

1 학과(전공) 소개

(1) 학과 역사

경영학과는 1992년 상경계 경영학과로 출발하여 1993년 인문계열 경영학과로 소속을 변경하였으며, 1996년에는 경영학과 주야간반으로 확대 개편되었다. 그 후 2005년 경상정보학부 경영학전공으로, 2010년 학과별 모집에서 경영학과로, 2012년 경상계열 경영학과로 소속과 명칭이 변경되었으며 2017년 현재 국제물류대학 경영학과에 소속되어 지속적인 발전을 이어오고 있다.

(2) 교육목표

글로벌 경영에 적합한 창의성을 갖춘 실무형 인재를 양성하여 졸업 후 글로벌화 된 국내외 기업에서 경쟁력을 갖춘 창의적 전문경영인을 양성하는데 교육의 목표를 두고 있으며, 이러한 학과목표에 도달하기 위하여 경영학과의 커리큘럼은 기업 경영의 핵심영역인 회계, 생산운영관리, 마케팅, 재무, 조직/인사, 경영정보시스템(MIS), 경영전략 등 경영학 각 분야가 학년마다 체계적으로 구성되어 있다.

(3) 주요영역(세부전공 및 핵심교과목 등)

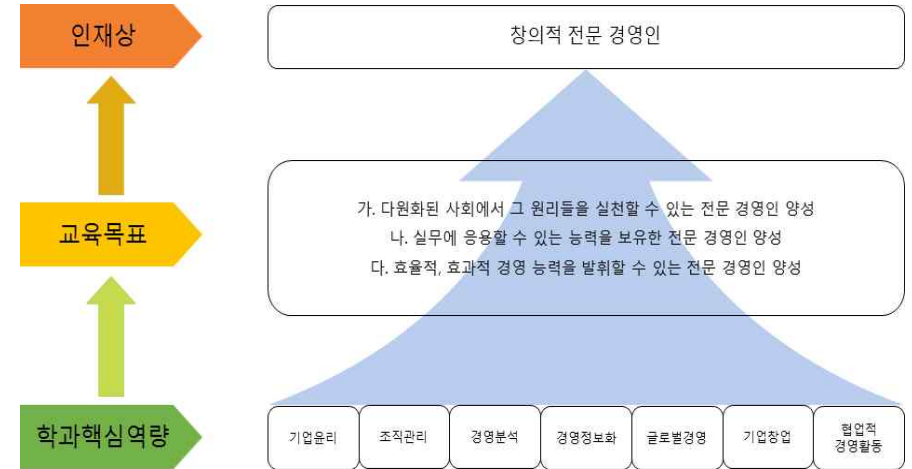
경영학은 크게 재무/금융, 회계, 생산/경영과학, 마케팅, 인사/조직, 경영정보시스템(MIS), 경영전략 등으로 구성되어 있으며 경영학원론, 재무관리, 회계원리, 생산운영관리, 마케팅 원론, 인적자원관리론, 경영정보시스템(MIS) 등을 전공필수과목으로 두고 있다. 그 외 관리경제, 거시경제와 금융을 1학년 전공 선택 과목으로 두고 있으며 기타 전공별 다양한 전공 선택과목을 구성하여 운영하고 있다.

(4) 졸업 후 진로

대부분의 졸업생들은 졸업 후 대기업을 비롯하여 중견, 중소기업에 취업을 하고 있으며 경영학 각 전공분야의 다양성에 발맞추어 기업의 인사 및 조직분야, 마케팅, 유통, 판매관리 및 판매 분야, 생산운영관리 분야, 회계 분야, 기술경영에 각각 자신의 능력을 발휘하고 있다. 많은 학생들이 또한 은행이나 증권회사 등의 금융 분야에도 진출하여 펀드매니저, 보험설계사, 경영지도사, 회계사, 투자상담사, 영업 관리자, 노무사, 컨설턴트 등으로 능력을 펼칠 수 있다.

2 학과(전공) 교육 체계

가. 학과 교육 체계도



나. 학과 교육 체계(인재상-교육목표-핵심역량) 선정 배경

배경사항	구체적 내용
학문적 트렌드 변화	4차산업혁명을 대비하기 위한 경영정보 지식 습득 필요 - 빠르게 변화하는 기업환경 및 경영 현상들을 이해하기 위한 교육 필요
재학생 교수방법 변화	- 산학연계 교과 운영으로 실무지식 능력 강화 - 개인별 적성 및 능력을 고려한 학습자 맞춤형 교육 실시
재학생 의견	4차산업혁명을 대비하기 위한 다양한 실무적 전공과목 확대 요구 - 전공연계 동아리 운영을 통해 전공지식을 활용할 수 있는 방안 마련
졸업생 의견	- 취업연계 프로그램 마련을 통해 실질적인 취업에 대비할 수 있는 방안 마련 - 산업체와의 긴밀한 관계를 통해 실무교육을 강화하는 것이 필요
학부모 의견	- 취업에 도움이 되는 교육과정 및 프로그램 운영 요구 - 학교 생활 및 전공 수업에 적용할 수 있는 환경 조성
관련기관 요구	- 기업 실무현장에 투입 가능한 전문 인력 양성 필요 - 산업구조적 변화에 능동적으로 적용할 수 있는 인력 요구
기타	- 지역사회에 기여할 수 있는 인재 양성 요구 - 외국어 능력 및 글로벌 문화에 적응 가능한 경영 능력 요구

3 학과 인재상 및 교육목표, 핵심역량

가. 학과 인재상 : 창의적 전문경영인

나. 학과 교육목표 및 실천방안

(1) 학과 교육목표

- (가) 경영학의 기본원리를 기반으로 새로운 경영환경으로 인해 발생 되는 경영원리를 교육하여 다원화된 사회에서 그 원리들을 실천할 수 있는 전문경영인 양성
- (나) 글로벌시대에 역동적으로 발생하는 많은 글로벌경영 현상들을 글로벌 경영사례 교육을 통하여 실무에 응용할 수 있는 능력을 보유한 전문경영인 양성
- (다) 경영의사결정에 필요한 경영정보화 교육을 통하여 효율적이며 효과적으로 경영 능력을 발휘할 수 있는 전문경영인 양성

(2) 학과 교육목표 실천방안

- (가) 산학연계 교과 운영을 통한 실무지식의 습득 능력 향상
- (나) 지역사회의 경제 여건 분석을 통한 필요지식 전달
- (다) 해외 교환학생 프로그램을 통한 외국어 능력 배양 및 글로벌 경영능력 함양
- (라) 개인별 적성과 능력에 적합한 학습자 중심 교육을 통한 전문 직업인(generalist)의 육성

다. 학과(전공) 핵심역량

(1) 학과(전공) 핵심역량

대학	인성	의사소통	문제해결	지식 융복합	글로벌	개척도전	협업
학과	기업윤리, 기업가 정신	조직관리 능력	경영분석 능력	경영정보화 능력	글로벌 경영능력	기업창업 능력	협업적 경영활동 능력

(2) 학과(전공) 핵심역량별 교육과정 연계성

학과 인재상	학과 교육목표	대학 핵심역량	학과 핵심역량	학과교육목표-학과핵심역량 연계성 기술
창의적 전문 경영인	윤리적이고 도전적이며 협동력 있는 경영인 양성	인성역량	기업윤리, 기업가 정신	기업의 이익만을 추구하기 보다는 사회 전체적인 이해를 극대화하고 이를 기업경영을 통해 적극적으로 모색하는 도전정신 함양
		의사소통 역량	조직관리 능력	관리자로서 조직 내의 구성원 간 자유로운 의사소통을 보장하고 이를 통해 형성된 협력과 책임의식 배양
	창의적인 경영이론 및 기법 구축 및 적용	협업역량	협업적 경영활동 능력	경영학과 공학 및 인문학 등 타 학문과의 협업을 통해 새로운 경영기법 및 경영마인드 구축

		문제해결 역량	경영분석 능력	단순한 직감이나 과거 경험보다는 빅데이터에 입각해서 이를 구조적으로 분석하고 이를 경영실무에 적용
	글로벌 경영환경 분석 및 글로벌 기업 경영능력 배양	글로벌 역량	글로벌 경영능력	글로벌화 된 경영환경 하에서 현지기업의 활동차원에서 세계적 기업으로 발돋움할 수 있는 국제경영환경 분석능력 및 다국적 기업 경영능력 배양
		지식융복합 역량	경영정보화능력	경영을 통해 얻는 지식들을 체계적으로 분류 통합하여 미래 의사결정에 활용 가능한 지식으로 전환해서 미래경영에 활용할 수 있는 능력 배양
	이론의 창의적 활용 및 실무적용 능력 함양	개척도전 역량 (취창업역량)	기업창업 능력	혁신적인 사고와 신기술로 새로운 유망기업을 창출하고 이를 이끌어나갈 수 있는 이론과 실무지식 배양
		전공 특화 역량	프로젝트 수행 능력	습득한 경영이론을 포괄하여 특정 과제를 구성원간의 협업을 통해 수행하고 이를 통해 이론의 실전가능성을 모색
			창의적 실무적용 능력	이론을 실제 경영현장에 적용할 수 있는 방안을 모색하고 이를 통해 창의적 경영능력을 배양

4 학과 핵심역량 및 전공교과, 비교과 프로그램 매트릭스

경영학과	구 분	기초핵심역량							전공핵심역량		
		인성	의사소통	문제해결	지식융복합	글로벌	개척도전	협업	특화1	특화2	특화3
대학핵심역량	대학핵심역량	인성	의사소통	문제해결	지식융복합	글로벌	개척도전	협업	특화1	특화2	특화3
	학과핵심역량	기업윤리, 기업가정신	조직관리 능력	경영분석 능력	경영정보화 능력	글로벌경영 능력	기업창업 능력	협력적 경영활동 능력	창의적 경영능력	실무적용 능력	프로젝트 수행 능력
전공	과목명										
	시사경영 I			●					●	●	
전필	시사경영 II			●					●	●	
	경영학원론	●	●				●				
	회계원리			●			●			●	
	재무회계			●			●			●	
	마케팅원리			●			●			●	
	재무관리			●						●	
	인적자원관리론	●	●								
	생산운영관리				●		●	●			
	경영정보시스템				●			●		●	

	졸업논문							●			●
전선	관리경제			●						●	
	거시경제와금융			●						●	
	조직론	●	●								
	고객관계관리			○	●		○				
	경영과학			●	○					○	
	마케팅관리			●			○			○	
	기업재무			●						●	
	원가회계			●			○			○	
	조직행동론	●	○						○		
	서비스경영				●	○					○
	소비자행동			●				●			
	세법개론			●			○			○	
	투자론			●						●	
	인적자원개발론	●							○		○
	유통관리			○				○			
	파생상품			●						●	
	세무회계			●			○			○	
	경영전략			○		○					●
	인적자원관리세미나	●		○					○		
	마케팅조사			○				○			●
	전산회계			●						●	
	증권시장론			●						●	
비교 과프 로그 램	인맥관리론	○	○							●	
	경영분석			●	○		○				
	마케팅전략			○				○			●
	물류공급관리				●		○	○			
	경영 실무자특강						●		○	○	
	합산	325%	175%	1,200%	300%	50%	350%	250%	150%	750%	250%

5 교육과정

가. 2022학년도 교과과정표

권장 학년	이수 구분	1학기				2학기			
		교과목명(영문명)	학점	시수	캡스 톤디 자인	교과목명(영문명)	학점	시수	캡스 톤디 자인
1	전교	시사경영 I	2	2		시사경영 II	2	2	
	전필	경영학원론	3	3		회계원리	3	3	
	전선	관리경제	3	3		거시경제와금융	3	3	
2	전필	재무회계	3	3					
		마케팅원리	3	3					
		재무관리	3	3					
	전선	고객관계관리 조직론	3	3		경영과학	3	3	
			3	3		마케팅관리	3	3	
			3	3		기업재무	3	3	
3	전필	인적자원관리론 생산운영관리	3	3		원가회계	3	3	
			3	3		조직행동론	3	3	
			3	3		서비스경영	3	3	
	전선	*소비자행동 세법개론 투자론	3	3		경영정보시스템	3	3	
			3	3					
			3	3					
4	전필	*경영전략 인적자원관리세미나 마케팅조사 전산회계 증권시장론	3	3		*인적자원개발론	3	3	
			3	3		유통관리	3	3	
			3	3		파생상품	3	3	
	전선		3	3		*세무회계	3	3	
			3	3					
			3	3					
	전필					졸업논문	3	3	

나. 2022학년도 교과과정 개편 현황

구분	2021학년도				2022학년도				변경 내역
	과목명	이수 구분	학년/ 학기	학점/ 시간	과목명	이수 구분	학년/ 학기	학점/ 시수	
신설									
폐지									
변경									

다. 교육과정 개편에 따른 집단별 요구사항 반영 현황

구분	요구내용	반영사항	관련 교과목 (개편 교과목기준)	관련 학과핵심역량
재학생	최신 트렌드를 반영하여 향후 취업에 도움 되는 전공 과목 확대	신규 교과목 개설 시 최신 트렌드를 반영한 취업 맞춤형 전공 과목 개설	기존 교과목에서 반영	협업적 경영활동 능력
졸업생	실무적 활용도 높은 전공별 교육과정 운영	4차 산업혁명에 대응 가능한 실무적 활용도 높은 경영 전공 과목을 운영한다.	기존 교과목에서 반영	창의적 실무적용 능력

라. 2022학년도 교육과정 과목별 해설

(1) 전공기초교양(전교)

시사경영I (Topics in business&Management)

본 과목은 변화하는 시대에 맞추어 경영인으로서 필요한 이론적, 시사적 지식 및 접근 방향에 대한 이해, 그리고 관련 이슈에 대한 기업사례를 통하여 수강자들이 경영이론이 실제 기업현장에서 어떻게 적용되고 있는지를 소개함으로써 경영학에 대한 마인드 및 실무적용 능력을 함양함을 목표로 한다.

시사경영 II (Topics in business&Management)

시사경영 I에 이어 최근 경영학에서 이슈가 되고 있는 주요 사례를 검토함으로써 경영학도로서의 기본 자질인 이론적 지식과 의사결정능력을 제고한다.

(2) 전공필수(전필)

경영학원론 (Introduction to Management)

경제 및 경영학의 기초이론을 소개하고, 기업경영과 관련된 핵심원리를 이해하도록 함으로써, 경영학 분야의 심화학습과 연구에 필요한 기초를 쌓는데 중점을 두며 기업경영의 업무영역에 해당하는 생산, 마케팅, 조직, 재무, 회계, 전략, MIS, R&D 등 기업 경영 업무 전반에 대한 개략적인 학습을 통해 기업경영을 이해하고, 아울러 학문적으로 경영학 전공에 대한 전체를 조감 한다.

회계원리 (Principles of Accounting)

기업의 재무상태와 경영성과를 회계정보로 표현하는 기업회계의 기준과 원리를 이해하고 재무제표를 통한 기업경영의 의사결정 문제를 다룬다.

재무회계 (Financial Accounting)

회계원리를 공부하고 이를 실무에 활용할 수 있는 수준에 도달할 수 있도록 중급수준의 회계이론과 실무에 대해서 공부한다. 국내, 외국, 국제의 회계기준서를 읽을 수 있고 현실에서 논란이 되는 회계문제들을 검토할 수 있도록 회계마인드를 훈련한다.

마케팅원리 (Principles of Marketing)

기업 활동에서의 중요분야 중 하나인 마케팅 활동의 전반적인 이해를 위하여 이론적인 학습과 병행하여 실질적인 사례연구를 통한 학습을 진행한다. 소비자행동연구와 마케팅 조사를 통한 고객의 욕구를 파악하고 마케팅의 전략요소인 마케팅믹스를 바탕으로 제품, 유통, 촉진, 가격관리를 통한 전체적인 마케팅관리를 학습한다.

재무관리 (Financial Management)

재무관리는 재무관련 과목의 기초과목으로서 기업의 투자 및 자본조달과 관련된 이론 및 실무기법을 다룬다. 이 과목에서 다루어지는 주요 내용은 화폐의 시간적 가치, 주식과 채권의 가치평가, 포트폴리오 분석 및 자본시장이론, 자본예산, 자본비용, 자본구조이론 그리고 배당정책 등이다. 이 과목에서 배운 기본 개념들은 향후 증권 및 투자, 기타 재무관리 분야의 과목을 수강하는데 유용하게 활용된다.

인적자원관리론 (Human Resources Management)

기업의 인적자원의 중요성을 부각시키고 노동시장의 현황과 문제점들을 파악하여 인적자원의 모집, 선발, 채용을 통해 이들을 개발, 유지시켜 나감으로서 기업의 발전을 도모시키는 데 이론적방법과 기법을 공부한다.

생산운영관리 (Production and Operations Management)

제품생산과정 및 서비스 창출을 도모하는데 관련된 기업행위를 계획하고 의사결정 하여 통제하는 과정을 대상으로 발생하는 문제들에 접근하는 방법과 기법을 제공한다.

경영정보시스템 (Management Information System)

기업 내·외 환경에 관련된 정보들을 컴퓨터로 활용하여 기업의 적정 유효성을 파악하고자 하는 것으로 정보기술의 흐름과 이에 따른 계획, 처리를 효과적으로 수립하는데 유용한 자료 분석으로 제공하고자 한다.

졸업논문 (graduation thesis)

지도교수의 지도에 따라 이수한 전 과목 중 관심 있는 주제를 전공과목으로부터 유도하여 졸업을 위한 논문을 작성한다.

(3) 전공선택(전선)

관리경제 (Managerial Economics)

관리경제는 위험과 불확실성하에서 운영되는 기업의 중요한 경제적 문제에 대한 해법과 분석을 경제적 원리와 방법을 통해 적용시키는 과목이다. 미시경제의 영역인 수요와 생산이론을 기초로 하며, 주요 내용으로서 수요함수와 비용함수의 추정과 시장이론, 기업의 자본예산 및 투자결정의 문제를 다룸으로써 실제 제약조건하에서의 기업의사결정 문제를 심도 있게 다룬다.

거시경제와금융 (Macro Economy and Finance)

한 나라의 경제전체 현상에 대한 분석을 통해 국민소득, 물가, 실업, 환율, 국제수지 등 경제 전반에 영향을 미치는 변수들의 결정요인과 이러한 변수들간의 상호관련성을 연구하는 과목이다.

조직론 (Organization Theory)

조직의 구조와 설계를 이해하고 학습하는데 취지를 두고 있다. 이 과목은 조직구조의 개념을 중심으로 조직의 규모, 조직의 환경, 조직의 성과, 조직의 전략, 등을 학습하고, 조직 자체를 분석단위로 삼고 조직자체의 행동을 연구한다는 점에서 조직 내의 개인이나 소집단의 행동을 연구하는 조직행동론 과목과 구분된다.

고객관계관리 (Customer Relationship Management)

기업의 성공적이고 지속적인 경영활동을 위한 핵심 경영자원들을 통합적인 차원에서 효율적으로 관리하고 최적의 경영의사결정을 도출 수 있는 다양한 경영방법들을 학습한다. 또한 평생 고객관계를 통해 기업 및 고객의 가치를 극대화하는 방법을 학습하는 데에 그 목적이 있다.

경영과학 (Management Science)

오늘날 기업들은 복잡한 경영문제의 해결에 수리모형을 활용함으로써 최적화 대안을 도출하는 과학적인 경영기법을 많이 이용하고 있다. 이러한 요구에 부응하기 위해 본 과목에서는 Operation Research에서 다루어지는 수리기법 중에서 기업경영에 자주 활용하는 LP, Network, PERT/CPM, Decision Theory, Simulation, Queueing Theory) 등의 주제에 대해 개략적인 내용을 다룬다.

마케팅관리 (Marketing Management)

기업의 마케팅 활동을 종합적, 체계적, 합리적으로 실시하기 위해 계획, 조직, 실시 및 통제 의 각 단계를 관리하는 방법을 배운다. 주요 내용으로는 제품계획, 가격설정, 광고, 판매 촉진, 판매경로의 설정, 물적 유통 등이다.

기업재무 (Corporate Finance)

본 과목은 기업가치를 창출하고 이전하며 파괴하는 결과를 초래하는 기업전략을 인식하고 이해하며 분석하는 것을 목적으로 한다. 또한 재무관리에서 습득한 각종 기법과 원칙들을 확장해 가정과 이론은 현실에 적용할 수 있는 능력을 배양하는데 주력한다. 구체적으로 재무제표 및 경영분석, 프로젝트 평가, 경제적 부가가치, 자본비용과 기업가치 평가, 효율적 시장의 개념, 자본구조와 배당정책, 주식과 채권의 발행, 선물과 옵션의 적용, 기업인수와 합병 등과 같은 기업의 투자정책과 자금조달 정책에 대한 이론과 실재를 다룬다.

원가회계 (Cost Accounting)

기업경영의 합리적 의사결정을 위하여 원가정보를 작성하고 이를 정보로 활용하는 실무적 능력을 기르는 훈련에 역점을 둔다.

조직행동론 (Organizational Behavior)

인적자원을 연구하고 이해하는 일련의 과목들 중 가장 기본적인 과목이다. 이 과목에서 중요하게 다루어지는 주제들은 조직구성원들의 퍼스넬리티와 관련된 내용, 동기부여, 인지 및 학습, 커뮤니케이션, 리더십, 조직 내 갈등, 조직문화, 의사결정 등이 있다. 이 과목을 통해 조직원들의 인식과 행동의 형태를 파악하고 기업경영인들에게 적용되는 기업을 이해하는데 중점을 두고자 한다.

서비스경영 (Service Management)

무형의 서비스를 공급하는 조직들은 유형의 제품을 판매하는 기업들과 여러 가지측면에서 그 중요성에 있어 다르다는 것을 전제로 할 때 서비스조직을 위한 차별화된 경영전략의 계획과 실행이 필요하다. 이러한 측면에서 서비스와 서비스조직의 특성을 파악하고 그에 따른 경영전략의 활용을 학습한다.

소비자행동 (Consumer Behavior)

고객위주 마케팅정책의 기본바탕이 되는 소비자행동 연구는 소비자들이 어떠한 과정을 통하여 제품과 서비스를 구매하고 소비자 개인의 차이나 환경적 요인들이 이러한 구매활동에 어떠한 영향을 주는가를 알아보고 마케팅 정책에 반영토록 하는 것을 학습한다.

세법개론 (Tax Law)

기업활동에 대한 조세환경을 이해할 수 있도록 국세와 지방세의 체제, 납세의무의 성립, 확정, 이행, 소멸에 대하여 법리를 공부한다. 조세에 대한 이해는 경영학을 공부하는 사람에게 필수적이다. 세법개론을 통하여 조세환경의 건전한 태도를 가질 수 있도록 현실문제를 중심으로 토의한다.

투자론 (Investment Theory)

현대 투자이론을 체계적으로 소개하고 이론의 실무적 응용과 시사점에 중점을 두고 강의한다. 이 과목에서는 우선 현재 자본시장이론의 내용을 해설하고 증권시장 효율성에 관해 논의한다. 다음으로 증권분석의 기초적인 틀을 제시하고 선물과 옵션투자의 기본원리에 대해서도 토의한다. 이 과목을 수강하기 위해서는 재무관리 및 통계학에 관한 기초적인 지식을 필요로 한다.

인적자원개발론 (Human Resource Development)

지식경제에 기반을 두는 경영 패러다임의 변화에 따라 인적자원의 개발이 대두된다. 본 과목은 이런 관점에서 창의적인 인적자원을 효과적으로 개발하는데 따른 이론, 및 기법을 다루고자 한다. 핵심 주요 주제들은 리더십, 교육훈련, 인력개발, 학습조직, 지식경영 등이 될 것이다. 분석 수준으로는 개인수준에서의 인지 심리학적 접근, 지식창출과 확산과정이라는 그룹 수준에서의 접근 및 조직의 문화적 창출을 다루는 조직적 수준에서 이루고자 한다.

유통관리 (Marketing Channels Management)

마케팅정책을 구성하는 마케팅믹스의 중요 요소 중 하나인 유통을 실증적인 측면에서 학습하고 유통경로의 관리 측면에서 나타나는 문제점들을 다루는데 필요한 분석기법을 학습한다.

파생상품 (Derivatives Markets)

본 과목에서는 선물, 옵션, 스왑 등의 파생상품을 다룬다. 구체적으로 파생상품의 계약조건, 거래매커니즘, 가격결정모형 등을 살펴보고, 파생상품이 기업과 금융기관에서 자금조달의 감소, 투자수익률의 제고, 리스크의 헤징 목적으로 활용되는 사례를 연구한다.

세무회계 (Tax Accounting)

기업회계의 결과에 대하여 각종세법을 적용하여 세액을 산출하는 세무조정 의 문제와 방대한 세법을 익혀서 실무에 활용하는 문제를 다룬다.

경영전략 (Strategic Management)

변화하는 기업의 경쟁 환경을 분석하고, 경쟁우위를 창출할 수 있는 다양한 전략개발과 이의 실행에 필요한 신 경영기법을 연구한다. 국내외 주요 기업의 경영전략사례분석을 통해

전략경영개념의 활용능력을 높인다.

인적자원관리세미나 (Seminar on Human Resources Management)

인적자원관리론의 기본이론과 실무사례를 기반으로 연구주제들을 선정하여 인사관리의 전반적인 내용을 학습하는데 그 목적이 있다.

마케팅조사 (Marketing Research)

마케팅 의사결정을 위한 자료들을 수집, 분석, 해석하기 위해 마케팅조사의 개념과 마케팅 조사 절차에 필요한 문제규명, 자료수집, 설문지작성, 표본설계 및 표본추출 방법, 분석 기법 등을 학습한다.

전산회계 (Electronic Accounting)

재무회계 및 세무회계의 기초지식을 활용하여 수작업으로 작성되었던 각종 회계자료를 전산회계프로그램을 이용하여 회계정보의 효율성과 신뢰성을 동시에 충족시키는데 그 목적이 있다.

증권시장론 (Financial Markets)

증권시장의 구조와 기능 및 이에 관련된 제도에 대한 전반적인 이해를 증진함을 목표로 한다. 구체적으로는 증권시장의 의의, 발생시장과 증권발행에 관한 제 문제, 유통시장과 증권거래에 관한 제문제, 증권분석 및 증권투자 등을 다룬다. 특히, 사회적 이슈가 되고 있는 문제에 대한 집중분석과 토의를 통해 최근 증권시장동향을 스스로 분석할 수 있는 능력을 배양한다.

인맥관리론 (Interpersonal Relations in Business)

직장생활에서 인간관계는 개인과 조직에 성공비즈니스의 핵심이라 할 수 있다. 특히 인간 관계에 있어서 인맥관리는 직장인들에게 있어서 생존경쟁의 필수이며, 동료 및 상사, 더 나아가 경쟁자들과의 관계를 조화로운 관계를 이어가는데 중요한 의미와 역할을 지니게 된다. 이를 위해 직장인의 자기개발과 인맥관리에 관한 내용들을 사례와 더불어 심도 있는 학습을 제공하고자 한다.

경영분석 (Business Analysis)

경제성장과 더불어 증권시장이 발달함에 따라 기업의 내부, 외부 이해 관계자들 사이에서 기업 내용에 대한 관심이 높아지고 있다. 기업관련 재무정보를 이용해서 기업 내용을 파악하고 미래를 예측하는데 이용되는 것이 경영분석이다. 본 과목에서는 전통적인 재무제표분석을 기본으로 기업의 실적 정보, 기업이 발행한 증권의 분석, 기업내외의 환경 분석을 포함하는 종합적 분석방법에 대해 다룬다. 또한 이러한 각종 분석방법들이 실무에서 어떻게 활용되는지를 최신 이슈를 대상으로 토론한다.

마케팅전략 (Marketing Strategy)

기업의 마케팅 목표를 성취하기 위해 전략적인 사고와 전략적 마케팅계획의 수행 등을 선행 학습한 마케팅 과제들인 마케팅원리, 소비자행동, 마케팅조사 등을 바탕으로 사례연구를 통하여 분석하고 발전시켜나가는 마케팅의 심화과정이다.

물류공급관리 (Logistics and Supply Chain Management)

기업의 물류공급관리는 원부자재의 조달 및 생산 그리고 보관, 운송, 하역, 포장, 가공 등의 다양한 물적 유통관리 활동들을 유기적으로 조정하여 하나의 통합된 시스템으로 관리하는 것을 목적으로 한다. 이를 위하여 주문처리, 공급사슬관리, 창고관리, 재고관리, 그리고 제3자 물류 등과 같은 주요 물류관련 내용들을 학습한다.

마. 졸업 후 진로 및 관련 자격증(구체적 직업 또는 자격증 위주로 기술)

회계사

개인이나 기업, 공공시설, 정부기관 등의 경영상태, 재무상태, 지급능력 등의 다양한 재무보고와 관련하여 상담을 해주거나 관련서류를 작성한다. 대상 기업에서 작성한 재무제표가 적절한지 감사하고, 감사 보고서를 작성한다. 기업이 회계와 결산 업무가 바르게 행해지도록 재무제표를 작성하고, 전표와 장부의 정비 및 개선에 대해 지도하는 회계 업무를 수행한다. 기업의 재무관리, 판매정책 등에 대해 효과적인 방안을 제시하고 장단기 경영 전략의 수립과 기업합병 등에 대한 경영 자문 업무를 수행하기도 한다.

노무사

공인노무사는 국가에서 공인하는 유일한 노동 법률 전문가로 공인노무사법에 직무범위가 정해져 있다. 대표적으로 노동관계법령에 따라 고용노동부, 노동위원회, 근로복지공단 등을 상대로 노동자의 권리구제를 대행 또는 대리하고, 기업을 위해 각종 인사노무관리 상담이나 지도, 작업장 혁신 컨설팅 업무를 하게 된다. 노사양측의 의뢰를 받아 노무관리를 진단하거나 분쟁을 합리적으로 조정 중재하는 일도 주요한 업무영역이다.

CFA

CFA란 Chartered Financial Analyst의 약자로서, 미국투자관리 및 연구협회인 CFA Institute에서 1963년부터 시행하고 있는 증권금융, 재무관리분야의 자격시험을 말한다. 공인재무분석사 또는 국제재무분석사라고 한다.

CFA는 증권업계나 증권 유관기관에 주로 종사하고 있으며 애널리스트, 펀드매니저, 리스크매니저, 신용분석가, 증권사 딜러 및 브로커, M&A전문가로 활동한다.

유통관리사

유통업체의 전문화, 대형화와 국내 유통시장 개방으로 판매 및 유통전문가의 양성이 필수적이다. 유통관리사검정은 소비자와 생산자간의 커뮤니케이션, 소비자 동향 파악 등 판매 현장에서 활약할 전문가의 능력을 평가하는 국가자격 시험이다.

ERP정보관리사

ERP는 기업의 이익을 최대화하기 위해 생산, 판매, 물류, 회계, 인사등 기업의 기간업무를 조직 횡단적으로 파악하고 전사적으로 경영자원의 활용을 최적화하는 계획과 관리를 위한 경영개념이며, ERP 시스템은 ERP개념을 기업의 경영에 구체적으로 실현하기 위한 정보시스템이라고 정의할 수 있다. ERP정보관리사는 이러한 정보시스템의 관리전문가이다. ERP정보관리사는 회계·인사·생산·물류 분야의 1,2급으로 구분되어 있다. 1급은 ERP시스템관리자로 ERP시스템 개발지원 및 관리, 유지보수 등이 업무를 수행하며, 2급은 ERP시스템 운영요원으로서 ERP시스템 프로세서에 따라 관련 작업을 수행한다.

경영지도사

경영지도사는 중소기업의 경영 문제에 대한 종합진단(경영컨설팅)과 기업경영상의 인사·조직·노무·사무관리, 재무관리 및 회계, 생산·유통관리, 판매관리 및 수출입업무 등에 대한 진단 및 지도를 담당한다. 또한 진단·지도 내용과 관련해 자문, 상담, 조사, 분석, 평가, 확인, 대행 등의 기능을 수행한다.

바. 졸업 후 진로에 따른 권장이수 교과목

구분	관련 교과목							
	1학년		2학년		3학년		4학년	
	1학기	2학기	1학기	2학기	1학기	2학기	1학기	2학기
회계사, 세무사, 기업회계 책임자	경영학원론	회계원리	재무회계	원가회계	세법개론	세무회계	전산회계	경영분석
투자상담사, 재무분석사, 기업재무 책임자	관리경제	거시경제 와 금융	재무관리	기업재무	투자론	파생상품	증권시장론	경영분석
영업관리자, 마케팅관리자	경영학원론		마케팅원리	마케팅관리	소비자행동	경영정보 시스템	마케팅조사	마케팅전략
창업자	경영학원론	회계 원리	마케팅원리	서비스경영	생산운영 관리	경영정보시 스템	경영전략	마케팅전략 물류공급관 리
노무사, 기업인사 책임자	경영학원론		조직론	조직행동론	인적자원 관리론	인적자원 개발론	인적자원 관리세미나	인맥관리론
경영 컨설턴트, 경영지도사, 기획관리자	경영학원론	회계 원리	고객관계 관리	서비스경영 조직행동론	인적자원 관리론 생산운영 관리	경영정보 시스템	경영전략	물류공급 관리 인맥관리론