호텔세일즈앤마케팅(Hotel Sales & Marketing Micro Degree)

[1] 전공소개

구 분	내 용	
인 재 상	글로벌 호텔산업의 세일즈 및 마케팅을 선도하는 맞춤형 인재	
전공능력	상품 기획 및 마케팅 능력 · 고객관계관리 능력	
교육목표	호텔세일즈앤마케팅 마이크로전공은 다양한 마케팅 이론을 습득하여 이를 호텔 상품을 기획하고 브랜딩하는 과정에 접목시키는 능력을 갖춘 마케팅 전문 인재를 양성하는 것을 목표로 한다.	
교육과정	■ 호텔산업이 요구하는 세일즈 및 마케팅 분야의 이론과 실무능력을 갖춘 맞춤형 호텔 전문 인력을 양성하기 위해 현장 실무 및 프로젝트 중심의 교육과정 운영 ■ 글로벌 호텔리어를 양성하기 위해 주요 전공과목을 영어로 강의하며, 국내외 호텔 현장실습, 해외호텔 취업, 해외대학 교환학생 등 다양한 국제화 프로그램 운영	
진로분야 및 자격증	진로분야	관련 자격증
	호텔 영업지원(세일즈&마케팅)	-

[2] 전공능력

전공능력	전공능력 정의 / 학습 성과 준거	
상품 기획 및 마케팅 능력	정의	호텔에서 상품 또는 서비스를 분석하고 기획하여 판매를 증진시키는 전반적인 능력
	준거	■ 호텔 상품·서비스의 특성을 이해하고 국내외 시장환경과 소비자 정보를 분석해서 이를 새로운 상품 기획에 활용한다. ■ 호텔의 상품·서비스를 판매·홍보하는 전략을 직접 수행한다.
고객관계관리 능력	정의	정보기술을 활용해 고객 유치 및 충성고객 확보를 위한 전략을 구사할 수 있는 능력
	준거	■ 소비자 행동의 특성에 대한 이해를 바탕으로 신규고객 유치 및 충성고객 확보를 위한 다양한 전략을 분석한다. ■ 빅데이터 및 정보기술을 고객관계관리에 효과적으로 접목한다.

[3] STAR 전공능력 범주모델 연계

전공능력 / STAR 전공능력 범주모델	상품 기획 및 마케팅 능력	고객관계관리 능력
지식이해 및 학습능력	○	○
문제파악 및 해결능력	○	●
현장적응 및 실무능력	●	◐
창의융합 및 혁신능력	◐	○

[4] 진로분야 연계

전공능력 / 진로분야	상품 기획 및 마케팅 능력	고객관계관리 능력
호텔 영업지원 (세일즈&마케팅)	●	◐

[5] 교육과정 구성요소

구성요소 / 직무수준	지식(Knowledge)	기술(Skill)	태도(Attitude)
심화	호텔마케팅	환경분석, 빅데이터 및 정보기술 활용	논리적 분석 및 창의적 아이디어 창출
기초	호텔산업 관련 지식, 소비자 트렌드	-	적극적 정보 수집

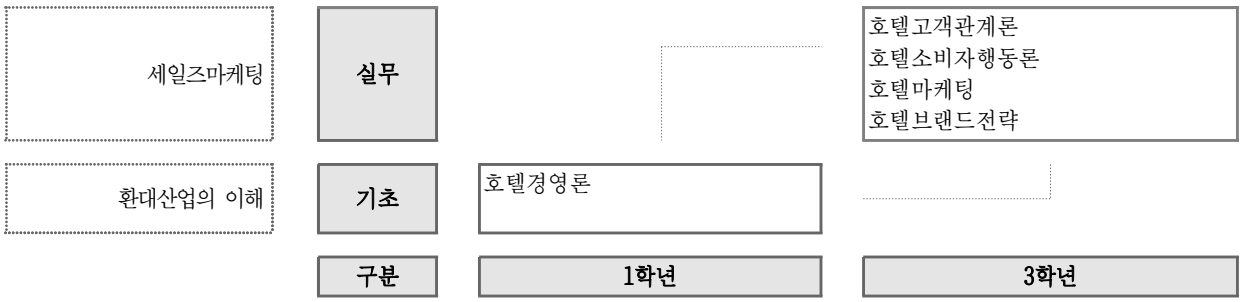
[6] 직무수준 별 교육과정

직무 수준	과목명	전공능력		구성요소		
		상품 기획 및 마케팅 능력	고객관계관리 능력	지식 (K)	기술 (S)	태도 (A)
심화	호텔마케팅	●	◐	4	3	3
	호텔브랜드전략	●	◐	5	2	3
	호텔고객관계론	◐	●	4	3	3
	호텔소비자행동론	●	◐	4	4	2
기초	호텔경영론	◐	◐	5	3	2

[7] 진로분야 교과목

진로분야	직무수준	브랜딩 전략 및 마케팅 능력	고객관계관리 능력
호텔 경영지원 (세일즈&마케팅)	심화	호텔마케팅 호텔브랜드전략 호텔소비자행동론	호텔고객관계론
	기초	호텔경영론	

[8] 교육과정 이수체계



[9] 교육과정 이수기준

구분	이수기준		이수구분	
	총 이수학점	주전공 중복인정 학점	필수	선택
마이크로전공	12학점 이상	3학점 이내	0학점	12학점

[10] 교육과정 편성표

학년	학기	이수구분	학수번호	과목명	영문명	학점	시간	직무수준	K	S	A	소속
1	1	선택	09058	호텔경영론	Introduction to Hotel Management	3	3	기초	5	3	2	호텔경영학과
3	1	선택	09071	호텔마케팅	Hotel Marketing	3	3	심화	4	3	3	호텔경영학과
		선택	16304	호텔브랜드전략	Hotel Brand Management	3	3	심화	5	2	3	호텔경영학과
	2	선택	15477	호텔고객관계론	Hotel Customer Relationship Management	3	3	심화	4	3	3	호텔경영학과
		선택	09079	호텔소비자행동론	Hotel Customer Behavior	3	3	심화	4	4	2	호텔경영학과

[11] 교과목 해설

■ 전공선택

소속	직무수준 (KSA)	과목명 / 과목해설	Subjects / Descriptions
호텔경영학과	기초 (532)	**호텔경영론**	**Introduction to Hotel Management**
		호텔산업의 분류, 역사, 특징 및 각 부서별 업무와 관련된 기초적인 지식을 습득하고 이를 경력 개발에 활용할 수 있는 방안을 모색한다.	Classifications, history, characteristics of lodging industry with an emphasis on the wide variety of career opportunities awaiting future hoteliers.
	심화 (433)	**호텔마케팅**	**Hotel Marketing**
		호텔 마케팅만의 특징에 대한 지식을 배우고 마케팅과 관련된 다양한 이론(마케팅 환경, 마케팅전략 및 시장 세분화, 마케팅믹스 등)에 대해 그룹프로젝트 중심으로 학습한다.	Principles and applications of managing the hotel marketing functions (environmental scanning, strategies and segmentation, marketing mix, etc.) on a team project basis.

소속	직무수준 (KSA)	과목명 / 과목해설	Subjects / Descriptions
	심화 (523)	**호텔브랜드전략**	**Hotel Brand Management**
		글로벌체인 호텔을 중심으로 신규 브랜드 개발, 기존 브랜드의 리포지셔닝, 브랜드의 체계정립, 브랜드의 확장과 같은 브랜드와 관련된 다양한 개념과 이슈들에 대한 이해를 통해 브랜드의 가치를 높일 수 있는 전략에 대해 알아본다.	The learning objectives for this course are to have students to develop a consumer-centric approach to building, measuring and evaluating strategies that build brand equity for new and existing hotel brands and identify important issues related to planning and implementing brand strategies for a diverse group of marketing offerings.
	심화 (433)	**호텔고객관계론**	**Hotel Customer Relationship Management**
		호텔의 신규 고객 확보부터 기존 고객의 유지 관리에 필요한 빅데이터 및 정보기술을 활용한 고객관계관리(CRM)의 원리 및 응용에 대해 학습한다.	Principles of Customer Relationship Management (CRM), emphasizing application of big data and information technology for acquisition and retention of desired hotel customers.
	심화 (442)	**호텔소비자행동론**	**Hotel Customer Behavior**
		호텔산업과 관련된 소비자행동론의 주요 개념과 주제에 대해 학습함으로써 소비자의 입장에서 그들의 라이프스타일, 태도, 행동, 양식 및 정보처리 과정에 대한 지식을 습득한다.	Analysis of key concepts and issues relating to customer behavior in the hotel business. Emphasizing customer decision making process, attitudes, perceptions, satisfaction/dissatisfaction factors, learning and group influences.