

## 글로벌정경대학 무역학부



1979년 설립 이후 경상대학 무역학과로 1990년대 후반까지 편제되어 오다가 학문의 특성 및 사회적 흐름에 따라 1학년의 경우 경상학부제로 입학하여 2학년 진학 시 경영, 무역학과로 분과되는 학부 모집제로 전환하였다.

2006년에는 대학의 특성화 사업 및 전공부문 강화를 위하여 소속 단과대학을 경상대학에서 동북아경제 통상대학 경제무역계열 무역학 전공으로 변경하여 현재에 이르고 있으며, 2010년부터는 무역학부로 모집단위를 변경하여 운영하고 있다.

또한 외국의 유수한 대학교들과 적극적으로 학문적 교류를 위해 델리대학교(인도), 하얼빈공업대학/대외경제무역대학(중국), 러시아국립해양대학 (러시아) 등에 교환학생 등을 파견하여 교육과정을 운영하였으며 학생들의 현장감 제고 차원에서 대외적으로 2001년 산업자원부 주최/무역협회에서 시행한 Trade Incubator사업, 2007년부터 2010년 2월까지 지식경제부 선정 글로벌무역전문가양성사업, 2005년 6월부터 2009년 2월까지 교육인적자원부의 교육인적자원부의 수도권 대학특성화 사업에 선정되어 운영하였고 대내적으로 2009년에는 융합학문육성사업 및 중점학과 육성사업에 선정되어 다양한 프로그램을 수행하였다.



## • 교육목표

전공 및 어학교육 등 다양한 학제적 교육을 통하여 정보화 및 세계화 시대를 이끌어나갈 전문인 양성과 급변하는 국제경제·통상환경에 대한 이해력 심화와 진취적이고 국제적 감각을 지닌 창조적 실천인을 양성하고, 동북아 비즈니스 거점으로 발전하고 있는 인천과 수도권지역에 필요한 인재 양성

### 트랙 소개

트랙	주임교수	소개
무역/통상/MICE	이윤, 손기윤, 정진영	국제무역·투자, 통상 및 MICE 등의 글로벌비즈니스 전문가 양성을 목표로 다양한 산학협력 부문으로 진출이 가능
물류/유통·정보	옥동석, 김순홍, 유병국, 안영호, 김경원, 박영은	항만, 항공, 지식정보 분야의 시스템 및 교육 콘텐츠를 활용하여 물류·유통·정보 분야의 이론적·실무적 지식을 체계적으로 학습
금융/보험	박구웅, 옥우석, 김준식	현대 사회 대부분의 상거래에서 금융 및 보험 지식은 필수불가하므로 무역에 필요한 기초적인 금융 및 보험 지식을 습득도록 함

### | 진로 |

#### • 무역/통상/MICE

- 공공 : 관세청 및 지역세관, 한국무역투자진흥공사(KOTRA), 한국무역협회, 한국무역보험협회, 한국국제 협력단(KOICA), 한국국제교류재단, 한국관광공사, 자자체 관광공사, 지역 컨벤션센터, 각종 학/협 회 사무국
- 민간 : 관세사, 종합무역상사, 무역회사, 외국계기업, 제조·유통업체의 무역부서, 해운·운송회사, 관세사사 무실, PCO(컨벤션기획업), 호텔·리조트, 복합리조트 MICE시설, MICE서비스업체

#### • 물류/유통·정보

- 국제물류 : 해운회사, 무역회사, 국제특송회사 등
- 물류 및 유통기업 : 물류컨설팅사, 물류서비스회사, 운송회사, 글로벌 유통회사, 유통체인, 온라인마케팅회사, 백화점 등
- 일반 제조회사 : 기업자재부서, 생산운영관리부서, 마케팅부서
- 국공립 물류기관 및 기업 : 조달청, 인천항만공사, 인천공항공사, 한국컨테이너 부두 공단 등

#### • 금융/보험 : 금융기관(은행, 보험사, 증권사), 금융공기업, 경제·경영연구소 등





## | 자격증 |

- 무역/통상/MICE : 무역영어1급, 관세사, 국제무역사, 컨벤션기획사 2급
- 물류/유통·정보
  - 국제공인자격 : PL(certified Professional Logistician), CPIM(Certified in Production and Inventory Management), CPM(Certified Purchasing management), OCA, OCP, OCM 등
  - 국내공인자격 : 물류관리사, 유통관리사, 관세사, 원산지관리사, 데이터분석 전문가(ADP), 네트워크관리사 등
- 금융/보험
  - 공인회계사(CPA), 국제공인재무분석사(CFA), 재무위험관리사(FRM), 파생상품투자상담사, 증권투자상담사, 펀드투자상담사, 자산관리사(FP, AFPK), 보험계리사, 손해사정사, 보험심사역, 미국손해보험 언더라이터자격증(CPCU) 등

## | 비교과 활동 |

- 무역/통상/MICE : 교수-학생 친화활동, 특성화사업단 프로젝트그룹, 특성화사업단 글로벌챌린저, MICE 동아리 (my's)
- 물류/유통·정보 : NEON, 물류, 유통 등 전공 스터디그룹, 글로벌물류회사(CJ GLS 등) 인턴연수과정, 문화관광 빅데이터분석 경시대회 등
- 금융/보험 : 한국은행 통화경시대회, 한국거래소 대학생 증권·파생상품 경시대회 등

## 트랙 교과목



무역/통상/MICE



물류/유통·정보



금융/보험

### 1학년

공통	
필수	경제학원리 I, 경제학원리 II, 경영학원론, 무역학개론
선택	E-정보시스템, 회계학! 자기설계 Seminar I, 자기설계 Seminar II

### 2학년

필수	물류개론, 무역실무, 국제무역론, 금융경제학, 통계학, 국제통상법, e-biz개론, 투어리즘개론
선택	해외지역연구, 중국경제론, 네트워크경제론, 국제통상론, 조사방법론

### 3학년

선택	무역영어, 리스크관리론, 국제경영론, e-데이터베이스, MICE개론, 국제관광론, 게임이론, 지리경제학, 무역결제론, 기업물류 및 SCM, 교통경제학, 국제금융론, 보험개론, 국제물류관리론, 금융상품론, 금융DATA분석, 국제무역보험론, 중국기업론, 한국무역론, 국제마케팅
----	--

### 4학년

선택	관세론, 물류세미나, e-biz창업실무, 위험관리 및 보험세미나, 금융세미나, MICE기획론, 기업경영분석연습, 세계무역사, 유통관리론, 빅데이터, 회계학2, 무역영어2, 무역상관습론, 국제협상론, 물류관리회계
----	---

※ 2019학번부터는 전공필수 총 33학점(11과목) 중 18학점(6과목) 이상 이수. 단, 복수전공자는 모두 이수.

### 관련 전공

전공명	유럽통상학연계전공, 중국지역학연계전공, 물류학연계전공
-----	-------------------------------

### 석사 박사

대학원	일반대학원		
전공명	경영학 무역/통상/MICE	경영학 물류/유통·정보	경영학 금융(재무, 금융공학), 보험

### 취업 기업

#### 동문선배 취업기업



한국투자신탁운용, 새마을금고, 대덕자산운용, 우리은행, NH농협은행, 인천신협, IBK 기업은행, CJ대한통운, 인천항만공사, GS리테일, 대한무역투자진흥공사, 미니스톱, 농협물류 등



워크넷

## 학과별 주요 진출 현황·워크넷

### ▣ 주요진출분야

- 기업체 : 제조 및 유통업체, 대기업 및 중소기업체 유통부서, 무역회사, 전국유통단지, 해운회사, 항공회사, 운수회사, 화재해상보험회사, 창고관리업체, 세관, 홈쇼핑, 전자상거래업체, 외국계회사
- 정부 및 공공기관 : 중앙정부 및 지방자치단체(재경직, 국제통상직, 관세직, 철도행정직 공무원), 대한무역투자진흥공사, 농수산물유통공사, 중소기업유통센터 등
- 자영 : 관세사 사무실

### | 진출직업

- 관세사, 관세행정사무원, 무역사무원, 물류관리전문가, 사회계열교수, 상품기획자, 상품종개인 및 경매사, 영업관리사무원, 의약품영업원, 자재관리사 무원, 총무사무원, 포워더(복합운송주선인), 해외영업원

※ 자료출처 : 고용노동부 워크넷 ([www.work.go.kr](http://www.work.go.kr)) → 직업진로 → 학과정보 → 무역학

## 학과별 주요 진출 현황·기업 및 직무

### ▣ 주요 진출 기업 및 직무 정보 안내

- CJ채용(<http://recruit.cj.net/>) → 채용정보 → 직무미리보기 → CJ대한통운 → 포워딩
- 한화인(<https://www.hanwhain.com>) → Meet → 직무소개 → 해외영업
- 현대글로비스채용(<http://recruit.glovis.net>) → 직무소개 → 트레이닝
- 포스코대우(구 대우인터내셔널) 채용(<http://gorecruit.posco.net>) → 직무소개 → 무역 → 해외무역



CJ 직무소개

### | CJ대한통운 직무소개 - 포워딩

#### •[직무소개]

글로벌SCM 환경에 적합한 자체 IT시스템을 기반으로 고객의 물류효율성 향상과 물류비 절감에 기여하고, 전체 물류 프로세스에서 최상의 서비스를 제공하고 있습니다.

#### • 국제물류

국제물류 전문성을 바탕으로 각 고객사별 화물의 특징을 이해하고 수/출입 리드타임이 최소화될 수 있도록 다양한 종류의 화물을 현지통관부터 내륙운송까지 일괄적인 고객맞춤 종합서비스(해상/항공포워딩, 철송, 통관, 운송 등)를 제공합니다.

#### • 국제특송

해외직구, 역직구를 포함한 글로벌 전자상거래 및 글로벌 e-Commerce 사업자 및 GFC(Global Fulfilment Center)보유, 재고관리, 소형 Packing부터 통관, 배송까지 One-stop 물류 서비스와 고객을 위한 맞춤형 IT 솔루션을 제공합니다.

#### • 특화사업 서비스(국제 전시, 이주화물)

포워딩만의 특화된 사업영역의 일환으로 정밀기기, 초고가품, 미술품, 문화재 등 다양한 종류의 국제 전시 화물 및 특수화물의 운송, 설치 서비스를 제공하고 또한, 전 세계로 이주하는 이사화물의 포장 및 운송, 통관, 현지 배송 등 해외이주와 관련된 일체의 서비스를 제공합니다.

#### • 국제물류 컨설팅

고객정보 수집을 통해 전반적인 물류수준을 진단하고 당사의 물류수행, IT 역량 등을 기반으로 고객사에게 최적화된 물류프로세스 컨설팅 제안합니다.

프로젝트 건설의 각 공정별 필요 Item이 적기에 적절한 운송 Mode를 통해 Site까지 운송될 수 있도록 선사/항공사/운송사/해외파트너/관세사 등과 운송 Arrange, 스케줄 관리, Risk 관리 등의 업무를 수행합니다.

고객사 담당자와 직접적으로 연결되어 업무를 진행하며, 고객사에 최상의 서비스를 제공 합니다. 또한 선사/항공사/운송사/해외파트너/관세사 등과 요율 협상 및 업체 변경 등을 통해 원가 절감을 추진합니다.

전 세계 운송 Route별 운임 분석을 통해 EPC社의 프로젝트물류 Bidding에 참여하며, 다양한 프로젝트 물류 수행경험을 바탕으로 고객사에 각 국가별 차이점(통관, 범규, 관행 등) 및 화물의 특성에 맞는 최적의 운송 Mode 및 Route 등을 수립하여 제안합니다.

선사/항공사 및 해외 파트너와의 적극적인 Communication을 통해 수주한 프로젝트가 안정적으로 운영될 수 있도록 미세 관리하며, 이를 통해 고객사와의 Lock-in을 추진합니다.



포스코 직무소개

## | 포스코대우 직무소개 – 해외무역

## •[직무소개]

## ① 점에서 선으로 이어지는 무역 전문가

- 포스코대우의 최고의 자산은 바로 다양한 노하우와 국제화된 능력을 가진 우수한 인재입니다. 하나의 개인이 점으로 이어져 글로벌 네트워크망을 이루고, 거기서 시너지 효과를 내는 방법을 찾아내는 것이 바로 해외 무역 영업입니다. 우리는 높은 윤리의식과 진취적이고 미래 지향적인 자세로 새로운 가치를 창조합니다.

## ② Global Leader 입니다

- TRADER는 무역이라는 Business를 통해 고객과 고객, 국가와 국가, 나아가 세계를 하나로 연결하는 역할을 수행합니다. 남보다 먼저 생각하고 멀리 내다보며 남보다 빨리 움직이는 쉬지 않는 열정, 세계시장을 선도하는 Global 마인드, 실패를 두려워하지 않는 도전정신을 지난 Global Leader가 바로 해외무역 전문가입니다.

## •[필요역량 및 전공/자격]

## ① 외국어 구사 능력

- 해외무역에 있어 영어는 기본적인 의사소통 수단입니다. 대부분의 무역규정과 계약서는 물론 종합적인 업황 정보도 영어로 제공되기 때문에, 우수한 영어 구사력은 무역에 있어 반드시 필요합니다. 또한, 비영어권 국가와 거래를 할 때는 제2외국어 능력 역시 중요합니다. 이를 바탕으로 정보의 우위를 점할 수 있으며, 친밀감 형성을 통해 경쟁자들보다 유리한 위치를 선점할 수 있기 때문입니다. 고객 앞에서 자신감 있게 영어로 자신을 어필함과 동시에, 제2외국어까지 가능하다면 우리의 Business는 보다 수월해 질 수 있을 것입니다.

## ② Item, Market, Network 전문가

- 해외무역은 기본적으로 상대방과 신뢰를 통해 제품을 사고파는 거래이기 때문에 Buyer의 다양한 요구사항과 니즈에 적절히 대응하지 못하게 되면, 신뢰를 얻기 힘듭니다. 따라서 제품에 대한 기본적 자식뿐 아니라, 해당 산업과 관련된 정보를 주지하고 있는 것 또한 중요합니다. Buyer가 원하는 최적의 제품을 최적의 정보와 함께 공급하기 위해, 최고의 품목 전문가가 되어야 하는 것입니다. 따라서 상품의 수요와 공급을 정확히 예측하고, 경쟁사 동향은 물론 Up & Down stream 산업의 동향까지 종합적으로 파악하여 시장을 주도할 수 있는 정보

력과 분석력이 필수적입니다. 이를 위해서는 다양한 매체 자료의 접근뿐만 아니라 고급정보 구득을 위해 다방면의 관계자들과 접촉하여 긴밀한 관계를 유지할 수 있어야 합니다.

#### •[철강원료사업실 광석팀 김태은 주니어매니저 인터뷰]

철강원료사업실 광석팀에서 철광석을 한번 가공시킨 HBI/DRI/BPI를 전 세계 시장을 대상으로 구매/판매를 담당하고 있습니다. 전세계에 퍼져있는 회사의 네트워크를 활용하여 공급선과 수요가를 발굴하고 개발하는 것이 저의 주된 업무입니다. 미생을 보면서 많은 대학생들과 고등학생들의 로망이 된 상사업무는 드라마에서 본 것과 같이 굉장히 역동적이고 무게감이 있는 업무입니다.

또한 각 담당자들의 책임과 역할이 크기 때문에 항상 긴장을 하고 일을 해야하는 직업이기도 합니다. 세계를 무대로 일을 하고 있기 때문에 거시적인 안목과 복합적인 사고로 공급과 수요 양쪽을 만족시키며 거래를 성사 시킨다는 것이 저에게는 상당한 매력 요소입니다. 세계지도를 펼치게 되면 제가 Trading하는 원료와 그와 관련되어 있는 제품들의 동향이 한눈에 파악될 수 있도록 제 자신을 프로로 만드는 것이 꿈입니다. 무역은 거래를 성사시키기 까지 마켓 동향뿐만 아니라 금융 지식, 법률 지식이 필요하며 상대하는 사람의 감정까지 사료해야 하는 복잡한 업무이기 때문에 앞으로도 많은 노력이 필요하겠지만 저의 젊음을 바치기에 아깝지 않은 꿈이라 생각합니다.

## 주요 진출 분야 : NCS

N 국가직무능력표준  
National Competency Standards



NCS 직무소개

### NCS 관련 직무

- 국가직무능력표준([www.ncs.go.kr](http://www.ncs.go.kr)) → NCS 및 학습모듈검색 → 분야별 검색
  - 02. 경영·회계·사무 → 4. 생산·품질관리 → 3. 무역·유통관리 → 01. 물류관리
  - 03. 금융·보험 → 1. 금융 → 6. 증권·외환 → 06. 무역금융업무
  - 10. 영업판매 → 1. 영업 → 1. 일반·해외영업 → 02. 해외영업

### | NCS 직무명 : 물류관리

#### • 직무 정의

물류관리는 고객의 요구에 부합하는 재화의 이동 및 물류서비스 제공에 따른 흐름을 최적화하기 위하여 물류운영계획수립, 물류거점 운영계획, 보관하역관리, 육상운송관리, 해상운송관리, 항공운송관리, 복합운송관리, 특송화물관리, 물류효율성과 관리, 물류정보시스템 활용, 물류고객관리 등을 하는 일이다.

#### • 능력단위

- ① 물류운영계획 수립 ② 물류거점 운영계획 ③ 보관하역관리
- ④ 육상운송관리 ⑤ 해상운송관리 ⑥ 항공운송관리
- ⑦ 복합운송관리 ⑧ 특송화물관리 ⑨ 물류효율성과 관리
- ⑩ 물류정보시스템 활용 ⑪ 물류고객관리

## | NCS 직무명 : 무역금융업무

### •직무 정의

무역금융업무는 기업의 원활한 수출입업무 지원을 위하여 무역거래의 진행단계에 따라 필요한 자금 및 서비스를 제공하고 관리하는 일이다.

### •능력단위

- ① 수출신용장 통지 ② 수출신용장 양도
- ③ 신용장방식 수출환어음 매입추심
- ④ 무신용장방식 수출환어음 매입추심 ⑤ 수출 사후관리
- ⑥ 수입신용장 개설 ⑦ 수입선적서류 인수결제
- ⑧ 외화지급보증 개설 ⑨ 외화지급보증 지급관리
- ⑩ 한국은행 무역금융 취급

## | NCS 직무명 : 해외영업

### •직무 정의

해외영업은 회사의 제품, 상품, 서비스를 해외 고객에게 판매하기 위하여 해외시장을 조사, 상품 분석, 해외 마케팅 전략을 수립하고, 잠재고객을 발굴하여 거래를 제안, 협상하고, 계약을 체결하는 것을 주요 업무로 하며, 고객과의 계약이행, 클레임 처리 및 고객 관리를 포함하는 일이다.

### •능력단위

- ① 해외시장 조사 ② 해외영업 상품 분석 ③ 해외마케팅 전략수립
- ④ 해외 잠재고객 발굴 ⑤ 해외거래 제안 ⑥ 해외고객 협상
- ⑦ 국제계약체결 ⑧ 해외영업 계약 이행 관리 ⑨ 해외 클레임 처리
- ⑩ 해외고객 관리