

스타트업, 아웃소싱 기업 등 창업이나 실무자로서의 다양한 역량을 개발할 수 있는 폴레드 기업을 대상으로 무역실무 프로그램을 진행하였습니다. 수출계약(샘플 계약) 달성을 목표로 계약을 성사시키기 위한 해외시장조사, 영문 카탈로그 및 거래제안서 작성, 바이어 발굴, 온라인 마케팅 전략 등 수출 계약을 위한 일련의 과정을 이행하였습니다.

수출 계약(샘플 계약)을 목표로 해외시장조사, 영문 카탈로그 및 거래제안서 작성, 바이어 발굴, KOTRA 유료조사 서비스 이용, 거래제안서 송부, 관련 박람회 참여 등 실무 능력 함양을 위한 다양한 업무를 수행하였습니다. 수출 대상 국가 선정을 위한 해외시장 조사를 진행하고 목표 시장별 수출 품목 설정, 목표 시장 수출 방안 모색 등을 고려하여 해외시장조사 보고서를 작성하였고 이후 거래 제안을 위한 제품별 특성을 담은 영문 카탈로그를 제작하고 영문 거래제안서를 작성하였습니다. 구글링과 KOTRA 사이트를 이용하여 바이어를 탐색하고 잠재 바이어 리스트를 대상으로 거래제안서를 송부하며 더불어 추가 수출지원 사업에 대해서도 조사해보며 다양한 수출 진출 전략을 모색해보았습니다. 거래 제안 메일에 회신이 온 바이어를 대상으로 샘플 계약을 체결하고 이를 위해 관심 품목 파악, 무역 조건 협상 등 구체적인 거래 조건을 협의하였습니다. 이러한 무역 실무자로서의 역량 강화를 위한 실무적인 업무 이외에도 수출 품목 관련한 박람회에 참여하여 제품 특성을 비교 분석하고 업계 시장 조사를 통해 마켓 흐름을 알아보는 등 외부적인 활동 또한 진행하였습니다. 최종적으로 성과발표회를 통해 전시회 부스를 운영하며 16주차 동안의 활동 내용을 공유하고 설명하는 시간을 가졌습니다.

수출 계약 체결의 이행을 위한 전반적인 일련의 과정을 수행함으로써 향후 무역인으로서의 실무 능력을 함양할 수 있었습니다. 특히 대만 바이어의 샘플 오퍼 회신을 통해 본 목표였던 샘플 계약 체결의 목적을 달성하였고 이를 위해 대만 바이어와 관심 품목 및 견적서, 결제 조건 등 구체적인 무역 조건을 협상하는 과정을 통해 실제 수출 계약이 이루어지는 과정의 일부를 직접 경험하고 바이어와의 지속적인 연락을 통해 글로벌 의사소통 능력 및 무역 관련 용어와 지식에 관한 역량을 강화할 수 있는 좋은 기회가 되었습니다. 해외시장조사, 영문 카탈로그 및 거래제안서 작성, 바이어 발굴, KOTRA 유료조사 서비스 이용, 거래 제안서 송부 등 다양한 역할을 수행함으로써 이론적인 학습만이 아닌 실질적인 업무 경험을 통해 향후 무역인으로서의 기본 소양을 갖추 수 있었다고 생각합니다. 또한 수출 품목 관련 박람회 참여, 성과발표회 전시회 부스 운영 등의 외부 활동을 통해 수출 기획, 마케팅 전략 수립, 동종 업계 시장 흐름 리서치, 프로그램 홍보 및 언변 능력 등 다양한 분야의 능력을 키울 수 있는 기회가 되었으며 이러한 과정에서 실전을 통한 무역 실무 능력을 배양하여 무역과 관련 직종 취업뿐만 아니라, 1인 기업 창업에 대한 자신감 또한 고취할 수 있었습니다. 이번 학기에 아주대학교 파란학기제 '수출창출주도형 무역인양성 프로그램' 활동을 통해 직접 다양한 실무를 수행해보면서 무역인으로서의 역량을 강화할 수 있는 좋은 기회가 되었다고 생각합니다. 졸업 후 앞으로의 진로, 취업, 무역인으로서의 자신감 고취를 위한 큰 전환점이 되었습니다.