

기술상용화 전략 강의계획서

강의 목적	신기술을 이용하여 어떻게 사업화를 할 수 있을 것인가에 대한 이론과 실습을 통해 신기술 사업개발 전체의 프로세스와 방법을 이해하고 체득한다.
강의실	천)1호관 205-e, 천)벤교 304-e
강의일시	월요일 3교시, 수요일 3~4교시

주간	주요 내용	강의 목표	보조 교재	튜터링/PBL 수업
1주	기술과 신사업 개발의 중요성	기술 사업화의 중요성 인식	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	제 4 이동통신 사업의 소개(기술, 상품, 요금, 추진 주체 등)_팀장 A
2주	기술 경영의 주요 이론 I (네트워크 효과, S-curve Theory)	기술 사업화 이론을 습득	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	네트워크 효과, S-Curve 관점에서 시장 전략 수립_팀장 B
3주	기술 경영의 주요 이론 II (기술 적용 모델, 캐즘이론)	기술 사업화 이론을 습득	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	기술 적용 모델, 캐즘이론 전략에서의 전략 수립_팀장 C
4주	기술 경영의 주요 이론 III (니치마케팅전략)	기술 사업화 이론을 습득	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	STP 및 niche 관점에서 시장 전략 수립_팀장 D
5주	기술과 아이디어의 창출	혁신 아이디어 선별 방법을 이해	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	선정아이디어 발표_팀장 A
6주	기술 아이디어의 평가 I (정량적 평가)	혁신 아이디어의 사업전략 수립 방법론을 이해	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	
7주	기술 아이디어의 평가II(정성적 평가)	혁신 아이디어의 사업전략 수립 방법론을 이해	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	
8주	중간고사			
9주	상품 설계	상품 설계의 이해	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	기획된 제품에 대한 발표_ 팀장 B
10주	수요 예측	수요 예측 방법의 이해	하이테크 마케팅	survay 결과 보고서 작성(수요의 예측, 마케팅 전략의 타당성 검증)_ 팀장 C
11주	신기술 제품 사업 전략의 수립	신기술 제품 사업 전략의 이해	하이테크 마케팅	기술 마케팅 계획 수립_팀장 C
12주	신기술 마케팅 전략과 계획의 수립	신기술 마케팅 전략과 계획 수립의 이해	신상품 마케팅 전략 (히트상품)	
13주	시장의 반응 테스트	시장 반응 테스트 방법의 이해	시장조사론	FGI 시장 조사 결과보고서 작성(마케팅 전략 수립)_ 팀장 D
14주	새로운 신기술 사업화 이론들	신기술 사업화 이론의 이해	하이테크 마케팅	
15주	새로운 기술의 변화와 사업의 기회	새로운 기술의 변화와 사업의 기회 방법	하이테크 마케팅	
16주	프로젝트의 발표	최종정리		최종 사업화 계획 발표_팀장 A

평가 방법	출석	20%
	중간고사	20%
	기말고사	30%
	튜터링 PBL 방법	30%

학점 비율
A: 20%
B: 40%
C: 40%

튜터링 PBL 방법	4-5명 1조 팀 구축	비고
	팀장 선정 (주간 투터, 팀장 매번 변경)	발표시 결과물 다음주 제출 및 튜터링 보고서 제출, 사진 촬영 필수
팀장 평가(교수), 팀원 평가 (팀장), 평가 방법 상 대평가		

팀 발표 (1교시) => 차주 이론 강의 => 교수 튜터 지도(3교시) => 발표 조정 및 튜토리얼 결과보고서 작성 제출

교재	별도 교수 제공 (블랙보드), 반드시 프린트 해올것 (출석 반영)
----	--------------------------------------