

### <표 IV-3> 학습과정의 수업계획서

< 2018 학년도 03월 01일 ~ 06월 20일 (수업 기간) >

1. 강의개요							
학습과목명	미용경영학	학점	3	교·강사명	황x영 윤x현	교·강사 전화번호	010-xxxx-xxxx
강의시간	15	강의실	본관511호 본관522호	수강대상	미용전공 미용학전공	E-mail	xxxx@dit.ac.kr
2. 교과목 학습목표							
<p>미용산업이 세분화, 전문화적으로 발전해가는 가운데 서비스 테크닉을 이용한 다양한 경영 기법들과 마케팅 기법들을 이해하고, 이 기법들의 활용 방법에 대한 방안 도출 및 활용을 통하여 미용 경영자로서의 자질을 함양 할 수 있도록 한다. 이와 같은 과정을 통하여 학생들은 다음과 같은 역량을 함양 할 수 있다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 다양한 경영 이론을 이해할 수 있다.</li> <li>② 인사관리 이론을 설명할 수 있다.</li> <li>③ 커뮤니케이션의 중요성을 이해할 수 있다.</li> <li>④ 조직 관리를 위한 환경 분석을 할 수 있다.</li> <li>⑤ 마케팅 전략을 수립할 수 있다.</li> <li>⑥ 고객만족 경영을 위한 고객 상담을 시연할 수 있다.</li> </ul>							
3. 교재 및 참고문헌							
[주교재]							
New 미용경영학[개정판], 김은숙 외 6명 지음, 메디시언, 2015							
[부교재]							
미용경영학, 김수진 외 2명 공저, 서우, 2013							
4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용							
주별	차시	강의(실습·실기·실험) 내용				과제 및 기타 참고사항	
제 1 주	1	1)강의주제 : 강의 오리엔테이션 2)강의목표 : 교과목의 운영방법에 대한 전반적인 이해를 돕는다. 3)강의세부내용 ① 학사일정 안내 ② 시간표, 교·강사 연락처 및 교재 안내 ③ 출결관리, 성적관리 ④ 학습비 반환기준 ⑤ 강의계획서 소개(수업방향(목표), 평가 및 과제물 등) 4)수업방법 : 강의				[기타자료] 학습자 오리엔테이션 자료 수업계획서	
	2	1)강의주제 : 미용 산업 현황 2)강의목표 : 미용 산업 분야의 전망에 대해 알 수 있다. 3)강의세부내용 ① 강의 - 미용분야에서의 경영 개념 - 미용서비스 산업 국내해외 현황 정보 ② 활동 - 시나리오 소개				[교재] 주교재 p.14~22  [기타자료] PPT, 수업 전 기대조사	

	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀편성</li> <li>- 팀별 구성원 소개</li> <li>- 팀 이름 정하기, 팀구호 정하기</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의</p>	
제 2 주	1	<p>1)강의주제 : 경영의 개념 및 경영 이론의 발달과정</p> <p>2)강의목표 : 경영이론과 유형에 대해 알 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <p>① 강의</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경영학의 이해</li> <li>- 고전적 이론들</li> <li>- 각 이론의 가설</li> <li>- 이론의 공헌한 점과 단점</li> <li>- 주요 기여자</li> </ul> <p>② 활동</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 비공식적인 그룹의 영향</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의</p>	<p>[교재]</p> <p>주교재 p.46~53</p>
	2		
	3		
제 3 주	1	<p>1)강의주제 : 미용경영자의 리더십과 발달과정</p> <p>2)강의목표 : 리더십의 특징에 대해 알 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <p>① 강의</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경영자의 리더십</li> <li>- 리더십의 개념</li> <li>- 리더십 스타일</li> <li>- 미용경영자의 리더십</li> </ul> <p>② 활동</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경영자로서의 자기인식 평가</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의</p>	<p>[교재]</p> <p>주교재 p.32~43</p>
	2		<p>[기타자료]</p> <p>PPT, 유인물</p>
	3		<p>[생각하기]</p> <p>경영자로서의 자기인식 평가</p>
제 4 주	1	<p>1)강의주제 : 인사관리의 개념과 동기부여 이론</p> <p>2)강의목표 : 동기부여 이론에 대해 알 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <p>① 강의</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인사관리 개념과 중요성</li> <li>- 인사관리의 내용</li> <li>- 동기부여 이론</li> <li>- 동기부여 강화 방안</li> <li>- 동기부여 효과</li> </ul> <p>② 활동</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 각 살롱별 인사관련 문제점이 무엇인지 설명</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의</p>	<p>[교재]</p> <p>주교재 p.54~66</p>
	2		<p>[기타자료]</p> <p>PPT</p>
	3		
제 5 주	1	<p>1)강의주제 : 리더십에서 적절한 커뮤니케이션</p> <p>2)강의목표 : 원활한 의사소통을 할 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <p>① 강의</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 의사소통의 개념</li> </ul>	<p>[교재]</p> <p>주교재 p.66~87</p> <p>[기타자료]</p> <p>PPT</p>

	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 효율적인 의사소통 과정</li> <li>- 언어적, 글, 바디랭귀지 의사소통</li> <li>- 의사소통의 장애요인</li> <li>- 효과적인 의사소통</li> </ul>	
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>② 활동</li> <li>- 성공인의 리더십은 어떠한가</li> <li>- 토의 : 미용인에게 필요한 리더십은 무엇인가</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의/토론</p>	
제 6 주	1	<p>1)강의주제 : 조직의 효율성 향상을 위한 조직문화</p> <p>2)강의목표 : 조직문화</p> <p>3)강의세부내용</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 강의</li> </ul>	<p>[교재] 주교재 p.104~125</p> <p>[기타자료] PPT</p>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 문화와 조직문화 이해</li> <li>- 조직문화 유형</li> <li>- 조직문화에서 변화에 영향을 미치는 요인</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>② 활동</li> </ul>	
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 조직에는 어떤 문화가 있는가</li> <li>- 조직 문화가 살롱의 성공에 미치는 영향</li> <li>- 개인 및 팀 활동</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의/팀티칭</p>	
	1	중 간 고 사	
제 7 주	2	<p>1)강의주제 : 미용경영의 환경</p> <p>2)강의목표 : 미용경영 환경의 변화에 대해 알 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 강의</li> </ul>	<p>[교재] 주교재 p.57 ~69</p> <p>[기타자료] PPT</p>
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 외부환경요인</li> <li>- 내부환경요인</li> <li>- 미용경영환경의 변화에 따른 대응방안</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의</p>	
제 8 주	1	<p>1)강의주제 : 외부고객과 내부고객의 중요성</p> <p>2)강의목표 : 직원과 고객의 만족도 향상 방안에 대해 알 수 있다.</p> <p>3)강의세부내용</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 강의</li> </ul>	<p>[교재] 주교재 p.54 ~ 72</p> <p>[기타] PPT, 발표</p> <p>[과제물] 고객서비스를 향상시키기 위한 방안을 조사하고 효과적인 방법을 제시하여라.</p>
	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 내부고객 외부고객을 구분하여 만족도향상 방안에 대해 설명</li> <li>- 이론과제에 대한 피드백</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>② 활동</li> </ul>	
	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 조별 발표 :외부고객과 내부고객의 중요성을 알고 성과를 향상시키기 위한 방안 토의</li> <li>- 발표에 대한 피드백 제공</li> </ul> <p>4)수업방법 : 강의/팀티칭/발표</p>	
제 9 주	1	1)강의주제 : 미용경영자의 개념과 경영자로서의 개인의 잠	[교재]

	2	재력을 분석 2)강의목표 : 가능성 있는 미용경영자란 어떠한지에 대해 알 수 있다. 3)강의세부내용 ① 강의 - 미용경영자의 의의 - 미용경영자의 유형과 자질 - 미용 경영자의 역할 - 미용 경영의 문제점 - 뷰티 관리자의 개념 ② 활동 - 경영자로서 나의 강점, 약점, 기회와 위기에 대해 분석해보기 - 잠재력 개발을 위한 목표설정, 우선순위 정하기 4)수업방법 : 강의	주교재 p.90~102  [기타자료] PPT
제 10 주	1	1)강의주제 : 고객센터 향상방안 2)강의목표 : 고객관리 경영에 필요한 지식과 기술에 대해 알 수 있다. 3)강의세부내용 ① 강의 - 고객만족도가 비즈니스에 미치는 영향 - 고객만족경영 이해 ② 활동 - 고객만족도와 비즈니스의 관계 - 품질관리가 뷰티산업에 미치는 영향 4)수업방법 : 강의	[교재] 주교재 p.168~177  [기타자료] PPT  [기타] 모듬활동
제 11 주	1	1)강의주제 : 마케팅의 정의와 전략 수립 2)강의목표 : 마케팅 관리 3)강의세부내용 ① 강의 - 마케팅의 정의 - 마케팅 개념을 구성하고 있는 요소 - 마케팅 사고의 발전단계 - 마케팅 전략 수립 방법 ② 활동 - 마케팅 전략 수립(SWOT 분석) 4)수업방법 : 강의	[교재] 주교재 p.128~139 [기타자료] PPT
제 12 주	1	1)강의주제 : 전략적 마케팅 프로세스와 마케팅 기법 2)강의목표 : 관계 마케팅 3)강의세부내용 ① 강의 - 시장 세분화 개념 - 전략적 마케팅 프로세스 - 시장 세분화에 따른 마케팅 전략 - 마케팅 기법(관계 마케팅, 내부 마케팅)	[교재] 주교재 p.143~152  [기타자료] PPT
	2		

	3	② 활동 - 팀활동 : 팀 설계, 상품과 서비스의 지식과 개발, 제품 포지셔닝 작업 4)수업방법 : 강의/팀티칭				
제 13 주	1	1)강의주제 : 고객만족 경영과 고객 상담을 시연 2)강의목표 : 고객만족 3)강의세부내용	[교재] 주교재 p.180~197			
	2	① 강의 - 서비스 이론 - 고객만족경영 이해 - 고객 상담의 이해	[기타자료] PPT			
	3	② 활동 - 팀활동 : 고객 이해 기술, 유형별 상담, MOT 4)수업방법 : 강의/팀티칭				
제 14 주	1	1)강의주제 : 미용 창업 특성과 과정 2)강의목표 : 미용 창업의 특성과 과정에 대해 알 수 있다. 3) 강의세부내용	[교재] 주교재 p.200 ~ 222			
	2	① 강의 - 미용 창업자의 특성 - 미용 창업의 환경 - 미용 창업 과정 - 미용 창업 성공전략	[기타자료] PPT			
	3	② 활동 - 조별 발표 및 피드백 - 발표 피드백 4)수업방법 : 강의/팀티칭	[발표] 주제 : 미용업 마케팅 전략			
제 15 주	보강	보 강 주(휴강에 따른 보강)				
제 16 주	1	1)강의주제 : 인력채용과 교육훈련 2)강의목표 : 종업원의 모집과 선발과 배치 그리고 교육훈련방안에 대해 이해할 수 있다. 3)강의세부내용	[교재] 주교재 p.224~244			
	2	① 강의 - 상담의 중요성 - 고객불평의 의미와 중요성 - 컴플레인 요소 - 효율적인 상담을 위한 방법 - 고객 컴플레인 처리 기법 4)수업방법 : 강의	[기타자료] PPT			
	3	기 말 고 사				
5. 성적평가 방법						
중간고사	기말고사	과 제 물	출 결	기 타	합 계	비 고
20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	100 %	

6. 수업 진행 방법

국내 미용산업의 흐름과 현황에 대한 이해를 바탕으로 경영의 기능 및 성과에 대한 평가를 파악한다. 경영 이론의 발달과정을 고전적 경영학, 행동학적 경영학, 계량적 경영학, 현대적 경영학으로 구분하여 이해하고 미용경영의 특성과 비교하여 특징을 파악한다. 또한, 인사관리의 중요성과 동기부여방안요소 그리고 효과적인 리더십에 대해 이해하고 미용경영에서의 조직문화에 대해 학습한다. 그리고 미용경영자로서 필요한 역량이 무엇인지를 알고 창업과 마케팅방법 고객상담과 불편사항 해소방법을 학습하여 실제 살롱에서 적용할 수 있는 능력을 함양한다.

7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항

- ① 성적은 상대평가를 원칙으로 하며 성적분포는 평가문항의 난이도관리를 통해 정규분포에 맞추되 10명 미만의 수업 등 부득이하게 정규분포에 맞추기 어려운 경우, 절대평가로 적절히 조절하도록 한다.
- ② 중간고사와 기말고사는 수업시간에 배운 내용을 구체적으로 이해하였는지를 수기고사로 평가한다.
- ③ 과제 및 발표는 팀별로 이루어지며, 팀별 PPT 발표와 발표 및 과제 준비를 위한 팀내에서의 개인별 역할, 기여도, 발표 내용 등을 종합적으로 평가한다.

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( )