

우송대학교 예비사장되기(1학기) 과정

☆☆☆☆☆
2023년 1학기 경험이 강한 대학
예비사장되기 집중과정
창업 / 비즈톤 / 워크숍
창업전문트레이닝도 받고 스펙도 쌓고 취업도 하고!
WSU를 대표하는 청년 CEO 양성 프로젝트 '예비사장되기'에서
창업을 꿈꾸는 예비사장님들을 모집합니다.

2022 교육부 주관 학생창업유망팀300 전국 70개 선정대학 중 우송대 6위

- 모집기간** 2023.01.16(월)~02.07(화)까지
- 교과** 3과목(과목 당 6학점) 총 18학점 이수 가능
전공 및 교양학점 이수 분배 가능, 전체 과정 이수 필수 *일부과목만 신청 불가
- 지원** 3학년 이상인 우송대학교 재학생 *한국어가 가능한 외국인 유학생도 신청 가능
(단, 창업지원종합관리센터장 추천 시 2학년 가능)
아래 적혀있는 문의 전화번호로 전화 후 신청서 제출
주소 : 우송대학교 창업지원종합관리센터(W19 112호)
- 특성** 본 과정은 한 학기동안 운영, 다양한 창업 관련 경진대회를 통해 사업비 확보
창업가능성 여부에 따라 외부투자(최대 2천만원)지원 가능
창업동아리 활동과 예비사장되기 수업의 시너지 강화

QR CODE
더 궁금한 점은 카카오톡
오른채팅방에 문의해주세요.

문의 및 상담전화
042)630-9150
운영 시간: 09:00AM ~ 18:00PM

우송대학교 창업지원종합관리센터 · 엔디컷국제대학 글로벌융합비즈니스학과

엔디컷국제대학
창업지원단

1 전략방향

- ◇ 학사제도의 실질적 혁신을 통한 우송대학교 창업지원 역량 강화
- ◇ 학내 벤처기업 성장을 위한 국내·글로벌 경쟁력 강화 프로그램 확보
- ◇ WSU 특성화 교육을 창업과 연계해 사회적 영향력을 극대화할 필요

□ (철학) 차별화된 TAG철학을 통해 학생 창업기업의 Quantum Jump 실현

Technology & Trend Agility Globalization



Technology & Trend
WSU 특성화 창업
가능 영역 발굴
→ 혁신적 학사제도 발굴



Agility
양질의 1:1 전담
멘토링 제공/내재화
→ 실질적 창업 성과 창출



Globalization
협력대학간 창업기업
교류/프로그램 추진
→ WSU 글로벌 경쟁력 강화

□ (실행) WSU, SolBridge 단과대별 특성화 분야를 기반으로 한 창업집중 교육과정

- 창업팀 선별, 교육과정 및 사후관리까지 타 대학과 차별화된 프로세스 구축
- 단과대 별 '예비사장되기 과정' 홍보 및 학점운용 방안 부서 협의 진행

창업팀 추천

선발프로세스 진행
전공별 예비창업자
추천·선발*(단과대학별)

창업팀 구성

비즈니스모델 수립
예비창업팀 설립 및
사업계획서 멘토링
실시

창업팀 운영

비즈니스 파트너쉽 체결
기술이전 가능 기관
파트너쉽 수립
(엑셀러레이터+위탁연구진)

* 학과별 추천을 통해 선정하며 창업팀의 최종 성과는 교원 업적평가지표와 연계

2 추진계획

□ 교육과정

- (과정) 특별교육과정 1학기 3과목(창업, 비즈톤, 워크숍)으로 구성
- (학점) 총 18학점 편성, 과목당 6학점

□ 운영방안

- (기간) 2023학년도 1학기
- (인원) 총 20명 *지원상황에 따라 수강인원 변동 가능
- (대상) 신청일 기준 3학년 재학생 또는 진급 예정자 (2학년까지의 과정을 모두 이수한 자)
 - 예비창업 선발지침*을 통해 단과대학별 후보 학생군 추천·선발

*예비창업 선발지침(예시)

1) 대상

- 3학년 1학기 이상 (2022년까지 총 4학기를 마무리한 학생)
 - SW, 공학, 외식조리 등 전공 구분 없이 지원 가능

2) 기준

- 학점 위주의 선발은 지양하며, 창업의지 및 성실성에 중점을 둔 인재 추천
- Problem-Finding에 초점을 맞추어 창의적·주도적 역량 보유 창업가 선발
 - 비즈톤, 학생주도 워크숍 등을 통해 학생 주도로 창업팀 구성 유도

3) 선정

- 혁신적인 사업아이디어 보유자, 사업화 과정에 대한 도전정신과 열의를 갖춘 학생을 선정하여 부총장 최종 추천

□ 학기별 교육과정 (붙임 1. 강의계획서 참조)

| 학기 | 내용 | | | | |
|---|--|--|---|---|--|
| 2023년 1학기 | (의의) 다양한 사례를 통해 창업(創業)을 이해하고 구체적 아이디어를 실현하는 과정을 체계화(Learning-by-doing) (구성) 창업가정신, 학생창업비즈톤, 학생주도창업워크숍 각 6학점 1) 창업가정신 | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>개요</th> <th>세상을 변화시킬 업(業)을 정하고, 현실적 계획을 수립하는 과정을 학생들이 직접 수행하는 프로젝트 실행형 교과 제공</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> · 한국 창업생태계에 최적화된 창업교육을 실행프로세스 중심의 프로그램으로 제공 · 즉흥적으로 떠오르는 아이디어에 기반해 사업을 전개하는 기존 대학들의 창업교육과는 달리 메가트렌드 및 기술발전을 면밀히 검토하고 사업아이템을 선정한 후, 실행계획을 체계적으로 수립 · 초기 창업자금을 확보하기 위한 사업계획서 작성을 반복 수행 </td> </tr> </tbody> </table> | 개요 | 세상을 변화시킬 업(業)을 정하고, 현실적 계획을 수립하는 과정을 학생들이 직접 수행하는 프로젝트 실행형 교과 제공 | <ul style="list-style-type: none"> · 한국 창업생태계에 최적화된 창업교육을 실행프로세스 중심의 프로그램으로 제공 · 즉흥적으로 떠오르는 아이디어에 기반해 사업을 전개하는 기존 대학들의 창업교육과는 달리 메가트렌드 및 기술발전을 면밀히 검토하고 사업아이템을 선정한 후, 실행계획을 체계적으로 수립 · 초기 창업자금을 확보하기 위한 사업계획서 작성을 반복 수행 | |
| | 개요 | 세상을 변화시킬 업(業)을 정하고, 현실적 계획을 수립하는 과정을 학생들이 직접 수행하는 프로젝트 실행형 교과 제공 | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> · 한국 창업생태계에 최적화된 창업교육을 실행프로세스 중심의 프로그램으로 제공 · 즉흥적으로 떠오르는 아이디어에 기반해 사업을 전개하는 기존 대학들의 창업교육과는 달리 메가트렌드 및 기술발전을 면밀히 검토하고 사업아이템을 선정한 후, 실행계획을 체계적으로 수립 · 초기 창업자금을 확보하기 위한 사업계획서 작성을 반복 수행 | | | | | |
| 2) 학생창업비즈톤(Bizthon = Business + Marathon) | | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>개요</th> <th>매주 창업(創業) 전임교수(2인), 경영컨설턴트(1인)으로 구성된 멘토팀이 학생창업팀별로 1:1 전담, 맞춤형 멘토링 제공</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> · ‘창업(創業)’ 교과과정을 통해 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4-6인의 유관 전문가들로부터 직간접 피드백을 받는 과정 · 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) · 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 <실리콘밸리 전문가-14명(붙임 2), MWERC 전문가-17명(붙임 3)> </td> </tr> </tbody> </table> | 개요 | 매주 창업(創業) 전임교수(2인), 경영컨설턴트(1인)으로 구성된 멘토팀이 학생창업팀별로 1:1 전담, 맞춤형 멘토링 제공 | <ul style="list-style-type: none"> · ‘창업(創業)’ 교과과정을 통해 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4-6인의 유관 전문가들로부터 직간접 피드백을 받는 과정 · 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) · 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 <실리콘밸리 전문가-14명(붙임 2), MWERC 전문가-17명(붙임 3)> | |
| 개요 | 매주 창업(創業) 전임교수(2인), 경영컨설턴트(1인)으로 구성된 멘토팀이 학생창업팀별로 1:1 전담, 맞춤형 멘토링 제공 | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> · ‘창업(創業)’ 교과과정을 통해 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4-6인의 유관 전문가들로부터 직간접 피드백을 받는 과정 · 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) · 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 <실리콘밸리 전문가-14명(붙임 2), MWERC 전문가-17명(붙임 3)> | | | | | |
| | 3) 학생주도창업워크숍 | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>개요</th> <th>‘창업(創業)’, ‘비즈톤’에서 배운비를 학생주도로 재검토하고 과제물을 공유, 상호피드백을 제공하는 과정으로 구성 (TED형식으로 진행 예정)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> · 창업팀별로 사전과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 공유함으로써 능동적 학습지원은 물론 논리력과 발표력 향상 유도 · 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속 운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용 </td> </tr> </tbody> </table> | 개요 | ‘창업(創業)’, ‘비즈톤’에서 배운비를 학생주도로 재검토하고 과제물을 공유, 상호피드백을 제공하는 과정으로 구성 (TED형식으로 진행 예정) | <ul style="list-style-type: none"> · 창업팀별로 사전과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 공유함으로써 능동적 학습지원은 물론 논리력과 발표력 향상 유도 · 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속 운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용 | |
| 개요 | ‘창업(創業)’, ‘비즈톤’에서 배운비를 학생주도로 재검토하고 과제물을 공유, 상호피드백을 제공하는 과정으로 구성 (TED형식으로 진행 예정) | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> · 창업팀별로 사전과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 공유함으로써 능동적 학습지원은 물론 논리력과 발표력 향상 유도 · 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속 운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용 | | | | | |

(결과)

1. 팀별 고도화된 사업계획서 작성 후, 정부지원사업 제출

□ 각종 창업지원사업 및 경진대회 참가 지원

- 사업화 단계별 재정지원이 가능하도록 적극적으로 정부지원 사업 및 경진대회 참가 → 우승대 위상 강화
- 학생창업유망팀 300, 예비창업패키지 선정 목표
 - ※ 전국 70개 선정 대학 중 우수대학교 최종 6팀 선정, 교육부총리 인증 (2022) → 2023년 8팀 이상 선정 목표

| 학생창업유망팀300 |
|--|
| 전국 학생 대상으로 유망 창업팀 300개를 선발하여, 성장 단계별 육성지원 (비즈니스모델 개발, 아이디어 고도화 멘토링 등)을 통해 사업화 성공모델 창출 및 확산 |
| 예비창업패키지 |
| 1) 창업사업화에 소요되는 자금을 예비창업자당 최대 1억원 한도 지원 2) 전담멘토를 매칭하여 바우처 관리 및 경영·자문 서비스 제공 3) 예비창업자 창업교육(40시간) 프로그램 운영 |

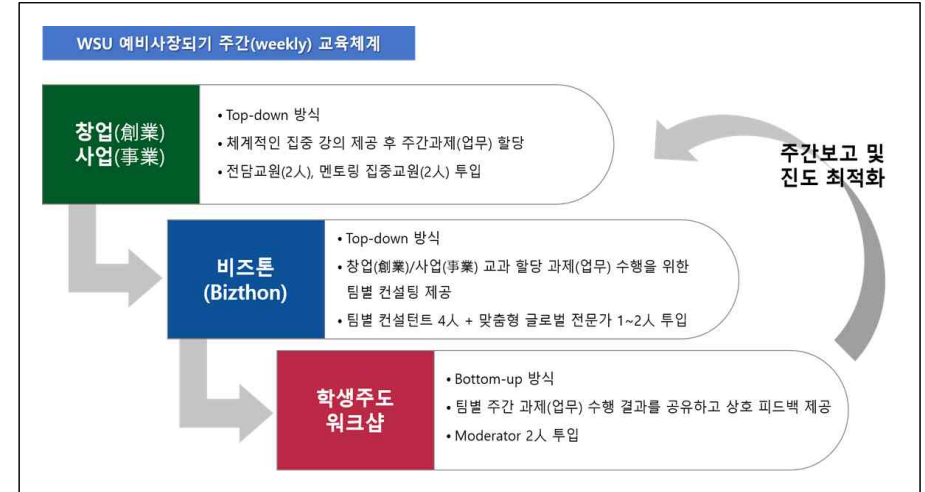
□ 신성장동력 발굴컨퍼런스 개최

- 글로벌자매대학 및 국내 창업 우수대학 간 합동컨퍼런스를 개최하여 발굴된 아이디어를 공유, 새로운 BM을 소개하는 과정으로 자리매김 유도

3 교과과정 (안)

□ 실질적이고 성과창출 중심의 교과과정 운영

- 1:1 전담멘토링제 도입은 물론 창업아이디어를 보유한 학생들이 과정을 직접 이끌어 갈 수 있도록 혁신적인 교육과정을 시도



(1) 창업가정신 - 2023년 1학기 매주 3시간 강의, 3시간 실습

| | |
|------|--|
| 1주차 | 오리엔테이션(기업가정신, 프로그램 프로토콜, 비즈니스 에티켓) |
| 2주차 | 사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구 |
| 3주차 | 사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구 |
| 4주차 | 사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착 |
| 5주차 | 사업아이템 선정(4) - 사업아이템 브레인스토밍 |
| 6주차 | 사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출 |
| 7주차 | 비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition) |
| 8주차 | 비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model) |
| 9주차 | 비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic) |
| 10주차 | 비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립 |
| 11주차 | 비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행 |
| 12주차 | 비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강 |
| 13주차 | 제안서 작성 및 피드백 수립 |
| 14주차 | 자금유치(IR) 발표 연습 |
| 15주차 | 최종발표 |

(2) 비즈톤 - 2023년 1학기 매주 3시간 전문가 미팅, 3시간 실습

| | |
|------|---------------------------------------|
| 1주차 | 오리엔테이션(Bizthon = Business + Marathon) |
| 2주차 | 팀별 조사한 메가트렌드에 대한 이해 |
| 3주차 | 팀별 조사한 기술트렌드에 대한 이해 및 경영컨설팅트와의 검증 |
| 4주차 | 글로벌 벤치마킹 및 국내 시장분석을 통한 사업기회 포착 |
| 5주차 | 브레인스토밍을 통한 아이템 개발 |
| 6주차 | 사업아이템 고찰 |
| 7주차 | 사업아이템 설정: 가치제안 설정 |
| 8주차 | 사업아이템 설정: 가치창출모델 및 수익모델 개발 |
| 9주차 | 사업아이템 설정: BM Canvas 완성 및 사업전략 도출 |
| 10주차 | 핵심가설 리스트업 및 검증전략 |
| 11주차 | 핵심가설 및 시나리오의 검증 |
| 12주차 | 핵심가설 및 시나리오의 검증결과에 따른 수정 및 보강 |
| 13주차 | 팀별 사업제안서 작성 및 피드백 수령 |
| 14주차 | 팀별 IR 자료 작성 및 발표연습 |
| 15주차 | 최종발표 |

(3) 학생주도워크숍 - 2023년 1학기 매주 6시간 실습

| | |
|------|---------------------------------|
| 1주차 | 오리엔테이션(학생주도워크숍 교과운영방식과 평가방법 이해) |
| 2주차 | 메가트렌드 리스트업 |
| 3주차 | 기술트렌드 연구수행결과 발표 |
| 4주차 | 메가트렌드 및 기술트렌드 우선순위화 |
| 5주차 | 리스트업한 사업아이템 브레인스토밍 |
| 6주차 | 사업아이템 최종 선정 |
| 7주차 | 사업아이템 핵심 가치 리스트업 |
| 8주차 | 사업아이템 수익 모델 리스트업 |
| 9주차 | 사업아이템의 확장 및 성장 |
| 10주차 | 비즈니스모델 핵심가설의 결과 전략 도출 |
| 11주차 | 실행 방안 도출을 통한 비즈니스모델 검증 |
| 12주차 | 비즈니스모델 핵심가설 수정 및 보강 |
| 13주차 | 고도화 된 사업제안서 작성 |
| 14주차 | 자금유치(IR) 발표 연습 |
| 15주차 | 최종발표 및 피드백 |

5 실행계획

| 순번 | 기준 | 실행계획 | 담당부서 |
|----|----------------|---|-------------|
| 1 | 학생선발 | <ul style="list-style-type: none"> 부총장 최종추천 및 우수학생 확정 | 단과대학별 |
| 2 | 교육과정 편성 | <ul style="list-style-type: none"> 특별과정 한 학기 (총 18학점) 편성 운영 - 특별교육과정 이수자의 경우 해당 학년 학기에 개설된 이수구분별 이수학점으로 인정 처리 (전필, 교필, 부전공트랙, 전선, 교선 등) - 정규 교육과정으로 주관학과 또는 교육센터를 지정 운영 (교육과정 등을 포함한 설치 승인 필요) | 교무 |
| 3 | 창업학점제 적용 여부 | <ul style="list-style-type: none"> 창업학점제와 연계하여 운영하는 방안 검토 필요 (창업센터 창업학점제 실시 중) | 창업지원단 |
| 4 | 평가 기준 마련 | <ul style="list-style-type: none"> 학습형태의 경우 수업 출석을 원칙으로 하나, 학칙에 따라 특별평가제(실습, 과제 등)로 진행 가능 ※ 단, 사전에 구체적인 평가기준 마련하여 공정한 평가가 되도록 함 성적평가 방식은 학칙에 따라 상대평가를 원칙으로 하나, 별도 승인 절차를 통해 절대평가 진행 가능 학생의 졸업 부담완화를 위해 창업과정 특별교육과정 이수자의 경우 WS인증 대체과정(GEEC) 개설 방안 마련 필요 (교무처장 협의 사항) | 교무 |
| 5 | 강의실 연구실 | <ul style="list-style-type: none"> 엔디컷국제대학 건물 내 원활한 수업운영을 위한 전공 강의실 공간 마련 필요 담당교수 연구실 배정 (4인) | 엔디컷 국제대학 |
| 6 | 교원 수급 방안 | <ul style="list-style-type: none"> 해당 과목 담당교수의 인센티브 적용 방안 마련 필요 교육부 강사법 개정에 따라 강사선임시전임 교수에 준하는 절차 및 심사 진행여부 점검 ※ 외래 강사는 강사로 위촉하지 않고 특강으로 진행 하는 방안 검토 | 인사 |
| 7 | 우수학생 관리 | <ul style="list-style-type: none"> 진행중인 국고사업(기획처 주관 혁신지원사업, ACE+ 등)과 연계하여 과정 운영 검토 - 과정이수 후, 성과별 인센티브 제공 (해외연수 등) 방안 모색 필요 | 기획 |

우송대학교 예비사장되기 특별교육과정 Q&A

1. 교과 관련 질문

Q1. 수강신청 기간에 신청한 교과목들은 어떻게 되나요?

A. 예비사장되기 특별교육과정에 최종 선발된 학생들은 기존 신청한 교과목들이 취소할 수 있고 개별적으로 추가 신청이 가능하도록 배려하겠습니다.

Q2. 특별교육과정에서 주는 학점은 이수구분이 어떻게 되나요?

A. 특별교육과정의 과목들은 현재 전공선택으로 개설되어있지만, 추후 학과사무실에서 이수변경을 해야합니다. 이 때, 각 학과별 학년·학기에 개설 된 이수구분별 이수 학점으로만 인정됩니다. (예. 전공필수로 18학점을 신청하는 것은 불가능합니다.)

Q3. 프로그램 과정 중 팀 구성은 어떻게 하나요?

A. 팀 구성은 단독으로도 가능하고, 예비사장되기 특별과정 수강생들로만 구성됩니다. 창업과 사업운영의 경험을 쌓고 그 과정에서 경영자로서 책임을 배우는 특별과정의 취지를 감안하여, 협업이 가능한 팀구성을 적극적으로 지원할 예정입니다.

Q4. 학기 운영 중 학생들이 제출해야 할 보고서가 있나요?

A. 학생들은 교육과정 중, 창업아이디어와 사업 추진 계획을 지속적으로 협업하고 연마하게 됩니다. 관련 자료수집, 해외기업 분석 등 문서작업을 포함하여 외부투자자 대상 프리젠테이션도 준비하게 됩니다. 최종 사업계획서의 완성도에 따라 개인별/팀별 성과가 결정됩니다.

Q5. 교과 외 프로그램이 뭔가요?

A. 총 18학점의 교육과정 중 창업가정신(6), 비즈톤(6), 학생주도워크숍(6) 3가지 강의를 제외한 초청강연 및 외부행사 참여를 적극적으로 지원합니다. 교과 외 프로그램 역시 창업/사업, 네트워크 강화의 일환으로 진행됩니다. 참여 학생들은 적극적으로 참여해야 합니다. (ex. 제공되는 교과 외 프로그램)

Q6. 성적평가는 어떻게 하나요?

A. 총 18학점 창업가정신(6), 학생주도창업워크숍(6), 학생창업비즈톤(6) 수업은 모두 Grade로 성적이 입력됩니다.

2. 기타 질문

Q1. 중간에 포기하는 학생들이 생기면 어떻게 하나요?

A. 특별과정 중, 학생들이 버티지 못해서 포기하는 경우나, 창업에 대한 의지가 사라져 그만두는 경우에 대비하여 중도 포기는 가능합니다. 그러나 기존 학점은 Fail로 처리되므로 학생 스스로가 본인의 학점이수에 대해 책임을 져야합니다.

Q2. IT교육센터 강의실 사용(4,6,7층) 문의 및 관리는 어떻게 하나요?

A. IT교육센터의 강의실을 빌려서 사용하는 것이기 때문에 문의사항 및 관리는 IT교육센터로 하시면 됩니다.

Q3. 학생들이 6시 이후에도 회의 장소가 필요하면 제공해주시나요?

A. 특별과정 학생들을 위해 엔디컷빌딩(W19) 3층에 Sol-Ground Office를 제공합니다. 회의, 업무, 외부 미팅 등 상기 장소를 자유롭게 사용할 수 있도록 할 예정입니다.

붙임 2) 예비사장되기 포스터

☆☆☆☆☆
2023년 1학기 창업이 강한 대학
예비사장되기 집중과정
창업 / 비즈톤 / 워크숍

창업전문트레이닝도 받고! 스펙도 쌓고! 취업도 하고!
WSU를 대표하는 청년 CEO 양성 프로젝트 '예비사장되기'에서
창업을 꿈꾸는 예비사장님들을 모집합니다.

2022
교육부 주관
학생창업육성액300
천국 70개 선정대학 중
우승대 6위

- 모집기간** 2023.01.16(월)~02.07(화)까지
- 교과** 3과목(과목 당 6학점), 총 18학점 이수 가능
전공 및 교양학점 이수 분배 가능, 전체 과정 이수 필수 *일부과목만 신청 불가
- 지원** 3학년 이상인 우송대학교 재학생 *한국어 가능한 외국인 유학생도 신청 가능
(단, 창업지원종합관리센터장 추천 시 2학년 가능)
아래 적어있는 문의 전화번호로 전화 후 신청서 제출
장소 : 우송대학교 창업지원종합관리센터(W19 112호)
- 특성** 본 과정은 한 학기동안 운영, 다양한 창업 관련 경진대회를 통해 사업비 확보
창업가능성 여부에 따라 외부투자(최대 2천만원)지원 가능
창업동아리 활동과 예비사장되기 수업의 시너지 강화

QR CODE
더 궁금한 점은 카카오톡
오픈채팅방에 문의해주세요.

문의 및 상담전화
042)630-9150
운영 시간 : 09:00AM ~ 18:00PM

우송대학교 창업지원종합관리센터 · 엔디켓국제학 글로벌융합비즈니스학과

붙임 3) 강의계획서

(1) 창업가정신

| |
|--|
| <p>세상을 변화시킬 업(業)을 정하고, 현실적 계획을 수립하는 과정에서 학생들이 직접 실행프로세스를 점검, 검토, 적용하는 과정을 반복하는 교육 제공</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> · 한국 창업생태계에 최적화된 창업교육을 실행프로세스 중심의 프로그램으로 제공 · 즉흥적으로 떠오르는 아이디어에 기반해 사업을 전개하는 기존 대학들의 창업교육과는 달리 메가트렌드 및 기술발전을 면밀히 검토하고 사업아이템을 선정한 후, 실행계획을 체계적으로 수립 · 초기 창업자금을 확보하기 위한 사업계획서 작성을 반복 수행 |

- 교과 운영방식 (Course Format & Description)

| 1. 구성 (Course Format) | | | | | | |
|-----------------------|-------|-----|------|------|------|----|
| 강의 | 토론/토의 | 글쓰기 | 발표 | 실습 | 프로젝트 | 기타 |
| 20 % | 30 % | - | 20 % | 30 % | - | - |

2. 설명 (Course Description)

- 수업은 강의와 실습으로 구성된다.
- 강의 진행 방식: 실제 창업과 동떨어진 이론적인 설명보다는 실행과 결과로 이어질 수 있는 현실적인 연구 방법과 실행도구를 강의하고 토론한다. 창업기업을 운영하고 있는 경험을 바탕으로한 실제 사례를 다룬다.
 - 실습 진행 방식: 상기 강의에서 제시하고 습득한 방법론과 tool을 가지고 실습한다. 실습한 결과에 대해서 치열하게 토론하고 피드백을 수렴한다.
 - 메가 트렌드 및 기술변화에 대한 연구로부터 사업아이템을 선정 필수
 - 도출한 사업아이템의 비즈니스 모델 수립 의무화.
 - 수립한 비즈니스 모델을 기반으로 사업계획서 및 자금유치(IR) 발표자료 작성 필수

- 주별 주별 강의계획 (Course Schedule)

| | | |
|-------|---------------------------|--|
| Week1 | 학습목표 Topics | 기업가정신과 본 프로그램의 프로토콜에 대한 이해 제고 |
| | 학습내용 Objectives | <ul style="list-style-type: none"> · 기업가정신이란? · 강의자와 학생 상호소개 · 강의의 구성 및 운영방식에 대한 공유 · 기본적인 비즈니스 에티켓 강의 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) |
| | 과제 Assignments | 해당없음 |

| | | |
|-------------------|---------------------------|--|
| Week2 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구 |
| | 학습내용 Objectives | · 사업아이템 선정 방식 · 메가트렌드에 기반한 사업아이템 선정 방법 · 메가트렌드 연구 방법론 · 실습을 위한 프레임워크 개발 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 메가트렌드 분석 실습 |
| Week3 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구 |
| | 학습내용 Objectives | · 기술트렌드 연구를 통한 창업 · 기술트렌드 연구 방법론 · 실습을 위한 프레임워크 개발 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| 과제 Assignments | 기술트렌드 분석 실습 | |
| Week4 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착 |
| | 학습내용 Objectives | · 사업기회 포착 사례 · 메가트렌드 및 기술트렌드 연구를 통한 사업기회 포착 방법 · 사업기회 포착을 위한 프레임워크 제시 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 사업기회 포착 실습 |
| Week5 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정 (4) - 사업아이템 브레인스토밍 |
| | 학습내용 Objectives | · 사업아이템 구체화를 위한 집단학습 방법론 강의 · 사업아이템 구체화를 위한 브레인스토밍 실습 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 사업아이템 브레인스토밍 실습 |

| | | |
|-------------------|---------------------------|--|
| Week6 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출 |
| | 학습내용 Objectives | · 디자인 사고(Design Thinking) 강의 · 디자인 사고 기반 사업아이템 도출 · 도출한 사업아이템의 적정성 평가(트렌드 및 기술변화에 비추어) |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| 과제 Assignments | 사업아이템 도출 실습 | |
| Week7 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition) |
| | 학습내용 Objectives | · 비즈니스모델이란? · 비즈니스모델의 구성 · 비즈니스모델 수립을 위한 프레임워크 · 가치제언 도출 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| 과제 Assignments | 가치제언 도출 실습 | |
| Week8 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model) |
| | 학습내용 Objectives | · 수익모델 수립 방법론 · 기존 사업의 수익모델의 예 · 수익모델 수립 실습 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 수익모델 도출 실습 |
| Week9 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic model) |
| | 학습내용 Objectives | · 성장모델 수립 방법론 · 가치제언/수익모델과 logic model 매칭 · 로직모델의 타당성 토론 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 사업확장(logic model) 도출 |

| | | |
|---------------|---------------------------|---|
| 10주 Week10 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립 |
| | 학습내용 Objectives | · 사업가설 도출 방법 · 핵심가설 도출 및 리스트업 · 가설의 검증 전략 수립 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립 실습 |
| 11주 Week11 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행 |
| | 학습내용 Objectives | · 검증전략 실행 · 검증전략 수정/보완 · 검증전략 재수립 및 인사이트 도출 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 검증전략 실행 및 피드백 수립 |
| 12주 Week12 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강 |
| | 학습내용 Objectives | · 가설검증결과를 바탕으로 핵심가설 수정 · 수정된 핵심가설 검증전략 수립 · 핵심가설 공고화 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 핵심가설 수정 및 보강 |
| 13주 Week13 | 학습목표 Topics | 제안서 작성 및 피드백 수립 |
| | 학습내용 Objectives | · 효과적인 제안서 작성 방법 강의 · 도출한 사업아이템 및 비즈니스모델을 바탕으로 사업계획서(제안서) 작성 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | 제안서 작성 |

| | | |
|---------------|---------------------------|---|
| 14주 Week14 | 학습목표 Topics | 자금유치(IR) 발표 연습 |
| | 학습내용 Objectives | · 효과적인 IR 작성방법 강의 · IR작성 및 발표연습 |
| | 교수방법 Class Work | 강의를 통해 기본적인 지식을 제공하는 한편, 토론/실습을 통해 내재화하도록 함 |
| | 참고자료 Required Readings | 강의자료(PPT) 및 사례문헌 |
| | 과제 Assignments | IR자료 작성 |
| 15주 Week15 | 최종발표 Presentation | 강의자 및 투자자를 대상으로 IR 발표 |

(2) 학생창업비즈톤(Bizthon = Business + Marathon)

| |
|---|
| <p>매주 창업(創業) 전임교수(2인), 경영컨설턴트(1인)으로 구성된 멘토팀이 학생창업팀별로 1:1 전담, 맞춤형 멘토링 제공</p> <ul style="list-style-type: none"> · ‘창업(創業)’ 교과과정을 통해 학생창업팀별로 과제를 수행한 후 매주 4-6인의 유관 전문가들로부터 직간접 피드백을 받는 과정 · 창업단계별로 유관 전문가 초청 및 매칭 (예. 회계사, 변호사, 변리사 등) · 기 확보한 글로벌 전문가 멘토군을 적극 활용 |
|---|

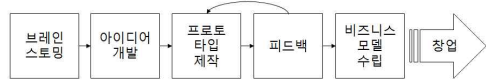
- 교과 운영방식 (Course Format & Description)

| | | | | | | | |
|--|-------|-----|----|------|------|----|--|
| 1. 구성 (Course Format) | | | | | | | |
| 강의 | 토론/토의 | 글쓰기 | 발표 | 실습 | 프로젝트 | 기타 | |
| 10 % | 10 % | - | - | 80 % | - | - | |
| 2. 설명 (Course Description) | | | | | | | |
| <p>1. 팀별 경영컨설턴트 매칭을 통한 오프라인 밀착 멘토링</p> <ul style="list-style-type: none"> · 기본적으로 매 강의 간 팀별로 경영컨설턴트를 매칭하여 오프라인 밀착 멘토링 방식으로 진행 예정이며, 창업과정 중 아이디어 발굴과 시장분석, 비즈니스모델 수립, 타당성 검토까지 실습함으로써 창업 프로세스를 현장에서 체득할 수 있도록 하고자 하며, 나아가 우수팀의 경우 실제 초기창업을 엑셀러레이팅 하고자 함. <p>2. 필요에 따라 온라인 강의 및 토론 등의 병행을 통해 피로감을 환기하고, 보다 스스로 학습하는 분위기를 조성할 수 있도록 설계 및 지원</p> <ul style="list-style-type: none"> · 강의 내 실습 참여 태도 · 실습 참여율(고른 역할분담과 적극적 자세), 아이디어의 발굴과정 및 문제해결능력 등 평가 · 실습 결과의 참여율, 계획대비 결과의 발전정도, 문제해결의 실행가능성, 파급효과 등 평가 · 실습 평가는 수강생 동료평가 및 강사/멘토진 전문가 평가로 구성 | | | | | | | |

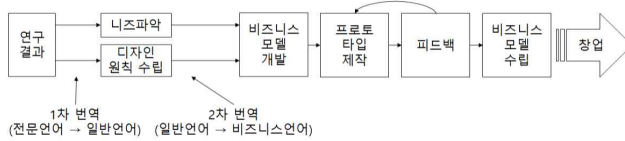
2. 설명 (Course Description)

3. 경영컨설턴트와의 직접 실습을 통해 산업의 메가트렌드와 기술 탐색, 시장분석, 니즈의 발굴 및 매칭, BM개발, 사업계획서 기획 등의 최적의 창업프로세스를 이해하고 체득할 수 있음.

<일반창업 프로세스>



<과학기술기반 창업 프로세스>



<그림, 일반창업과 기술기반 창업 프로세스 비교>

- 일반창업과 메가트렌드에 따른 기술기반 창업 프로세스의 가장 큰 차이점은 창업프로세스 내에 아이디어 개발 또는 시장니즈를 파악하는 과정보다 연구 성과물이 앞서 있다는 점임.
- 연구 성과를 일반 언어 또는 비즈니스 언어로 번역하는 translation 과정이 필요하며, 시장의 니즈와 매칭 가능한 지점을 찾아 비즈니스 모델을 정립하는 과정이 반드시 필요함.

- 주별 강의계획 (Course Schedule)

| | | |
|-------------|---------------------------|--|
| 1주 Week1 | 학습목표 Topics | 오리엔테이션(Bizthon = Business + Marathon) |
| | 학습내용 Objectives | 비즈톤에 대한 소개 및 이해 · 집중 멘토링의 필요성과 정의 · 강의 프로토콜에 대한 이해 |
| | 교수방법 Class Work | 강의 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 2주 Week2 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(1) - 메가트렌드 연구 |
| | 학습내용 Objectives | 메가트렌드에 대한 이해 및 경영컨설턴트 검증 · 글로벌 메가트렌드에 대한 이해 · 팀별 조사한 산업별, 분야별 메가트렌드에 대한 이해 · 종래의 메가트렌드와의 비교분석 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |

| | | |
|-------------|---------------------------|---|
| 3주 Week3 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(2) - 기술트렌드 연구 |
| | 학습내용 Objectives | 팀별 조사한 기술트렌드에 대한 이해 및 경영컨설턴트와의 검증 · 기술 트렌드에 대한 이해 · 팀별 조사한 산업별, 분야별 기술트렌드에 대한 이해 · 종래의 기술트렌드와의 비교분석 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 4주 Week4 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(3) - 사업기회 포착 |
| | 학습내용 Objectives | 메가트렌드 및 기술트렌드를 바탕으로 시장분석을 통한 사업기회 포착 · 팀별 분석/도출한 메가트렌드 및 기술트렌드를 바탕으로 사업포인트 발굴 · 시장 및 고객에 대한 분류/분석 · 시장 내 불합리한 지점(예, 수요-공급의 불균형)의 파악 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 5주 Week5 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(4) - 사업아이템 브레인스토밍 |
| | 학습내용 Objectives | 포착한 사업기회를 바탕으로 팀별 브레인스토밍을 통한 아이템 개발 · 팀별로 선정된 타겟 시장 및 고객에 대한 분석 수행 · 팀별로 시장 내 수요를 충족시킬 수 있는 아이템의 기본 요소 도출 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 6주 Week6 | 학습목표 Topics | 사업아이템 선정(5) - 사업아이템 도출 |
| | 학습내용 Objectives | 팀별 사업아이템 선정 · 기 수행한 메가/기술트렌드, 시장/고객 분석을 바탕으로 팀별 사업아이템 선정 · 기존 산업, 시장 내 유사 경쟁 아이템 및 서비스 탐색 및 비교분석 · 선정된 사업아이템이 시장 내에서 성공하기 위한 핵심(주요)요소 도출 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |

| | | |
|---------------|---------------------------|---|
| 7주 Week7 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(1) - 가치제언(value proposition) |
| | 학습내용 Objectives | 비즈니스모델 수립을 위한 첫 단계: 사업 아이템의 고객가치제언 설정 · 비즈니스모델 캔버스(Business Model Canvas) 개발 실습 · 팀에서 선정한 타겟고객에게 제공하고자 하는 가치와 사업아이템과의 정합성 검증 · 팀별 사업아이템에 기반한 차별화된 가치제언(value proposition) 수립 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 8주 Week8 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(2) - 수익모델(profit model) |
| | 학습내용 Objectives | 고객에게 전달할 가치창출모델 도출 및 이를 통한 수익획득모델 개발 · 가치제언을 바탕으로 어떻게 가치를 창출할 것인지 결정하는 가치창출모델 (value creation model) 도출(핵심 파트너, 핵심 역량, 핵심 활동, 비용구조 등) · 도출된 가치창출방법에 이어 수익모델과 연계되는 가치획득모델(value capture model)을(고객관계, 채널, 수익구조 등) 설정하고, 사업의 기반이 되는 수익모델 개발 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 9주 Week9 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 수립(3) - 사업확장(logic) |
| | 학습내용 Objectives | 가치제언, 수익모델을 바탕으로 팀별 사업아이템에 기반한 BM Canvas 완성 · 가치제언, 가치창출, 가치획득이 유기적으로 연계된 형태로 BM Canvas 개발 · 초기 시장에서의 기업활동 및 향후 사업확장을 고려한 경영전략 수립 · 연계, 융합, 파생이 가능한 제품/서비스/산업에 대한 탐색 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 10주 Week10 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(1) - 핵심가설 리스트업 및 검증전략 수립 |
| | 학습내용 Objectives | 성공적인 사업전개를 위해 산업/시장/고객을 고려한 핵심가설 수립 및 검증프로세스 점검 · 사업 전개, 운영을 위한 핵심가설 수립 · 사업 아이템을 고객에게 제공하기 위한 시나리오 개발 · 도출된 핵심가설 및 시나리오의 실행전략 및 검증전략 수립 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 과제 Assignments | - |

| | | |
|---------------|---------------------------|--|
| 10주 Week10 | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 11주 Week11 | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(2) - 검증전략 실행 |
| | 학습내용 Objectives | 기 수립한 검증전략에 따라 핵심가설 및 시나리오의 검증 · 경영권설턴트와 함께 팀별 아이템에 최적화된 형태로 검증전략 수행 · 예상 가능한 검증결과를 추정하고, 실제 결과와의 비교 및 가설별 대비책 수립 · 동료평가, 설문, 인터뷰, FGI, 전문가 멘토링 등 필요에 따라 다양한 검증방법 활용 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| 12주 Week12 | 과제 Assignments | - |
| | 학습목표 Topics | 비즈니스모델 검증(3) - 핵심가설 수정 및 보강 |
| | 학습내용 Objectives | 핵심가설 및 시나리오의 검증결과에 따른 수정 및 보강 · 핵심가설의 검증을 수행하며, 사전에 추정된 결과와 실제 결과 비교분석 · 이론 및 tool, 실습을 통해 예측한 결과와 실제 현장에서의 차이 확인 및 원인분석 · 실제 결과에 기반해 기존 검증전략 수정 및 보강하고, 예상 가능한 유사 문제점 파악 |
| 13주 Week13 | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 14주 Week14 | 학습목표 Topics | 제안서 작성 및 피드백 수립 |
| | 학습내용 Objectives | 팀별 사업제안서 작성 및 피드백 수립을 통한 고도화 · 팀별로 작성한 사업제안서를 경영권설턴트와 함께 점검 · 실시간 피드백 및 개선안 도출로 보다 매력적인 사업제안서로 고도화 · 우수팀의 경우 실제 정부과제 제안 등에 활용을 적극 지원 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| 14주 Week14 | 과제 Assignments | - |
| | 학습목표 Topics | 자금융치(IR) 발표 연습 |

| | | |
|---------------|------------------------|--|
| 14주 Week14 | 학습내용 Objectives | 팀별 IR(Investor Relations) 자료 작성 및 피드백 수렴을 통한 고도화, 발표연습 · IR자료의 구성, 흐름, 콘텐츠를 점검하고 피드백을 통한 고도화 · 효과적인 IR을 수행하기 위한 스킬 점검, 팀별 교정을 통한 체계화 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |
| 15주 Week15 | 학습목표 Topics | 최종발표 |
| | 학습내용 Objectives | 최종발표에 대한 피드백 반영, 사업제안서 및 IR 개선안 도출 및 반영 · 제안서 및 IR의 최종발표에 대한 피드백 반영 · 팀별 자료의 개선안 도출 및 반영으로 사업제안서 및 IR자료 고도화 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별 활동 및 실습 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 교재 활용 |
| | 과제 Assignments | - |

(3) 학생주도창업워크숍

| |
|--|
| <p>‘창업(創業)’, ‘비즈톤’ 에서 배운바를 학생주도로 재검토하고 과제물을 공유, 상호피드백을 제공하는 과정으로 구성 (TED형식으로 진행 예정)</p> <ul style="list-style-type: none"> · 창업팀별로 사전과제를 수행한 후 매주 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 공유함으로써 능동적 학습지원은 물론 논리력과 발표력 향상 유도 · 본 워크숍은 프로그램 수료 후에도 지속 운영되어 우수대 출신 기업가들 간 강력한 인적네트워크를 구축하는데 활용 |
|--|

- 교과 운영방식 (Course Format & Description)

| | | | | | | |
|--|-------|-----|------|------|------|----|
| 1. 구성 (Course Format) | | | | | | |
| 강의 | 토론/토의 | 글쓰기 | 발표 | 실습 | 프로젝트 | 기타 |
| - | 45 % | - | 20 % | 35 % | - | - |
| 2. 설명 (Course Description) | | | | | | |
| ‘학생주도 워크숍’ 교과는 참여 학생들 주도로 매주 교과들 - ‘창업(創業)’, ‘비즈톤’ - 에서 배운 바를 복습하고, 이를 정리한 과제 결과물을 TED 형식으로 발표하고 상호피드백을 제공하는 시간입니다. 학생들은 발표와 상호피드백 과정에 적극적으로 참여하여 논리력, 발표력, 커뮤니케이션 역량을 높일 수 있습니다. 강의는 ‘Bottom Up’ 방식으로 운영되어 수강 학생들에게 가장 능동적인 성장의 기회가 될 것입니다. | | | | | | |

| | |
|---|--|
| 2. 설명 (Course Description) | |
| 또한, 본 교과 과정의 주간 보고를 통해 전체 프로그램의 진도를 최적화합니다. 이를 통해 엑셀러레이션 프로그램의 최종 결과물인 고도화 된 사업계획서를 원활하게 도출할 수 있습니다. | |
| <p>진도 최적화</p> <p>창업 (創業) → 과제 할당 → 비즈톤 → 과제 수행 → 학생주도 워크숍</p> <p>Top-Down Top-Down Bottom-Up</p> <p>강의 이후에 과제 할당 과제 수행을 위한 컨설팅 학생간 과제 공유와 상호 피드백</p> <p><그림1. 전체 엑셀러레이션 프로그램 구조와 학생주도 워크숍 개요></p> | |
| (1) 팀별 발표, 상호 피드백 (4시간 : 팀당 발표 10분, 상호피드백 20분) | |
| <ul style="list-style-type: none"> - 팀별로 매주 교과들 - ‘창업(創業)’, ‘비즈톤’ - 에서 학습하고 수행한 과제를 What-Why-How-Expectation 순으로 정리한 발표 자료를 각 10분간 발표합니다. - 한 팀이 발표한 직후에 팀별로 각 20분간 청중들은 발표팀의 수행 과제에 피드백을 제공하고, 발표팀은 피드백 내용에 관해 답하는 상호피드백 시간을 가집니다. | |
| (2) 피드백에 관한 추가 리서치 (2시간) | |
| <ul style="list-style-type: none"> - 교원은 학생들이 상호피드백 시간에 답변하지 못한 피드백을 메모하여 팀별로 전달합니다. - 학생들은 교원에게 전달 받은 피드백에 답변할 수 있도록 2시간 동안 추가 리서치를 수행합니다. - 2시간 이내에 리서치가 완료되지 못할 경우, 교원의 재량에 따라 팀별로 추가 과제를 부여합니다. | |

- 주별 강의계획 (Course Schedule)

| | | |
|-------------|------------------------|---|
| 1주 Week1 | 학습목표 Topics | · 학생주도 워크숍 교과 운영 방식과 평가 방법 이해 · What-Why-How-Expectation 구조의 발표 자료 작성 가이드 인지 |
| | 교수방법 Class Work | 교원의 강의 |
| | 참고자료 Required Readings | 자체 자료 사용 ‘논리적이고 설득력 있는 문서 작성을 위한 가이드’ |
| 2주 Week2 | 과제 Assignments | - |
| | 학습목표 Topics | 메가트렌드를 리스트업하고 우선순위화한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 논리적으로 부족한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| 2주 Week2 | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |

| | | |
|-------------|---------------------------|--|
| 3주 Week3 | 학습목표 Topics | 기술트렌드에 관해 조사한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 4주 Week4 | 학습목표 Topics | 우선순위화한 메가트렌드과 기술트렌드에서 발견한 사업 기회에 관한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 5주 Week5 | 학습목표 Topics | 발견한 사업기회에서 리스트업한 사업아이템 브레인스토밍 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 6주 Week6 | 학습목표 Topics | 최종 선정한 사업아이템의 도출 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 7주 Week7 | 학습목표 Topics | 사업아이템의 핵심 가치를 리스트업하고 우선순위를 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |

| | | |
|---------------|---------------------------|---|
| 7주 Week7 | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 8주 Week8 | 학습목표 Topics | 사업아이템에 가장 적합한 수익 모델을 리스트업한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 9주 Week9 | 학습목표 Topics | 사업 아이템의 확장과 성장을 위한 논리를 도출한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 10주 Week10 | 학습목표 Topics | 비즈니스 모델에서 리스트업한 핵심가설과 가설을 검증하기 위한 전략 도출 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 11주 Week11 | 학습목표 Topics | 비즈니스 모델을 검증하기 위한 실행 방안 도출 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |

| | | |
|---------------|---------------------------|--|
| 12주 Week12 | 학습목표 Topics | 수정, 보강한 비즈니스 모델의 핵심 가설에 관한 결과와 수행 과정을 What-Why-How-Expectation 구조로 발표하고 미비한 사안에 대한 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 팀별 발표를 통한 학습 결과 공유와 학생간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 답변할 수 있도록 추가 리서치를 수행 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 발표 자료 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백 결과 · ‘기업창업가 매뉴얼’ 부록의 질문 리스트 활용 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 답변을 마무리하지 못한 상호피드백에 관한 추가 리서치 |
| 13주 Week13 | 학습목표 Topics | 작성한 사업제안서를 팀별로 공유하고 상호 피드백을 통한 더 나은 사업제안서 작성 |
| | 교수방법 Class Work | · 작성한 제안서를 팀별로 공유하고 별도의 발표 없이 학생들간 상호피드백 · 교원이 메모한 학생간 상호피드백에 관한 사업제안서 개선 |
| | 참고자료 Required Readings | · 팀별 사업제안서 · 교원이 메모한 사업제안서의 학생간 상호피드백 결과 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 마무리하지 못한 사업제안서의 개선 |
| 14주 Week14 | 학습목표 Topics | 자금유치(IR) 발표 연습 후 IR 자료 보강 |
| | 교수방법 Class Work | · 학생들간 준비한 IR 자료를 발표하고 상호피드백 · 학생들의 피드백을 받아 IR 자료 개선 |
| | 참고자료 Required Readings | 팀별 준비한 IR 자료 |
| | 과제 Assignments | 수업 중 마무리하지 못한 IR 자료와 발표 대본의 개선 |
| 15주 Week15 | 학습목표 Topics | · 최종 발표한 자료를 바탕으로 한 발표 태도 피드백 · 전체 IR 발표 일정을 마친 후에 내부의 팀원들끼리 아래 5가지 항목에 관하여 상호 평가를 진행함. (1) 과제 수행의 기여도 (2) 내부 회의 참여 태도 (3) 커뮤니케이션 역량 (4) 발표 기여도 (5) 상호 피드백 기여도 |
| | 교수방법 Class Work | 팀별로 녹화한 자료 시청 후 발표 태도에 관한 학생들의 상호 피드백 |
| | 참고자료 Required Readings | 팀별 녹화한 최종 발표 자료 |
| | 과제 Assignments | - |

붙임 4) 실리콘밸리 전문가

| 전문가 | 분야 | 학 력 | 회 사 명 | 주요 경력현황 |
|-----|----------------|-------------------------------------|---|--|
| 송** | 전략 운영 투자 | 연세대학교 전자공학과 학사 | ZeroDesktop NComputing Booga Ventures DoubleSight Display eMachines | (현)창업자/대표 (현)창업자/대표(6천만불 투자유치) (현)창업자/엔젤투자자 (전)창업자 ('04 인수합병) (전)공동창업자 ('00 나스닥상장) |
| 조** | 전략 개발 투자 | UCLA MBA | Scrum Ventures 게임빌 | (현)벤처투자 파트너 (전)공동창업자 ('09 코스닥상장) |
| 김** | 마케팅 투자 | UC Berkeley 토목공학 석사 | Sazze Partners Sazze | (현)벤처투자 파트너 (현)공동창업자 |
| 배** | 전략 마케팅 | University of Rochester MBA | AlcaCruz Fantage.com | (현)공동창업자/대표 (전)공동창업자/마케팅이사 |
| 박** | IT개발 | Columbia University 이학석사 | Pion Labs eBay | (현)공동창업자 (전)소프트웨어 엔지니어 |
| 김** | 전략 마케팅 | University of Michigan 물리학 석사 | Tapas Media TNC | (현)창업자/대표 (전)공동창업자 ('08 구글에 인수) |
| 윤** | IT개발 | Stanford University 커뮤니케이션 석사 | Taos Facebook/ Pinterest/Ericsson | (현)시니어 IT 컨설턴트 (전)IT아키텍트 컨설턴트 |
| 오** | IT개발 | University of Pennsylvania MBA | Dolby Sprint Nextel Helio | (현)시니어 모바일디렉터 (전)디렉터, 모바일인터넷솔루션 (전)매니저, 모바일포털솔루션 |
| 유** | 마케팅 | Dartmouth College MBA | Playnery Gala-Net SK텔레콤 | (현)운영이사 (전)수익모델개발 매니저 (전)인터넷마케팅 담당매니저 |
| 하** | 판매 유통 | UC Berkeley MBA | CDNetworks | (현)제품관리 상무 |
| 염** | IT개발 마케팅 | University of Pennsylvania MBA | SunGard Symantec IBM | (현)디렉터 (전)시니어 제품 매니저 (전)제품 매니저 |
| 안** | 마케팅 | Stanford University 경영공학 석사 | LinkedIn Accenture | (현)그룹 매니저, 판매솔루션 (전)마케팅 전략컨설턴트 |
| 진** | 전략 마케팅 | Stanford University MBA | Trion Worlds NHN TNS Korea | (현)사업개발 담당 (전)게임사업전략 담당 (전)시장조사 컨설턴트 |

미국 MWERC(Midwest Energy Research Consortium) 전문가

| 전문가 | 분야 | 학 력 | 회 사 명 | 주요 경력현황 |
|-------------------|--------------------------------|----------------------------------|--|---|
| Eric Apfelbach | 전략 마케팅 개발 | University of Wisconsin | Pegasus Sustainability Solutions, CEO | -Meineng Energy -ZBB Energy -Virent |
| Ilya Avdeev | 개발 | University of Pittsburgh | University of Wisconsin, Professor | -ANSYS Inc -Petersburg State Technical University |
| Jacquin Davidson | 마케팅 | University of Wisconsin | Bizstarts, CEO | -Davidson Associates -WrapIt Entertainment Industry |
| Ross Bjella | 전략 개발 | Georgia State University | University of Wisconsin, Director | -Xolve -Thrive -C5-6 Technologies |
| Rob Cuzner | 전략 마케팅 | University of Wisconsin | University of Wisconsin, Professor | -DRS Technologies -IEEE -Eaton |
| Stephen Einhorn | 투자 | Wharton | Capital Midwest Fund, Partner | -Einhorn Associates |
| Brian Dillard | 전략 개발 | Washington University | Johnson Controls, Executive Director | -SINOEV Technologies -BKD Consulting -ArvinMeritor -Ricardo -TRW Automotive |
| Arthur Harrington | IP 전략 | University of Wisconsin | Godfrey & Kahn | -Chrysler -GreenWhey Energy |
| John Hopkins | ICT 개발 전략 | University of Wisconsin | Center for Software Engineering at Milwaukee Institute, Director | -Milwaukee school of Engineering -University of Wisconsin -Blueprint Technologies -Rational Software Corporation -Palladio Software -Stepstone Corp. -GE Healthcare |
| Thomas Jahns | IT 개발 전략 | MIT | University of Wisconsin, Professor | -Electrical and Computer Engineering |
| William Mortimore | Healthcare 전략 | University of Minnesota | Project Foundry, CEO | -Information Technology Association of Wisconsin -Healthcare Growth Advisors |
| Steve Memory | Thermal 개발 전략 | University of London | A.O. Smith, Director | -Modine Manufacturing Company |
| Rafael Santana | 의료기기 개발 전략 | University of Massachusetts | Eaton, Manager | -GE Healthcare |
| Brett Peters | Engineering 개발 | Georgia Institute of Technology | University of Wisconsin | -Texas A&M University |
| Adel Nasiri | Energy 개발 | Illinois Institute of Technology | University of Wisconsin, Associated Dean | -Sharif University of Technology, Teheran |
| Scott Rex | 통신분야 전략 개발 | Vanderbilt University | Marquette University, Professor | -Penasco Valley Telecommunications -Market Probe -Research First Consulting -Nortel Networks |
| Paul Poblocki | Energy Solution 전략 개발 | University of Colorado | Johnson Controls, Director | -Wisconsin Green Building Alliance |

붙임 4. 교과 외 프로그램

교과 외 프로그램

□ ‘기업가정신과 리더십’ 프로그램

- 스타트업 기업의 성장단계에 따라 요구되는 기업가적 리더십의 다양한 Capability Matrix(동기, 자질, 스킬) 학습
- 국내외 기업들의 성공 및 실패 사례 분석
- 초청강연 및 멘토링, 질의응답, 토론 등을 통해 기업가적 리더십에 대해 드러난 오해와 가려진 진실, 이론 및 실재를 균형적으로 교육

□ 캠퍼스 CEO 프로그램(창업실습 / 실제 서비스 개발 및 피드백)

- 창업(사업화) 아이디어를 실전창업에 적용 가능한 수준으로 제고함
- 타당성 검토를 통한 실전창업지원 연계(경진대회, BI입주, 정부지원 등)
- 대학의 산학협력단(TLO/기술이전센터), 창업보육센터, 기술지주회사 등과 연계 프로그램을 통해 실질적 성과창출
- 특허출원, 상용화 개발을 통한 자회사 후보 apply 등 지원

□ 4차 산업혁명의 핵심기술 ‘블록체인’ 프로그램->기술기반 창업 유도

(‘블록체인 특강’ 운영)

블록체인 및 비트코인 원리, 이더리움 원리 및 사설 네트워크 구현, 스마트 컨트랙트 작성 실습, Dapp 작성 실습

(블록체인 세미나 개최)

퍼블릭 블록체인 생태계 구축 연구, 블록체인 기술기반의 서비스 연구

□ 상생 커뮤니티 조성

(목적)

- 대전지역 성공 스타트업 기업과 네트워킹을 통해 상생 커뮤니티 조성
- 프로그램을 마친 후에도 지속적으로 본 프로그램과의 연결을 통해 교류할 수 있게 하여 사업협력, 투자촉진 등을 도모

(기대효과)

- WSU가 ‘창업 특성화 명문사학’ 으로 자리매김 하는데 크게 기여할 것