

## 1. 소비자주거학과-소비트렌드전문가 CDR의 목표

<p>CDR 목표</p>	<p>소비자 행태 및 시장환경에 대한 분석을 바탕으로 현재의 소비트렌드를 분석하며, 미래의 소비트렌드를 예측할 수 있는 능력을 갖춘 전문성을 갖추도록 교육함. 또한 나날이 중요해지는 소비자의 니즈에 대한 정확하고 효과적인 분석을 통해 소비자 복지의 증진과 더불어 기업 활동에 있어서 실질적인 전략과 상품기획의 기회를 창출할 수 있는 전문가를 양성할 수 있도록 기여함.</p>
<p>CDR 대상직업군</p>	<p>기업의 마케팅 부서 유통사 및 제조업체 상품기획 부서 통계청 및 리서치 기관의 분석요원 기업체 전략기획 부서 컨설팅회사 컨설팅요원</p>



## 2. 소비자주거학과-소비트렌드전문가 CDR 직업수요분석

<p>현황</p>	<p>현재 기업체 등에서 소비트렌드 분석에 대한 수요는 매우 많으나 이를 효과적으로 수행할 수 있는 인원이 부족한 상황임.</p> <p>이에 소비자업무 협회 등에서는 소비트렌드의 이론과 분석방법론을 교육하고 실습하여 이러한 수요에 대응할 수 있는 우수한 인재를 양성하기 위해 올해부터 소비트렌드전문가 자격증을 신설하고 있음.</p> <p>본교에서도 관련 교과목을 신설하여 이러한 기업 및 사회의 수요에 부응하고자 함. 이에 소비트렌드 분석의 실질적인 지식과 경험을 축적하고 습득하게 하여 기업체에서 효과적으로 업무수행을 할 수 있는 인원 양성을 도모할 것임.</p>
<p>수요예측</p>	<p>급변하는 사회와 시장 상황으로 인해서 소비트렌드의 분석 및 예측에 대한 수요는 산업 전 분야에서 더욱 높아질 것으로 예상됨.</p> <p>소비트렌드전문가는 소비자의 심리 및 행동에 대한 이해는 물론 나아가 소비자행동에 영향을 미치는 시장환경과의 상호작용 매커니즘을 이해, 측정, 분석함으로써 잠재된 소비자니즈를 찾아내어 이에 가장 적합한 상품이 개발될 수 있도록 도와주는 전문가임.</p> <p>소비트렌드전문가는 기업내 소비자상담실 또는 상품기획실, 리서치기관 등에 취업해 소비자조사 및 상품기획, 서비스 개선 및 개발, 트렌드예측 등의 업무를 담당함으로써 효율적인 마케팅활동이 가능할 수 있도록 돕고, 이를 통해 기업으로 하여금 대고객관련 업무에서 나타나는 불필요한 비용의 발생을 막고 소비자복지 및 효율성 증진을 가져오는데 기여함.</p>

### 3. 소비자주거학과-소비트렌드전문가 CDR 교육과정

학년	학기	소비자주거학과 학과(전공) 교육과정	중점 과목	연계선택과목
1 학 년	1		소비자학(3/3)	
	2			
2 학 년	1		가계경제학(3/3) 소비자와유통(3/3)	
	2		소비트렌드분석(융복합)(3/3)	

학년	학기	소비자주거학과 학과(전공) 교육과정	중점 과목	연계선택과목
3	1		소비자의사결정론(3/3)	
	2			
4	1		연구방법및세미나(1/3) 소비자심리학(3/3)	
	2		소비자만족론(캡스톤디자인)(3/3)	

학년	학기	소비자주거학과 학과(전공) 교육과정	중점과목	연계선택과목
전 체	1			
	2			
			22/24	

#### 4. 소비자주거학과-소비트렌드전문가 CDR 자율프로그램

구분	개인	그룹
교내	<p>전공/학과 교수님 면담. 취업경력센터 지원 특강/행사 참여. 전공 학술제 참여. 학교 연계 기업현장학습 참(</p>	<p>학과 소모임 <b>2CM</b>참가. 소비트렌드 전문가 스터디소 활동. 국가자격증시험대비반 활동. 튜터링제도 활용</p>
교외	<p>학교 기업현장학습 참여. 기업 마케팅/홍보 부서 인턴 참가.</p>	<p>비공식/공식 <b>CDR</b> 모임활동. 자격증 시험관련 카페 및 각종 마케팅/상품기획 관련 <b>Team project</b> 참가</p>