 베이스를 갖추는 데에 도움이 되며, 경영학에서의 경영관리 역량과 결합되면 기술적인 베이스와 융합해 시너지 효과를 발휘할 수 있음. 빅데이터 전문가는 드러난 수치를 단순하게 나열하는 연구를 하는 것이 아니기 때문에 경영학이나 마케팅 분야의 지식이나 경험과 관련이 깊음. 빅데이터 분석을 위해서는 창의적인 접근이 필요하여 호기심이 많은 사람이 더 적합하며, 오랜 시간이 걸리는 분석과정을 인내하기 위한 끈기와 꾸준히 공부하는 자세도 필요함.

(4) 응용소프트웨어개발자

- 각종 응용분야의 컴퓨터 소프트웨어를 설계하고 개발하는 직무를 수행함.
- 응용소프트웨어개발자가 되기 위해서는 대학에서나 사설교육기관에서 C언어, 자바, 비주얼스튜디오, 델파이, 파워빌더 등과 같은 프로그래밍 언어 등을 어느 정도 숙지하고 있어야 하며, 소프트웨어공학, 프로그램언어, 운영체제, 데이터베이스, 자료구조를 비롯해 실제 응용소프트웨어 개발 실습을 통해 보다 기술적인 실무역량이 필요함.

(5) 정보시스템감리전문가

- 정보시스템의 효율성 향상과 안전성 확보를 위하여 감리발주자 및 피감리인의 이해관계로부터 독립된 위치에서 정보시스템의 구축 및 운영 등에 관한 사항을 종합적으로 점검하고, 문제점을 개선하도록 조언 및 권고하는 직무를 수행함.
- 이 직종은 현장에서의 다양한 실무 경험이 뒷받침되어야 효율적인 업무를 수행할 수 있으므로 현장 경험이 무엇보다 중요함. 정보시스템의 감사업무, 정보시스템의 관리·계획 및 조직, 기술 하부구조 및 운영실무, 정보자산의 보호, 재해복구, 응용시스템 개발·구입·구현 및 유지 보수, 업무 프로세스 평가 및 위험관리, 프로젝트 관리, 감리보고서 작성 법 등에 관련된 정보시스템 기획 감리, 응용시스템 감리, 응용시스템 감리 실습, 데이터베이스 감리, 기술아키텍처, 보안감리, 시스템시험 및 인수감리, 운영감리, 관리기법 등의 감리활동에 필요한 내용을 숙지해야 함.

(6) 컴퓨터보안전문가

- 기업 내 정보시스템과 정보자산을 보호하기 위해 보안정책을 수립하고, 시스템에 대한 접근 및 운영을 통제하며, 침입 발생 시 신속히 탐지하여 즉각적으로 대응·복구하는 일을 수행함
- 이 직종은 각종 운영체제(OS)와 H/W는 물론 네트워크, 프로그래밍, 데이터베이스 등 다양한 컴퓨터 관련 지식이 필요

2.2. 학과 인재양성유형에 따른 전공역량 수립

2.2.1. 재무 분야

- 재무분야 인재양성을 위해 “금융이론”, “통합적 사고력”, “수리적 이해력” 전공역량을 제시함.

(1) 투자 및 신용분석가

직무명	직무정의	전공역량
투자분석가 신용분석가	투자분석이나 신용분석을 담당하는 역할로, 기업가치평가, 개인신용분석, 기업신용분석, 리스크관리 등을 담당함. 고객들이 주식, 채권, 파생상품 등에 대한 적절한 투자판단을 할 수 있도록 경제예측, 산업분석, 기업분석, 개별종목 분석과 같은 각종 정보를 리포트 형태로 제공하는 일을 함. 주요 신용을 연장하거나 대출과 관련된 위험정도를 판단하기 위해 기업의 수익성, 안정성, 현금흐름, 활동성, 산업 위험도, 경영 위험도, 영업 위험도, 기술 위험도 등을 평가하여 기업의 신용도를 단계별로 등급화 하는 일을 수행함.	- 금융이론: 재무/금융 이론에 입각한 분석 모형 제시 - 통합적 사고력: 금융환경을 둘러싼 경제 전반에 대한 통합적 이해를 기반으로 분석 - 수리적 이해력: 수치나 데이터에 입각한 객관적이고 과학적인 분석 수행

(2) 자산운용가

직무명	직무정의	전공역량
자산운용가	금융기관에서 대규모 투자자금을 운용하는 전문 투자자로 펀드매니저라고도 불림. 기업이나 개인의 투자 상 위험을 관리하고 전문적으로 자산을 운용하여 고객으로부터 모인 뭉치돈을 통해 수익을 내는 일을 담당함. 자산운용가의 가장 중요한 일은 자신이 관리하고 있는 펀드가 높은 수익을 올릴 수 있도록 포트폴리오를 조정하여 항상 최대한의 이익을 얻도록 투자 계획을 세움.	- 금융이론: 재무/금융 이론에 입각한 투자 계획 수립 - 통합적 사고력: 금융환경을 둘러싼 경제 전반에 대한 통합적 이해를 기반으로 분석 - 수리적 이해력: 수치로 표현된 펀드 평가 및 지표 관리 수행

(3) 금융/보험 상품 개발자

직무명	직무정의	전공역량
금융상품 개발자 보험상품 개발자	금융 상품을 둘러싼 환경변화를 미리 감지하여 고객이 필요로 하는 보험 및 금융상품을 파악하고 적정 수준의 보험료 혹은 수수료를 책정하며, 금리변동이나 영업비용 등 제반 운영비용과 회사 이익 등을 고려하여 보험 및 금융 상품을 개발하는 일을 수행함. 보험 상품개발자/보험계리인은 보험료를 계산하여 정리하는 직업으로 보험 및 연금 분야에서 확률이론이나 수학적 방법을 적용하여 위험을 평가하고 분석하는 업무를 수행함. 금융상품 개발자는 각종 예금, 주식 및 채권 등 금융과 관련된 각종 자료를 조사/분석하여 새로운 금융상품을 개발함.	- 통합적 사고력: 금융환경을 둘러싼 경제/사회 전반에 대한 통합적 이해를 위험의 요소를 인지하여 상품 개발에 반영 - 수리적 이해력: 보험료, 수수료 산정 혹은 위험의 측정에 확률론을 기반으로 한 수치적 이해가 필수

(4) 증권 및 외환 딜러

직무명	직무정의	전공역량
증권 중개인 증권 딜러 외환 딜러	증권딜러는 증권회사에서 일하면서 주식, 파생상품, 채권 등을 사거나 팔려는 법인이나 일반인을 대상으로 그들이 원하는 거래주문을 받아서 거래를 성사시키는 일을 수행함. 외환딜러는 국제 금융시장에서 통용되는 각국의 화폐와 파생상품을 가장 싼 시점에 사서 가장 비쌀 때 팔아 그 차액만큼의 이익을 남기는 금융전문가임. 증권딜러/증권중개인은 고객을 대상으로 주식, 채권 등 현물 유가증권에 대한 영업과 상담활동을 수행함. 또한 주식/통화/금리/상품시장에서 파생되어 나온 상품을 중개하거나 국내와 나와 있는 주식형 펀드에 대해 안내하고 가입을 유도함. 외환딜러: 국제 금융시장의 동향 파악과 분석에 주력하면서 미래 시장 예측 등을 통하여 외화자금을 효율적으로 조달함. 금융기관 외환딜러들은 외화자금의 운용 업무를 담당하며 이에 따른 리스크 관리 업무도 병행함.	- 금융이론: 금융시장의 메커니즘에 대한 이론적 고찰을 기본으로 거래에 참여. - 통합적 사고력: 금융시장에 영향을 주는 거시/국제 경제의 변화를 통합적으로 이해하고, 그 변화를 감지하여 거래에 반영.

2.2.2. 인사조직 분야

(1) 인사 및 노사관련 업무 담당자

직무명	직무정의	전공역량
인사 및 노사업무 담당자	인사 관련 업무 담당자는 인적자원관리 전반에 관한 방법과 절차를 기획·실행·평가한다. 노사 관련 업무 담당자는 노사관계에 관한 정책을 개발·실행·평가하며, 고용주나 근로자를 대신하여 협상을 진행하고 노사 간 문제와 고충을 중간에서 조정한다.	- 기업의 상황에 따라 인사와 노사문제가 다르게 나타나기 때문에 해당 기업에 적합한 문제해결방법이 무엇인지 파악할 수 있는 지식과 능력을 갖추어야 함. - 인적자원과 관련된 상담이나 조언 등의 업무를 수행해야 하는 만큼 혼자 일하기보다는 다른 사람들과 함께 일하는 경우가 많기 때문에 이해심과 배려심이 필요합니다. 동시에 활동적이고 원만하며 사회성이 좋은 적극적인 성격의 소유자가 유리함. - 노사문제의 경우 법률에 근거해서 모든 문제를 판단하고 처리해야 하는 경우가 많으므로 법률에 대한 깊은 지식이 필요하며 상황을 객관적으로 파악할 수 있는 현장분석능력과 순발력이 필요함. - 경영, 교육, 심리, 회계 등에 관한 지식과 기술이 요구됨.

(2) 노무사

직무명	직무정의	전공역량
노무사	노무사는 부당해고나, 산재신청, 임금체불 등에 관한 노동사건을 대리하는 업무를 담당한다. 사업주나 노동조합의 의뢰로 노사분쟁예방과 해결을 위해 노사문제에 대한 상담과 자문을 하고, 노사분쟁을 조정하고 중재한다. 기업이나 노조에 노동관계법령, 인사제도, 노무관리에 대한 법률 정책자문을 한다. 합리적이고 효과적인 인사관리를 위해 HR컨설팅을 실시한다. 기업과 근로자의 안정적인 노사관계를 유지하기 위한 노사컨설팅을 실시하고, 단체협약을 분석하는 등 단체교섭을 대리한다. 기업의 급여 관리나 4대 보험에 관한 업무를 아웃소싱으로 위탁받는다. 기업의 근로자 채용과 모집, 외국인근로자 관리와 같은 고용컨설팅을 수행한다. 기업조직 및 개인의 역량강화	- 법률에 대한 해박한 지식이 필요하며 상황을 객관적으로 파악할 수 있는 현장 분석 능력과 순발력이 요구됨. - 활동적이고 원만하며 적극적인 성격의 소유자가 유리하며, 자기 성취적이고 도전정신이 필요함. - 진취형과 사회형의 흥미를 가진 사람에게 적합하며, 신뢰성, 독립성, 책임감 등의 성격을 가진 사람들에게 유리함.

직무명	직무정의	전공역량
	를 위한 교육업무를 담당한다. 고용노동부에서 기업에 주는 각종 지원금 신청에 관한 컨설팅을 담당한다.	

(3) 인사 및 노사관련 전문가

직무명	직무정의	전공역량
인사 및 노사전문가	인사 관련 전문가는 인적자원관리 전반에 관한 방법과 절차를 기획·실행·평가하며, 관리자와 종업원에게 인사 문제에 대해 조언을 합니다. 노사 관련 전문가는 노사관계에 관한 정책을 개발·실행·평가하며, 고용주나 근로자를 대신하여 협상을 진행하고 노사 간 문제와 고충을 중간에서 조정합니다.	- 기업의 상황에 따라 인사와 노사문제가 다르게 나타나기 때문에 해당 기업에 적합한 문제해결방법이 무엇인지 파악할 수 있는 지식과 능력을 갖추어야 합니다. - 인적자원과 관련된 상담이나 조언 등의 업무를 수행해야 하는 만큼 혼자 일하기보다는 다른 사람들과 함께 일하는 경우가 많기 때문에 이해심과 배려심이 필요합니다. 동시에 활동적이고 원만하며 사회성이 좋은 적극적인 성격의 소유자가 유리합니다. - 노사문제의 경우 법률에 근거해서 모든 문제를 판단하고 처리해야 하는 경우가 많으므로 법률에 대한 깊은 지식이 필요하며 상황을 객관적으로 파악할 수 있는 현장분석능력과 순발력이 필요합니다. - 경영, 교육, 심리, 회계 등에 관한 지식과 기술이 요구됩니다.

(4) 인적자원 컨설턴트/경영 컨설턴트

직무명	직무정의	전공역량
인적자원 컨설턴트 / 경영 컨설턴트	인적자원 컨설턴트는 조직의 인적자원에 관한 문제점을 분석하고 대책을 연구하며, 사업추진에 관한 상담과 자문을 제공한다. 경영컨설턴트는 기업경영에 관한 문제점을 분석하고 대책을 연구하며, 사업추진에 관한 상담과 자문을 제공한다. 기업의 인사, 조직, 노무, 사무 관리에 진단과 지도를 돕는다. 효율적인 경영을 위해 재무관리와 회계의 진단과 지도를 돕는다. 물품의 생산, 유통관리, 판매관리 및 수출입	- 논리적 사고방식과 내부적 상황에 구애받지 않고 경영상의 문제점을 진단, 권고할 수 있는 객관성과 확고한 주관, 판단력 그리고 해결을 위한 창의력 등이 필요하다. - 다양한 사람들과 접하며 원활하게 업무를 수행해야 하기에 사교성, 유연한 의사소통능력, 외국어 실력도 갖추어야 한다. - 진취형과 사회형의 흥미를 가진 사람에게 적합하며, 신뢰성, 분석적

직무명	직무정의	전공역량
	업무에 대한 상담, 자문, 조사, 분석을 한다. 기업 경영의 전반에 대한 상담, 자문, 조사, 분석, 평가, 확인, 대행 등을 수행한다. 기업으로부터 컨설팅 업무를 위탁받기 위해서는 관련 프로젝트를 수주 받는 것이 일반적이며 프로젝트 제안서를 작성하고 발표한다.	사고, 혁신 등의 성격을 가진 사람들에게 유리하다.

2.2.3. 마케팅 분야

직무명	직무정의	전공역량
마케팅 매니저	마케팅 예산, 계획을 구성하고 실행하며 부서 구성원을 감독하는 등 전반적인 산업과 경제 상황을 파악함.	- 외부적 시장 환경 분석 능력 - 마케팅 리서치를 수행하거나 마케팅 행사를 기획할 수 있는 능력 - 고객을 위한 상품과 서비스를 파악하는 능력 - 마케팅의 4p를 전반적으로 이해하고 통합할 수 있는 능력 - 마케팅 전략을 구성할 수 있는 능력

직무명	직무정의	전공역량
디지털 마케터	디지털 환경에서 마케팅 담당	- 고객과의 소통능력 즉 디지털 미디어를 활용하여 잠재적 혹은 실제 고객과 소통 - influence marketing 즉 기존에 기업이 고객을 찾기보다는 고객에게 기업과 제품이 눈에 띄도록 만드는 마케팅 필요. 따라서 contents marketing에 대한 이해 필요 - 데이터 기반 마케팅과 상황인지 능력 즉 개인화된 마케팅을 전개할 수 있도록 데이터가 준비된 만큼 이를 분석할 수 있는 능력 필요, 적시, 적소의 마케팅 메시지 전달이 가능해진 만큼 상황인지 능력 배양 필요

직무명	직무정의	전공역량
Visual Merchandiser	매출을 올리기 위해 상품 판매 전략을 반영하여 매장에 상품을 진열하고 장식함.	- marketing, branding, product buying, 통계, 회계, 전략과 같은 경영학에 대한 지식 - 디자인 기초, display graphics, contemporary fashion 같은 디자인과 그래픽 관련 지식

직무명	직무정의	전공역량
광고 컨설턴트 혹은 매니저	기업의 광고를 구성하기 위해 도움을 주는 광고 에이전시 혹은 독립적인 컨설턴트	- 특정 상품군이나 서비스 분야에서의 광고에 대한 전문지식 - 광고주의 광고 필요성에 대한 이해 능력 - 광고 필요성에 적합한 광고 캠페인 창출 능력 - 팀워크

직무명	직무정의	전공역량
브랜드 매니저	고객들에게 기업의 긍정적인 이미지를 창출하고 유지하는 책임을 맡음.	- 시장 변화에 대한 이해 능력 - 브랜드 아이덴티티 창출을 위한 창조력과 기획력 - 신상품 개발 단계 및 리서치 단계부터 마케팅 부서 및 기타 부서와 협조를 통해 일관된 이미지 표출이 가능할 수 있도록 조정 및 관리 능력

직무명	직무정의	전공역량
Database Marketing Analyst	디렉트 마케팅을 지원하고 실행할 수 있도록 데이터베이스와 마케팅의 전문성을 동시에 활용하는 마케팅 전문가	- 데이터 분석을 기반으로 마케팅과 관련된 의사 결정에 도움을 줄 수 있는 전문성 - 전산화 과정에 대한 전문적 지식 - 통계패키지 활용 능력 - Webtrends 혹은 Omniture SiteCatalyst 등의 분석 툴 사용 능력

2.2.4 생산관리 분야

- 생산관리 인재양성을 위해 “분석력”, “의사소통능력”, “문제해결력”을 전공역량을 제시함.

(1) 생산관리자

직무명	직무정의	전공역량
생산관리자	중단기 생산계획을 수립하는 직무로, 작게는 제품별 월/연간 세부생산 계획을 수립하고, 크게는 공급자와 수요자의 공급 및 수요계획을 파악해 생산계획을 수립. 생산계획에 의거해 자재소요 계획을 수립하고, 이에 근거하여 제조 작업의 표준 설정과 작업자에 대한 교육훈련 계획 수립 및 실시. 또한 생산과정에서 수집 가능한 제조 통계 정보를 관리하여 생산실적 향상을 달성	- 분석력: 생산관리과정에 산재한 정보를 수집 및 비교하고, 이를 활용할 수 있는 역량 - 의사소통능력: 생산관리 분야의 다양한 업무와 분야별 동료들 간의 원활한 의사소통을 통한 효과적인 대응 - 문제해결력: 종합적 사고력과 판단력을 바탕으로 문제를 해결하는 능력

(2) 품질관리자

직무명	직무정의	전공역량
품질관리자	제품의 품질이 ISO 규격에 따라 일정한 수준을 유지하도록 관리하고, 생산과정 및 경영전반에서의 품질 향상을 위한 프로세스 구축담당	- 분석력: 품질관리과정에 산재한 정보를 수집 및 비교하고, 이를 활용할 수 있는 역량 - 문제해결력: 품질관리이론에 입각한 문제해결을 위한 상황 분석력 - 의사소통능력: 품질관리 분야의 다양한 업무와 분야별 동료들 간의 원활한 의사소통을 통한 효과적인 대응

(3) 물류관리자

직무명	직무정의	전공역량
물류관리자	제조 기업에서 발생하는 재고 및 유통비용을 줄이고, 고객만족 신장을 위한 일선 담당자. 제조 기업에서 발생하는 물류 관리는 수요계획을 바탕으로 한, 재고 관리와 생산 관리를 통해 이루어지고, 이에 대한 출하 및 고객 전달까지의 전반적인 절차가 유통관리에 해당. 이에 대한 효율성을 확보하기 위해, 전 과정에 대한 계획 수립, 진단, 문제 해결, 생산성 향상을 담당.	- 문제해결력: 물류관리이론에 입각한 문제해결을 위한 상황 분석력 - 의사소통능력: 물류관리 분야의 다양한 업무와 분야별 동료들 간의 원활한 의사소통을 통한 효과적인 대응 - 분석력: 물류관리과정에 산재한 정보를 수집 및 비교하고, 이를 활용할 수 있는 역량

(4) 서비스운영관리자

직무명	직무정의	전공역량
서비스 운영관리자 (서비스 코디네이터)	서비스의 운영, 조직이 소유한 자원(의 일부에 대한) 활용, 조직의 고객/고객 소유 물품에 대한 서비스, 고객/고객 소유 물품에 대한 처리, 서비스 산출물, 고객이 바라는 경험/성과에 대한 설계/생산/제공, 고객과 조직에 가치를 전달에 대한 책임이 있다.	- 문제해결력: 서비스운영관리이론에 입각한 문제해결을 위한 상황 분석력 - 의사소통능력: 서비스운영관리 분야의 다양한 업무와 분야별 동료들 간의 원활한 의사소통을 통한 효과적인 대응 - 분석력: 서비스프로세스에 산재한 정보를 수집 및 비교하고, 이를 활용할 수 있는 역량

2.2.5 경영정보시스템 분야

- 정보통신연구진흥원의 IT 스킬 프레임워크에 따르면, 주요 IT직무군은 전략 및 기획, 관리운영, 영업 및 마케팅, SW개발 및 구현, HW 설계개발 및 구축, 서비스의 6개 대분류를 기준으로 구분함. <표 2>에 제시된 바와 같이 총 7단계로 분류된 IT분야 직무의 수준을 살펴보면, 분야별 직무의 차이는 존재하나 대체적으로 4단계 이상의 수준을 갖춘 인력일 경우 석사급 이상의 고급인력으로 분류함.

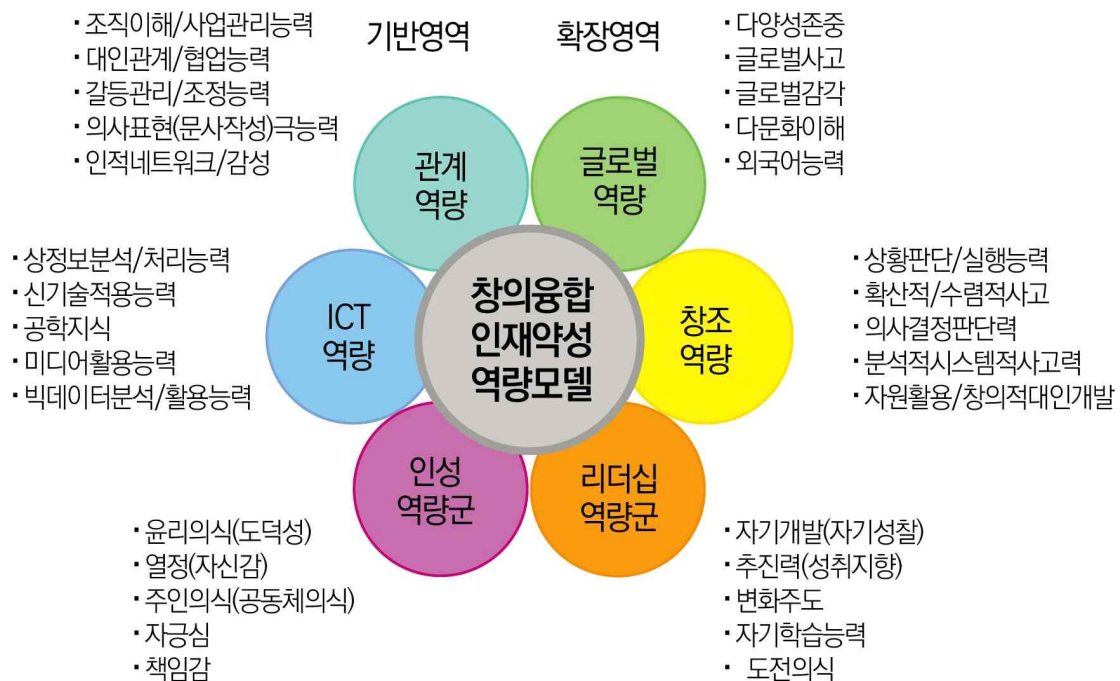
직무군		직무(Skill)	수준							개발범위
대분류	중분류		1	2	3	4	5	6	7	
전략 및 기획	기획	1. 전략 및 계획수립					○	○	○	직무수행 능력
	컨설팅	2. IT 컨설팅					○	○	○	
		3. BT 컨설팅					○	○	○	
관리 운영	감리	4. 솔루션 컨설팅(제품)				○	○	○	○	
		5. SI감리					○	○	○	
	프로젝트 관리 및 지원	6. 프로젝트 관리				○	○	○	○	
영업 및 마케팅	영업 및 마케팅	7. 품질관리(보충)			○	○	○	○		직무수행 능력+ 경력경로
		8. SI 영업	○	○	○	○	○	○	○	
		9. 솔루션 영업(SW)	○	○	○	○	○	○	○	
		10. 시스템 영업(기술영업 포함)	○	○	○	○	○	○		
		11. 마케팅 매니지먼트						○	○	
S/W 개발 및 구현	시스템 개발	12. 마케팅 S/W(미들웨어 포함)				○	○	○		해당없음
		13. 패키지 S/W			○	○	○	○		
		14. 응용 S/W	○	○	○	○	○			
		15. 통신 S/W 개발구현	○	○	○	○	○			
		16. 임베디드 S/W	○	○	○	○	○	○		
	웹 및 콘텐츠 개발	17. 데이터베이스(엔진+어플리케이션 포함)	○	○	○	○	○	○		
		18. 웹 개발(엔지니어 포함)	○	○	○	○	○	○		
		19. 게임 애니메이션	○	○	○	○	○	○		
		20. 모바일 콘텐츠	○	○	○	○	○			
		21. 웹 디자인	○	○	○	○	○			
H/W 설계·개발 및 구축	전자 회로 설계 및 개발	22. 디지털 회로 설계·개발			○	○	○	○		직무수행 능력+ 경력경로
		23. 아날로그 회로 설계·개발			○	○	○	○		
		24. R/F 회로 설계·개발			○	○	○	○		
		25. 회로보드 설계 및 제작(PCB 포함)	○	○	○	○	○			
		26. SoC 설계 및 개발(플랫폼 포함)			○	○	○	○		
	반도체·전자 부품소자 설계·개발·생산	27. 반도체소자 설계·개발·생산	○	○	○	○	○	○		
		28. 디스플레이소자 설계·개발·생산	○	○	○	○	○	○		
		29. 광전소자 설계·개발·생산	○	○	○	○	○	○		
		30. 센서 설계·개발·생산	○	○	○	○	○	○		
		31. 기타 전자부품소자 설계 및 개발	○	○	○	○	○	○		
	통신 시스템 설계·개발 및 구축	32. 유선통신 및 방송통신망 설계·개발			○	○	○	○		직무수행 능력
		33. 이동통신 및 무선통신망 설계·개발			○	○	○	○		
		34. 전송 시스템 설계·개발			○	○	○			
		35. 교환 시스템 설계·개발			○	○	○	○		
		36. 위성통신 시스템 설계·개발			○	○	○	○		
		37. 안테나 설계·개발			○	○	○			
		38. 인턴넷 설계·개발			○	○	○	○		
		39. 통신 시스템 구축	○	○	○	○	○			
	컴퓨터 H/W 설계 및 개발	40. 메인장치 설계·개발			○	○	○	○		직무수행 능력+
		41. 주변장치 설계·개발	○	○	○	○	○	○		

직무군		직무(Skill)	수준							개발범위
대분류	중분류		1	2	3	4	5	6	7	
서비스	교육훈련	42. 사용자 교육	○	○	○	○	○			경력경로
		43. 기술 교육			○	○	○	○		
		44. 아전교육			○	○	○			
	기반 서비스	45. 네트워크	○	○	○	○	○	○		
		46. 정보보호/보안(암호 알고리즘, 방화벽 구축)	○	○	○	○	○	○		
	운용	47. 통신 시스템 운영 및 유지보수	○	○	○	○	○			
		48. 전산 시스템 운영 및 유지보수	○	○	○	○	○			
	사용자 지원	49. 기술지원			○	○	○	○		
		50. 매뉴얼 및 문서 작성	○	○	○	○	○			
6개	15개	50개 직무								

※ 출처 : 정보통신연구진흥원, “IT스킬체계에 따른 IT직무별 경력경로 및 직무수행능력 개발”, 2007

- MIS 영역에는 경영관리 분야의 역량과 IT분야의 실무적 능력을 위한 실습교육을 통해 현장에서 가능한 적용 가능한 학습설계가 요구됨. 숭실대학교가 추진하는 창의역량, 융합역량, 공동체역량, 의사소통역량, 리더십역량 그리고 글로벌 역량과 함께 전공분야의 주요 요구 역량인 경영학적 전문지식과 정보 분석과 관리 역량이 요구되며, 학제 간 수업을 통해 필요능력을 배양해야 함.

〈그림〉 4차 산업혁명과 창의융합인재양성 역량 모델



〈표〉 MIS분야 인재에 필요한 요구역량

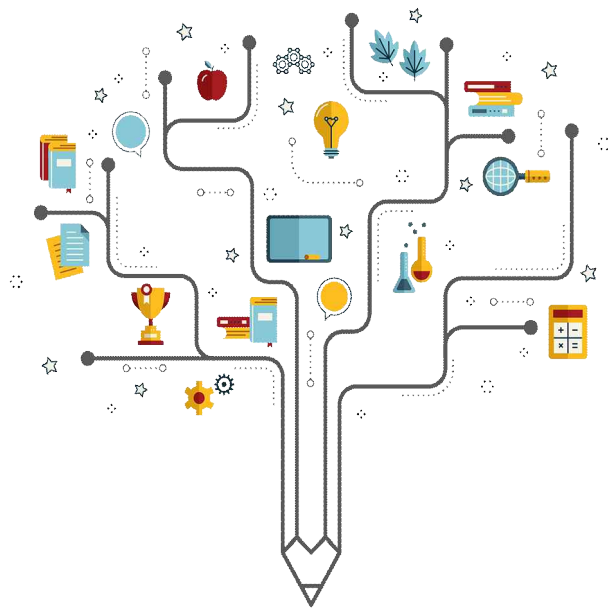
핵심역량	역량의 개념	하위 역량
ICT역량	ICT 관련 직무 수행을 위해 필요한 경영학적 지식외에 컴퓨터, 네트워크 및 데이터 관리에 대한 실무적 능력	- 정보분석처리능력 - 프로그래밍이해능력 - 미디어활용능력
창의역량	새로운 관점과 호기심을 가지고 문제를 발견하고 해결하며 시대의 흐름을 파악하여 혁신적인 변화를 만들어내는 능력	- 호기심과 독창성 - 문제발견 및 해결능력 - 변화창출능력
융합역량	전공에 대한 전문성과 타 학문에 대한 이해 및 개방적 태도를 바탕으로 여러 분야의 기술 및 기술을 통합하여 지식을 구성하거나 가치를 창출하는 능력	- 통합적 사고력 - 유연성과 개방성 - 신지식 흡수능력
의사소통 역량	다양한 언어적, 비언어적 기술을 활용하여 자신의 의견을 명확하게 전달하고 설득하며, 타인의 의견을 경청하고 공감하여 효과적으로 소통하는 능력	- 의미전달 및 표현능력 - 경청 및 공감능력 - 설득 및 조정능력
글로벌역량	외국어 활용능력과 다양한 문화 수용력을 바탕으로 세계 변화를 폭넓게 이해하여 글로벌 사회에 적응하고 이를 주도하는 능력	- 외국어활용능력 - 다문화수용력

2.3 학과 교육목표와 대학 인재상과의 연계성

- 경영학부는 다음과 같은 역량을 강화하려고 함.
 - 졸업 후 각자의 활동분야에서 가장 필요로 하는 지식을 최대한, 그리고 효과적으로 활용할 수 있는 능력을 개발함.
 - 모든 경영인들이 갖춰야 할 기본 덕목인 창업과 기업가정신을 불어 넣고자 교육함.
 - 21세기의 지구촌화된 경영환경에서의 넓은 시야와 국제적 활동능력을 함양케함.
 - 기업윤리적 측면을 강조하도록 하며, 경영인으로서의 인격과 가치관을 계발하여 국가와 사회를 위해 활용할 수 있도록 하는 섬김과 봉사의 소양을 갖추도록 함.

3.

직무 정의 및 전공역량



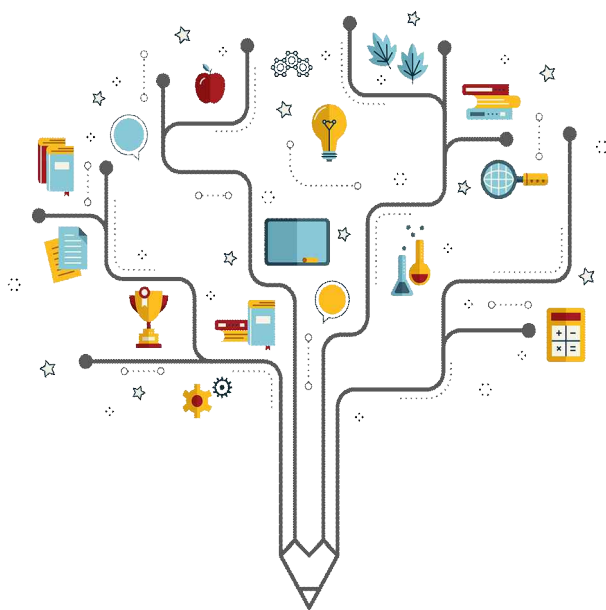
3. 직무 정의 및 전공역량

3.1 전공역량의 정의

역량	정의
경영학적 전문지식	경영학의 각 전공분야에서 요구하는 전반적 경영분야의 전문적 지식을 습득하는 능력
윤리적 사고	기업경영의 윤리적 문제를 인식하고 민감하게 대응하는 능력
정보분석과 변화	필요한 정보를 탐색하고 활용하며, 주변 경영환경에 신속히 변화를 주도적으로 이끌어 내는 능력
의사소통 능력	타인의 의견을 경청하고 공감하며, 자신의 의견을 명확히 전달하고 설득하는 능력
문제해결 능력	경영학 관점에서 문제점을 파악하고 분석하여 해결방안을 제시할 수 있는 능력

4.

전공역량과 교과목



4. 전공역량과 교과목

4.1 전공역량과 교과목 연계성

4.1.1 재무 분야

(1) 재무분과 제공 과목과 역량

교과목명	구분	수준	시수	학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)			교과목 개편여부		
					경영학적 전문지식	정보분석과 변화	문제해결 능력	기존	변경	신설
관리경제	전기	기본	이론	3	50	50		√		
재무관리	전기	기본	이론	3	80		20	√		
금융시장론	전기	기본	이론	3	70	30		√		
기업가치평가론	전선	기본	이론	3	70		30	√		
금융투자관리	전선	기본	이론	3	80		20	√		
글로벌금융자산관리	전기	기본	이론	3	70	20	10	√		
파생상품투자	전기	심화	이론	3	60		40	√		
금융위험관리	전선	심화	이론	3	50		50	√		
컴퓨터재무분석	전선	심화	이론	3	40		60			√

- 컴퓨터 재무 분석은 이미 추가 신설이 확정되어 2020년부터 개설될 예정.
- 이 이외에도 회계학과의 회계원리가 필수과목으로 지정되어 회계자료를 통한 재무기초이론을 학습하게 디자인 되어 있음.
- 재무 분야 전공역량 중 통합적 사고력과 수치적 이해력은 경영학부 내 타 분야에서 제공되는 교과목을 통해 배양되는 측면도 고려해야 함.

(2) 핵심 역량 강화를 위한 타분야/타학과 과목

- 통합적 사고력 중에서도 특히 경제학에 대한 이해가 필수적임. 따라서 경제학과에서 개설되는 미시경제학, 거시경제학, 그리고 국제경제학에 대한 수강을 학생들에게 지도.
- 또한 회계학의 기초 또한 필수적이므로, 회계학과의 재무회계까지 수강토록 유도.
- 수치적 이해력을 위하여 통계학 수업에 대한 수강을 적극적으로 지도하고 있음.

- 특히 수리통계학과 회귀분석은 금융산업 여러 직군에 직접적으로 필요한 지식임을 강조.

4.1.2 인사조직 분야

(1) 인사분과 제공 과목과 역량

교과목명	구분	수준	시수	학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)			교과목 개편여부		
					경영학적 전문지식	문제해결 능력	의사소통 능력	기존	변경	신설
조직행동론	전필	기본	이론	3	80	20		√		
인적자원관리	전선	기본	이론	3	40	30	30	√		
리더십개발론	전선	기본	이론	3	60	30	10	√		
인적자원개발론	전선	기본	이론	3	60	30	30	√		
노사관계론	전선	기본	이론	3	30	30	40	√		
조직개발론	전선	기본	이론	3	50	40	10	√		
거시조직론	전선	심화	이론	3	40	50	10	√		

(2) 핵심 역량 강화를 위한 타분야/타학과 과목

- 인적자원의 이해와 관련된 타 분야 및 학과는 경제학, 행정학, 정치학, 교육학, 사회복지학 등이 있음.
- 경영지식과 관련된 타 분야 및 학과는 우선 경영학의 다른 분야인 마케팅, 재무, 회계, MIS, 통계 등이 있음.
- 법률지식과 관련된 타 분야 및 학과는 법학, 행정학 등이 있음.

4.1.3 마케팅 분야

(1) 마케팅분과 제공 과목과 역량

교과목명	구분	수준	시수	학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)			교과목 개편여부		
					정보분석과 변화	문제해결 능력	의사소통 능력	기존	변경	신설
마케팅	전필	중급	이론	3	80	20		√		
신상품계획론	전선	심화	이론	3	40	40	20	√		
디지털마케팅방법론	전선	심화	이론	3	40	20	40	√		
소비자행동론	전선	심화	이론	3	40	20	40	√		

교과목명	구분	수준	시수	학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)			교과목 개편여부		
					정보분석 과 변화	문제해결 능력	의사소통 능력	기존	변경	신설
통합적마케팅커뮤니케이션	전선	심화	이론	3	20	20	60	√		
서비스마케팅	전선	심화	이론	3	40	40	20	√		
글로벌전략경영	전선	심화	이론	3	50	20	30	√		
소매와옴니채널관리	전선	심화	이론	3	40	40	20	√		

(2) 핵심 역량 강화를 위한 타분야/타학과 과목

- 계량화와 관련 있는 통계학과 과목으로 수리통계, 회귀분석, 시뮬레이션, 범주형자료분석, 데이터마이닝, 확률과정론 등이 있음.
- 경영지식과 관련된 타 분야 및 학과는 우선 경영학의 다른 분야인 마케팅, 재무, 회계, MIS, 통계 등이 있음.
- 법률지식과 관련된 타 분야 및 학과는 법학, 행정학 등이 있음.

4.1.4 생산관리 분야

(1) 생산관리분과 제공 과목과 역량

교과목명	구분	수준	시수	학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)			교과목 개편여부		
					정보분석 과 변화	문제해결 능력	의사소통 능력	기존	변경	신설
경영수리와통계	전기	기본	이론	3	80	20		√		
오퍼레이션매니지먼트	전필	기본	이론	3	40	40	20	√		
공급체인경영	전선	기본	이론	3	40	20	40	√		
프로세스관리	전선	기본	이론	3	40	20	40	√		
기획및조정관리	전기	기본	이론	3	20	20	60	√		
서비스운영관리	전기	심화	이론	3	40	40	20	√		
품질경영	전선	심화	이론	3	50	20	30	√		
의사결정과학	전선	심화	이론	3	40	40	20	√		
오퍼레이션매니지먼트 세미나	전선	심화	이론	3	30	50	20			√

- 생산관리분야 전공역량 중 문제해결역량 및 의사소통능력은 경영학부 내 타 분야에서 제공되는 창의적문제해결, 정보기술과 경영, 비즈니스모델링, 리더십개발론, 조직개발론, 비즈니스커뮤니케이션 등의 교과목을 통해 배양되는 측면도 고려해야 함.

(2) 핵심 역량 강화를 위한 타분야/타학과 과목

- 생산관리 분야의 핵심 역량 강화를 위해서는 특히 기업 조직의 모든 인적/물적 자원을 정보시스템의 관점에서 관리하는 경영정보시스템 관련 과목을 학습하여 경영정보시스템의 구조 및 운영관리 요소를 이해할 필요가 있음
- 또한 효과적인 생산관리를 위해서는 생산기술 및 시스템에 대한 이해가 필요함. 따라서 산업·정보시스템공학과에서 개설되는 생산시스템관리, 산업물류시스템, 데이터분석및활용과 같은 과목과 연계시킬 필요가 있음.

4.1.5 경영정보시스템 분야

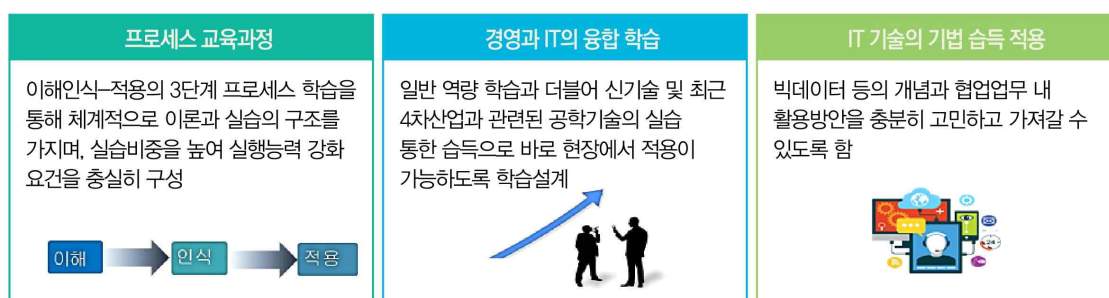
(1) MIS분과 개설 과목과 요구역량

교과목명	구분	수준	강의 방법	개설 학년/ 학점	역량(과목별 역량의 합은 100%)					비고
					경영학적 전문지식	문제해결 능력	정보분석과 변화	의사소통역량	윤리적 사고	
경영정보시스템	전필	중급	이론과 실습	2/3	30	20	20	20	10	
정보기술과 경영	전선	심화	이론	2/3	30	20	20	20	10	과목명 변경 및 개선
오퍼레이션매니지먼트	전필	중급	이론	2/3	10	20	20	20	10	+20 OM역량 OM분과
의사결정과학	전기	기본	이론	2/3	10	20	20	20	10	+20 OM역량 OM분과
비즈니스커뮤니케이션	전선		이론과 실습	3/3	30	10	10	40	10	
품질경영	전선		이론	3/3	10	20	20	20	10	+20 OM역량 OM분과
창의적문제해결과 비즈니스 모델링	전선	중급	이론	3/3	30	40	10	10	10	과목명 변경 및 개선
e-Business	전선	중급	이론	3/3	30	20	20	20	10	
빅데이터분석 및 경영활용	전선	심화	이론과 실습	3/3	30	20	20	20	10	과목명 변경 및 개선
경영정보시스템전략	전선	심화	이론과 사례	4/3	30	20	20	20	10	
경영정보시스템특강	전선	심화	이론과 사례	4/3	30	20	20	20	10	

- 경영학의 이해(공통)와 경영정보시스템(전필) 과목을 중심으로 기본 개념에 대한 이해를 습득하도록 하고,
- 이를 기반으로 비즈니스커뮤니케이션, 창의적 문제해결과 비즈니스 모델링, e-Business, 그리고 빅데이터 분석 및 경영활용을 통해 의사소통역량, 창의역량과 정보분석 및 관리역량 배양할 수 있도록 전공 선택과목을 설계하였으며,
- 마지막으로, 4학년 단계에서는 이러한 전기+전선과목의 수강을 통해 획득한 전공지식을 기반으로 기업의 “Real World Business Cases” 분석을 통해 어떻게 ICT 기술을 기반으로 비즈니스 영역에 활용하고 경쟁우위 창출을 위해 비즈니스 모델링을 할 수 있을지 총합적이고 통섭적인 역량을 개발할 수 있도록 함.
- 따라서 MIS분과에서는 아래 그림처럼 “Practice”와 “Activity”중심의 학습프로그램 설계와 권유를 통해 학생들이 현장적응성을 강화하도록 함.

(2) 핵심 역량 강화를 위한 타분야/타학과 과목

- MIS분과의 학습프로그램과 요구되는 역량 개발을 위해서는 IT대학에서 다루는 실무적 프로그래밍, 네트워킹, 보안관련 지식 습득이 요구되는바, 경영학부에서의 전문적 지식을 위한 수강 외에 IT대학이나 공과대학에서의 관련 수업을 수강하도록 지도함.
- 창의 및 융합역량을 제고시키기 위해 전필 과목 외에 관련 분과의 수업(예를 들어 재무회계, 의사결정과학, 인사관리, 품질경영, 소비자행동론, 기업가치평가, 서비스운영관리 등)들을 수강하도록 권유함.
- 글로벌 역량 강화를 위해 Entrepreneurship 이나 국제경영(사례)에 대한 전선 과목을 수강하도록 함으로써 다양한 전공과목을 통한 통찰력 제고를 도모하도록 함.



Practice + Activity 중심 학습 프로그램으로 현장 적응성 강화

〈그림〉 MIS 분과의 학습설계 방향