

2025

KEP 해외조달시장 전문훈련과정 안내



우리 협회는 고용노동부, 한국산업인력공단이 주관하고
조달청이 지원하는 ‘국가인적자원개발컨소시엄’을 운영
및 지원하고 있습니다. 해외(조달)시장 진출과 입찰에
관심있는 국내 중소·중견기업의 직무능력 향상 및 전략
수립을 위해 관련 기업들과 협약을 맺고 재직자 교육을
운영하고 있습니다.



국가인적자원개발컨소시엄이란?

고용노동부, 한국산업인력공단이 주관하는 교육사업으로 각 기업에서 납부되는 고용기금, 즉 정부지원금
으로 운영되는 재직자 직무향상 훈련 사업입니다.



운영목적

해외(조달)시장 진출, 입찰 등에 관심 있는 국내 중소·중견기업의 재직자를 대상으로 전문교육
제공을 통해 직무 및 실무 능력 향상



교육운영 체계





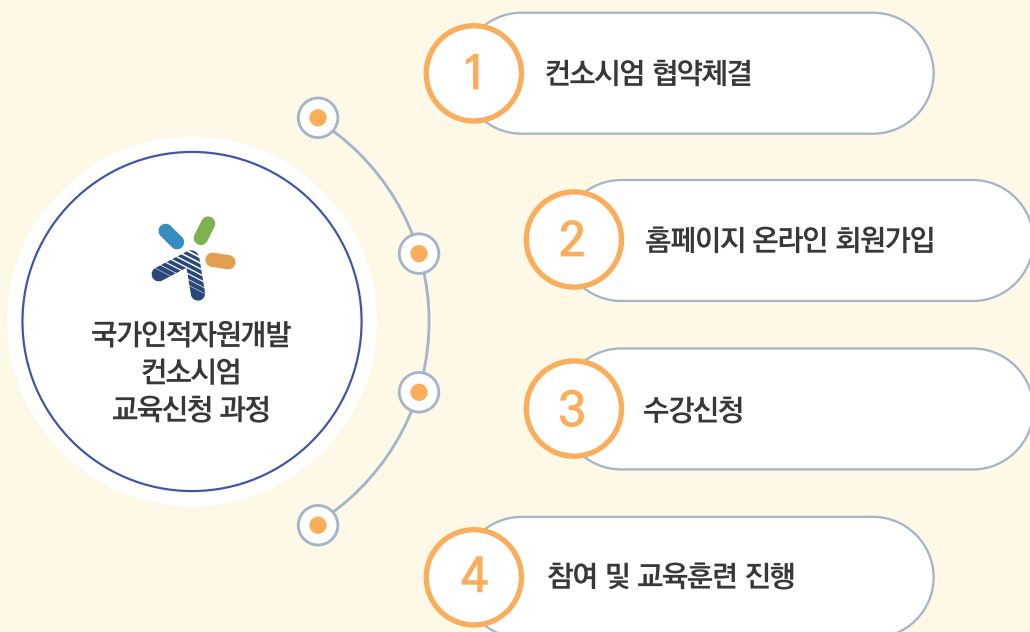
교육대상

고용보험료를 납부하고 있는 국내 중소·중견기업 재직자

- 비용 : 무료 (대규모기업 시, 자부담비 발생)



교육신청



2025년 해외조달시장 전문훈련과정 연간일정표

◎ 시간 안내 : 1일 4시간(13:00~17:00), 1일 5시간(10:00~16:00)

12월은 강의 개설이 추가될 수 있으며, 2025년 훈련일정은 변동될 수 있습니다.

연번	훈련과정명	훈련시간	훈련일정									
			2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
1	G-PASS지정제도와 해외조달 지원정책의 활용	1일 4시간	19 (수)					2 (수)				
2	UN 조달시장의 이해	1일 5시간	26 (수)			21 (수)		3 (목)				
3	해외조달입찰 실무 A to Z	1일 5시간		20 (목)		28 (수)		9 (수)				
4	해외조달 규격인증의 필요성 및 취득	1일 5시간		13 (목)				10 (목)				
5	해외시장조사보고서의 작성 및 활용	1일 5시간		19 (수)					7 (목)			
6	ASEAN 시장의 이해 및 진출 전략	1일 5시간			2 (수)		11 (수)					
7	무역계약의 기초와 실무	1일 5시간			21 (월)				27 (수)			
8	무역계약 심화	1일 5시간			22 (화)				28 (목)			
9	ODA 조달시장의 기초	1일 5시간			16 (수)					17 (수)		
10	우수 및 혁신제품의 해외 진출 전략	1일 5시간				14 (수)				18 (목)		
11	미국조달시장 진출 전략	1일 5시간				15 (목)					22 (수)	
12	ESG경영과 조달	1일 5시간					18 (수)				23 (목)	
13	성공적인 해외바이어 발굴 및 해외전시회 활용 전략	1일 5시간					19 (목)					5 (수)
14	해외시장 온라인 마케팅	1일 5시간					25 (수)					6 (목)

2025년 해외조달시장 전문훈련과정 교육훈련체계도



2025년 해외조달시장

전문훈련과정 세부 내용



1

G-PASS지정제도와 해외조달 지원정책의 활용

교육 목표	G-PASS 지정신청 및 해외조달 관련 정부지원정책에 대한 전반적인 업무를 수행할 수 있다.
교육 대상	조달 실무 담당자
교육 수준	4수준(초급)
정원/회차	20명 / 2회

구분 \ 시간	1교시	2교시	3교시	4교시
	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00	16:00-17:00
내용	G-PASS 지정제도 1	G-PASS 지정제도 2	G-PASS 지정신청서 작성 실습	해외조달 지원정책 활용

*점심식사 미제공

2

UN 조달시장의 이해

교육 목표	UN 조달시장의 특성 및 진출 전략 등을 학습하고, 실제 공고서를 분석하여 요구사항 및 조건 파악, 질의응답과 수정에 대한 방법을 도출할 수 있다.
교육 대상	UN 조달과 UNGM 벤더 등록을 예정에 두고 있는 기업의 실무 담당자
교육 수준	4수준(초급)
정원/회차	20명 / 3회

구분 \ 시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	해외조달시장의 이해	UN조달시장 개요 및 프로세스		점심시간	UNGM 등록 실습	UNGM 입찰 공고

3

해외조달입찰 실무 A to Z

교육 목표 입찰의 정의, 종류와 같은 기초적인 이론부터 제안서 작성 프로세스를 배워 기업 특성에 맞는 전략을 세워보고 가이드라인에 맞는 제안서 실습을 통해 해외조달입찰의 전반적인 업무를 학습할 수 있다.

교육 대상 해외입찰 실무 담당자

교육 수준 4수준(초급) **정원/회차** 20명 / 3회

시간 구분	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	제안서의 이해	제안서 작성 프로세스	제안서 작성 전략 및 가이드라인	점심시간	제안서 작성 가이드라인	제안서 작성 실습

4

해외조달 규격인증의 필요성 및 취득

교육 목표 해외규격인증의 기본 개념과 종류를 명확히 이해하고, 자신의 업무에 필요한 규격을 식별하여 적용하는 능력을 개발할 수 있다.

교육 대상 해외조달 규격인증에 관심이 있는 기업의 실무 담당자

교육 수준 4수준(초급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간 구분	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	해외규격인증 개념	해외규격인증 종류 1	해외규격인증 종류 2	점심시간	주요국별 규제사항 1	주요국별 규제사항 2

5

해외시장조사보고서의 작성 및 활용

교육 목표 해외시장조사보고서와 사업계획서를 체계적으로 작성하는 능력을 갖추고, 실무에서 필요한 핵심 포인트를 이해하여 효과적인 보고서와 계획서를 작성할 수 있다.

교육 대상 해외(조달)시장 진출에 관심이 있는 기업의 실무 담당자

교육 수준 4수준(초급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간 구분	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	해외시장조사보고서의 이해	해외시장보고서 작성법	해외시장조사 보고서 분석 실습	점심시간	해외 사업계획서 작성법	사업계획서 작성 실습

6 ASEAN 시장의 이해 및 진출 전략

교육 목표 ASEAN 시장의 경제적 특성과 한-아세안 교역 동향을 이해하고, 각 아세안 국가별 주요 이슈를 고려한 맞춤형 시장 진출 전략을 수립할 수 있다.

교육 대상 해외(조달)시장 및 ASEAN 시장 진출에 관심이 있는 기업의 실무 담당자

교육 수준 4수준(초급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	아세안 시장 동향 및 특징	한-아세안 교역	아세안 국별 주요 이슈	점심시간	전자상거래 및 할랄 시장	아세안 시장진출 전략

7 무역계약의 기초와 실무

교육 목표 무역계약의 기본 원칙과 수출입 절차를 이해하고, Incoterms 2020을 활용하여 거래 조건을 명확히 설정, 책임 및 비용분담을 효과적으로 관리하여 해외거래에서의 위험 부담을 최소화할 수 있다.

교육 대상 수출을 목표로 하고 있거나 진입함에 어려움이 있는 기업의 실무 담당자

교육 수준 5수준(중급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	무역계약의 기초	수출입절차 (무역계약)	청약(offer) 승낙(acceptance)	점심시간	무역계약의 조건	Incoterms 2020

8 무역계약 심화

교육 목표 무역계약 실제 사례를 통해 결제 방식, 통관 절차, FTA 활용 등 무역 실무에 대한 깊은 이해를 바탕으로 글로벌 시장에서 효과적으로 경쟁할 수 있는 능력을 배양할 수 있다.

교육 대상 수출 및 무역계약에 있어 심화학습을 원하는 기업의 실무 담당자

교육 수준 5수준(중급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	무역대금의 결제	물품의 확보와 수출입통관	FTA 수출입실무	점심시간	국제운송과 해상보험	무역서류의 정비와 환어음 결제

*선수과정 : 무역계약의 기초와 실무

9 ODA 조달시장의 기초

교육 목표 ODA 조달시장의 구조와 대상국 환경을 이해하고 무상원조 프로젝트의 기획 및 실행 능력을 습득할 수 있다.

교육 대상 ODA 조달시장에 진출(희망)하고자 하는 국내 중소기업 실무 담당자

교육 수준 5수준(중급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	ODA 개요 및 집행체계	ODA 사업의 Life Cycle	ODA 사업참여 기회 1	점심시간	ODA 사업참여 기회 2	ODA 활용 전략

10 우수 및 혁신제품의 해외 진출 전략

교육 목표 조달업무 및 국가계약법규에 대해 학습하여 기업의 인증 획득 가능성을 높이고, 혁신제품의 해외 실증 시범 구매 제도 학습을 통해 해외시장 진출 역량을 향상시킬 수 있다.

교육 대상 우수조달물품 또는 혁신제품인증에 관심있는 조달업무 실무 담당자

교육 수준 4수준(초급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	우수조달물품 지정 신청 및 심사		우수제품 계약 및 사후관리	점심식사	혁신제품 해외실증 시범구매 제도 및 사례분석	혁신제품 지정제도 및 평가

11 미국조달시장 진출 전략

교육 목표 미국조달시장의 특성과 미국 연방정부의 조달시장 운영 프로세스를 이해하고, 입찰공고 검색 및 분석 방법을 학습함으로써 기업의 미국조달시장 진출 전략을 세울 수 있다.

교육 대상 미국 조달시장에 관심 있거나 입찰을 준비 중인 기업의 실무 담당자

교육 수준 6수준(고급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00-11:00	11:00-12:00	12:00-13:00	13:00-14:00	14:00-15:00	15:00-16:00
내용	미국 조달시장의 이해		한국기업의 미국 조달시장 진출전략	점심식사	미연방 입찰공고 검색 및 분석	

12

ESG경영과 조달

교육 목표 국내외 ESG 조달경영을 이해하고, ESG 진단평가를 통해 ESG 공급망 대응 전략 및 내부경영 평가 전략 등 기업의 대내외적 진출 전략을 수립하고 적용할 수 있다.

교육 대상 ESG 조달경영에 관심있는 기업의 실무 담당자

교육 수준 6수준(고급) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00~11:00	11:00~12:00	12:00~13:00	13:00~14:00	14:00~15:00	15:00~16:00
내용	ESG경영의 이해	ESG조달경영과 사례분석	ESG 공급망 가이드라인	점심시간	ESG 진단보고서 작성 실습	ESG 공급망 평가방법

13

성공적인 해외바이어 발굴 및 해외전시회 활용 전략

교육 목표 시장 분석을 통해 효과적으로 해외바이어를 발굴하여 수출전략을 수립하고, 단계별 해외전시회 활용 전략을 학습하여 비즈니스 실무에 직접 적용할 수 있다.

교육 대상 해외바이어 발굴과 해외전시회에 관심이 있는 국내 조달기업 실무 담당자

교육 수준 3수준(기초) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00~11:00	11:00~12:00	12:00~13:00	13:00~14:00	14:00~15:00	15:00~16:00
내용	해외바이어 발굴 방법	해외시장 분석 및 수출 전략 수립	해외바이어 관리 방법	점심시간	해외전시회 참가 전략 수립	해외전시회 단계별 마케팅

14

해외시장 온라인 마케팅

교육 목표 성공적인 글로벌 시장 진출과 해외 영업을 위해 온라인 마케팅의 특성과 환경 분석 방법을 배우고 이를 활용하여 글로벌 시장 및 소비자 행동 분석을 통해 잠재고객을 위한 효과적인 온라인 마케팅 전략을 세울 수 있다.

교육 대상 해외시장 온라인 마케팅에 관심이 있거나 시도하고자 하는 실무 담당자

교육 수준 3수준(기초) **정원/회차** 20명 / 2회

시간	1교시	2교시	3교시	점심시간	4교시	5교시
구분	10:00~11:00	11:00~12:00	12:00~13:00	13:00~14:00	14:00~15:00	15:00~16:00
내용	해외 잠재고객 발굴 및 거래 제안			점심식사	글로벌 시장 마케팅 전략 기획	

| 대중교통 안내 |

한티역(분당선)

7번 출구로 나와서 도보 15분

7번 출구로 나와서 한티역 정류장에서

3422번 탑승 후 대림역삼아파트 정류장에서 하차

선릉역(2호선)

3번 출구로 나와 진선여고 정류장에서 [마을]강남07버스 탑승 후

래미안 그레이튼 아파트 정류장에서 하차



서울특별시 강남구 언주로 319(조우회관) 2층 (사)정부조달수출진흥협회
T. 02-6203-7756, 7746, 7749
F. 02-6008-5163
E-mail. edu@kep.or.kr

●교육비용 무료 ●교재·중식 제공

이 카탈로그는 국가인적자원개발컨소시엄 사업에 참여하여 고용노동부와
한국산업인력공단에서 지원하는 정부지원금으로 제작되었습니다.



조달청



고용노동부

HIRDK 한국산업인력공단
Human Resources Development Service of Korea

KEP 정부조달수출진흥협회