

## [수업계획서] 화원경영

<b>1. 강의개요</b>							
학습과목명	화원경영	학점	3	교·강사명	추후공지	교·강사 전화번호	추후공지
강의시간	추후공지	강의실	추후공지	수강대상	-	E-mail	추후공지
<b>2. 교과목 학습목표</b>							
화원경영에 필요한 전반적인 유통 지식과 현황, 경영전략을 학습한다.							
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 판매 재료인 분화와 절화의 구입처와 구입요령, 유통체계를 파악하고 재료의 선도 유지 및 관리 방법을 학습한다.</li> <li>2. 최종판매자로서 화훼전반의 지식과 판매상품의 사후관리요령을 전달할 수 있는 능력을 배양한다.</li> <li>3. 서비스 제공처로서 고객 응대법, 고객의 구매 심리와 판매 방법, 고객 관리 요령을 학습한다.</li> <li>4. 판매 촉진을 위한 꽃과 식물상품의 현 트렌드와 매장진열, 배달서비스, 판매가격 선정, 성수기 판매전략을 학습한다.</li> <li>5. 창업전략, 자금계획, 입지선정, 인테리어, 마케팅, 경영노하우, 행정세무를 학습하여 미래의 화원경영자로서 자신감을 배양한다.</li> </ol>							
<b>3. 교재 및 참고문헌</b>							
꽃집창업성공 비밀노트(사업자가 꼭 알아야 할) - 중앙경제평론사 - 허복구 - (2018)							
<b>4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용</b>							
주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용			과제 및 기타 참고사항		
제1주	1	1.강의주제: 학과목개요 2.강의목표: 오리엔테이션 3.강의세부내용: 학과목 목표 및 내용 평가방법 과제물 설명			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 강의계획서 배부</li> <li>• 강의 주의사항 공지</li> <li>• 교재 소개</li> <li>• 과제제출에 관한 사항 공지</li> </ul>		
	2	1.강의주제: 고객응대법 2.강의목표: 꽃주문 받기 3.강의세부내용: 플로리스트의 전화·방문 고객 응대법, 판매상품 지식과 용도에 대한 전반적인 설명			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 주문서 양식</li> </ul>		
	3	1.강의주제: 화원경영의 사례 2.강의목표: 성공한 화원경영자 3.강의세부내용: 성공한 창업자 사례영상 시청			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 시청각 자료</li> </ul>		
	4	1.강의주제: 원가분석 2.강의목표: 원가분석표 작성요령 3.강의세부내용: 원가분석의 의미, 분석표 작성요령			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 원가분석표</li> </ul>		
제2주	1	1.강의주제: 창업 준비 2.강의목표: 창업 준비를 위한 꽃집의 특성과 전망 3.강의세부내용: 꽃집의 창업특성, 창업을 위한 자격조건, 창업 업무와 전망을 학습한다.			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>		
	2	1.강의주제: 창업자의 현황과 브랜드 2.강의목표: 업체와 창업자의 현황과 브랜드 정하기 3.강의세부내용: 창업자와 업체의 현황과 인적사항을 적어보고 발표한다. 서로 토론하며 피드백을 보충한다.			<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 업체현황표, 사업자 인적사항표</li> </ul>		

	3	1.강의주제: 로고와 명함 2.강의목표: 창업자의 명함과 로고제작 3.강의세부내용: 로고와 명함 제작하고 마케팅 기초를 학습하며, 꽃집의 이미지, 개업준비와 개업행사를 기획하여 발표토론한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_날송이포장상품주문받기 2.강의목표: 날송이포장 상품 주문받고 주문서 작성 3.강의세부내용: 날송이포장 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객응대법, 접수요령을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 주문서</li> </ul>
제3주	1	1.강의주제: 꽃집의 유형 2.강의목표: 꽃집의 유형을 학습한다. 3.강의세부내용: 꽃집의 의미, 판매방식/경영방식/취급품목에 따른 꽃집의 유형을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	2	1.강의주제: 매장의 규모와 구성, 인테리어 2.강의목표: 창업할 매장의 규모와 구성요서, 인테리어를 학습한다. 3.강의세부내용: 창업을 매장규모, 구성, 인테리어 컨셉을 결정하여 발표하고 토의하여 피트백을 준다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 매장계획서</li> </ul>
	3	1.강의주제: 실습_날송이포장 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 날송이 포장 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_꽃바구니 주문받기 2.강의목표: 바구니 상품 수주요령 3.강의세부내용: 바구니 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 주문서</li> </ul>
제4주	1	1.강의주제: 창업비용 2.강의목표: 꽃집 창업을 위한 비용을 학습한다. 3.강의세부내용: 창업자금을 알아보고, 창업시 예상총매출에 따른 수익분석 배운다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	2	1.강의주제: 자금계획 2.강의목표: 창업자금계획을 세우고 학습한다. 3.강의세부내용: 창업에 필요한 자금을 파악하고 계획을 세워보며 발표하여 토론 후 보충한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 자금계획서</li> </ul>
	3	1.강의주제: 실습_꽃바구니상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 꽃바구니 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_꽃다발 주문받기	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>

		2.강의목표: 꽃다발 상품 수주요령 3.강의세부내용: 꽃다발 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객응대법, 접수요령을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>유인물 - 주문서</li> </ul>
제5주	1	1.강의주제: 위치선정, 사업자등록증 2.강의목표: 꽃집의 위치선정, 사업자 등록하는 법 3.강의세부내용: 화원위치탐색과 상권분석, 권리금, 임차, 사업자등록 하는 방법을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	2	1.강의주제: 영업전략 2.강의목표: 제품, 가격, 입지, 판매전략을 계획한다. 3.강의세부내용: 창업시 고려할 제품전략, 가격전략, 입지전략, 판매촉진전략을 세워보고 토론후 보충한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 마케팅 계획서</li> </ul>
	3	1.강의주제: 실습_꽃다발 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 꽃다발 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_꽃박스 주문받기 2.강의목표: 꽃박스 상품 수주요령 3.강의세부내용: 꽃박스 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 주문서</li> </ul>
제6주	1	1.강의주제: 배달 업무, 통신배달체계 2.강의목표: 배달 업무, 통신배달체계를 학습한다. 3.강의세부내용: 꽃집의 배달유형, 업무, 주의사항과 수발주업무, 해외배송업무를 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul> <p>&lt;과제공지&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>주제: 예비창업자로서 사업계획서를 작성한다.</li> <li>창업준비 과정을 이해하고 발표태도(2점), 과제내용(2점), 제출기한 준수(2점), 과제형식(2점)의 총 8점으로 평가한다.</li> </ul>
	2	1.강의주제: 매출과 수익 산정 2.강의목표: 사업계획서 3.강의세부내용: 추정매출을 세부산정해보고 그에 따른 추정 수익률을 계산하여 발표 후 토론하여 보충한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 매출산정표, 수익표</li> </ul>
	3	1.강의주제: 실습_꽃박스 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 꽃박스 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_센터피스 주문받기 2.강의목표: 센터피스 상품 수주요령 3.강의세부내용: 센터피스 상품의 용도를	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 주문서</li> </ul>

		파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	
제7주	1	중간고사	<중간고사> • 난이도 상(서술형 주관식, 단답형 주관식), 중(단답형 주관식), 하(객관식)로 구분, 혼용하여 총 30점 만점으로 출제 • 각 문항별 배점 표시
	2	중간고사	•
	3	중간고사	•
	4	중간고사	•
제8주	1	1.강의주제: 꽃·식물 시장답사 2.강의목표: 남대문 꽃시장 답사 3.강의세부내용: 남대문 꽃시장의 특징과 구조, 판매상품, 영업시간, 이용방법	•
	2	1.강의주제: 꽃·식물 시장답사 2.강의목표: 고속버스터미널 꽃시장 답사 3.강의세부내용: 고속버스터미널 꽃시장의 특징과 구조, 판매상품, 영업시간, 이용방법	•
	3	1.강의주제: 꽃·식물 시장답사 2.강의목표: 양재동 꽃시장 3.강의세부내용: 양재동 꽃시장의 특징과 구조, 판매상품, 영업시간, 이용방법	•
	4	1.강의주제: 꽃·식물 시장답사 2.강의목표: 과천 이코체 3.강의세부내용: 과천 이코체 식물 시장의 특징과 구조, 판매상품, 영업시간, 이용방법	•
제9주	1	1.강의주제: 상품진열, 고객관리 2.강의목표: 꽃집 상품진열과 고객관리를 학습한다. 3.강의세부내용: 상품 진열의 특성과 종류, 고객의 개발과 관리요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트
	2	1.강의주제: 인력계획, 운영계획 2.강의목표: 인력계획, 운영계획을 계획한다. 3.강의세부내용: 꽃집을 운영하면서 필요한 인력계획과 운영계획을 계획하여 발표하고 토론 후 보충한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 인력계획표, 운영계획표
	3	1.강의주제: 실습_센터피스 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 센터피스 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 인수증, 원가분석표
	4	1.강의주제: 실습_이벤트 상품 주문받기 2.강의목표: 이벤트 상품 수수요령 3.강의세부내용: 이벤트 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 주문서
제10주	1	1.강의주제: 고객맞이, 체인점체계	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트

		2.강의목표: 고객을 맞이하는 요령과 체인점의 구조와 체계를 학습한다. 3.강의세부내용: 고객의 유형과接客업무 요령과 체인점의 종류와 특성, 구조, 체계를 학습한다.	
	2	1.강의주제: 과제발표 2.강의목표: 과제 발표, 시정각 영상시청 3.강의세부내용: 제출할 과제물을 PT로 발표, 창업아이템의 사례영상시청 및 토의를 한다.	<과제제출 1차> • 6주차 공지한 주제: “예비창업자로서 사업계획서” 에 대한 과제를 제출한다. • 시정각 자료
	3	1.강의주제: 실습_이벤트 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 이벤트 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 인수증, 원가분석표
	4	1.강의주제: 실습_동양란 상품 주문받기 2.강의목표: 동양란 상품 수주요령 3.강의세부내용: 동양란 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 주문서
제11주	1	1.강의주제: 플로리스트 업무 2.강의목표: 분화매장 관리 3.강의세부내용: 꽃집에서 판매하는 분화의 종류와 특징, 관리요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트
	2	1.강의주제: 플로리스트 업무 2.강의목표: 난류매장 관리 3.강의세부내용: 꽃집에서 판매하는 동서양란의 종류, 특징, 관리요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트
	3	1.강의주제: 실습_동양란 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 동양란 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 인수증, 원가분석표
	4	1.강의주제: 실습_코사지 상품 주문받기 2.강의목표: 코사지 상품 수주요령 3.강의세부내용: 코사지 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트 • 유인물 - 주문서
제12주	1	1.강의주제: 플로리스트 업무 2.강의목표: 절화류 관리 3.강의세부내용: 도매시장의 절화를 구입 후 신선도유지방법과 관리요령을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트
	2	1.강의주제: 플로리스트 업무 2.강의목표: 연간 월별 행사 계획과 준비 3.강의세부내용: 1~4월 월별 행사의 종류와 준비방법, 판매상품의 경향과 판매전략을 학습한다.	• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트

	3	<p>1.강의주제: 실습_코사지 상품 제작</p> <p>2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 코사지 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기</p> <p>3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	<p>1.강의주제: 실습_드라이플라워 상품 주문받기</p> <p>2.강의목표: 드라이플라워 상품 수주요령</p> <p>3.강의세부내용: 드라이플라워 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 주문서</li> </ul>
제 13주	1	<p>1.강의주제: 연간 월별 행사 계획과 준비</p> <p>2.강의목표: 연간 월별 행사의 계획과 준비과정을 학습한다.</p> <p>3.강의세부내용: 5-12월 월별 행사의 종류와 준비방법, 판매상품의 경향과 판매전략을 학습한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	2	<p>1.강의주제: 직원채용과 일일업무, 미수금관리</p> <p>2.강의목표: 꽃집 직원채용과 일일업무, 미수금관리를 학습한다.</p> <p>3.강의세부내용: 직원의 관리, 근무시간, 출근 직후, 오전, 낮시간, 퇴근전 업무와 일지작성, 미수금관리방법을 학습한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	3	<p>1.강의주제: 실습_드라이플라워 상품 제작</p> <p>2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 드라이플라워 상품을 제작 후 원가분석, 상품판매전략 세우기</p> <p>3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	<p>1.강의주제: 실습_화환 상품 주문받기</p> <p>2.강의목표: 화환 상품 수주요령</p> <p>3.강의세부내용: 화환 상품의 용도를 파악하고 고객과 직원의 입장에서 상호 교환 주문하며, 고객 응대법, 접수요령을 학습한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>• 유인물 - 주문서</li> </ul>
제 14주	1	<p>1.강의주제: 창업 행정과 세무</p> <p>2.강의목표: 꽃집 창업에 필요한 행정과 세무를 학습한다.</p> <p>3.강의세부내용: 세금의 종류, (전자)계산서, 거래명세서, 견적서의 용도와 사용방법을 학습한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>
	2	<p>1.강의주제: 창업 행정과 세무</p> <p>2.강의목표: 행정과 세무에 필요한 서식을 작성해본다.</p> <p>3.강의세부내용: 종합소득세 확정신고, (전자)계산서, 거래명세서, 견적서, 타견적서 작성실습을 한다.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul>

	3	1.강의주제: 실습_화환 상품 제작 2.강의목표: 지난주에 주문받은 대로 화환 상품 제작을 실습한다. 3.강의세부내용: 화환 프레임 조립과 베이스 소재 꽃기, 거베라 꽃는 형태, 리본의 위치, 배송방법을 학습한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> <li>유인물 - 인수증, 원가분석표</li> </ul>
	4	1.강의주제: 실습_화환 상품 제작 2.강의목표: 제작한 화환상품의 원가분석, 상품판매전략 세우기 3.강의세부내용: 주문받은 대로 재료를 구입하여 실습으로 상품을 제작하고 원가를 분석하여 적정성을 판단하고 판매가격을 정해본다. 인수증 작성 후, 판매전략을 토론을 통해 이해한다.	<ul style="list-style-type: none"> <li>교재, 컴퓨터, 빔 프로젝트</li> </ul> <p>&lt;과제 제출2차&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>포트폴리오, 홍보 팜플렛</li> <li>과제내용(3점), 제출기한 준수(2점), 과제형식(2점)의 총 7점으로 평가한다.</li> </ul> <p>&lt;기말고사 공지&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>주제: 자선바자회 행사에 필요한 일정금액의 두가지 상품을 주문한다.</li> </ul>
제 15주	1	기말고사(실기)	<p>&lt;기말고사&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>14주차에 제시한 자선바자회 행사용 주문상품을 제작한다.</li> <li>원가분석표, 거래명세서, 견적서, 계산서를 작성한다.</li> <li>완성도(7점), 분석력(8점), 정확도(8점), 적정도(7점)으로 차등 배점한다.</li> </ul>
	2	기말고사(피드백)	상동
	3	기말고사	상동
	4	기말고사	상동

5. 성적평가 방법

중간고사	기말고사	과제물	출결	기타	합계	비고
30 %	30 %	15 %	20 %	5 %	100 %	

6. 수업 진행 방법

7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항

8. 문제해결 방법(실험·실습 등의 학습과정의 경우에 작성)

9. 강의유형

이론중심( ), 토론, 세미나 중심( ), 실기 중심( ), 이론 및 토론,세미나 병행( ), 이론 및 실험,실습 병행( ), 이론 및 실기 병행( o ),