

과기특성화대학 기술창업교육 강화

과기특성화대학 공동기술창업교육센터  
2017년도 공동 교과목(JETS-Track) 강의계획서

2017.09

**JETS**

Joint Education Center for Technology Startup

공동기술창업교육센터

과기특성화대학 기술사업화 선도모델 육성사업

**[JETS-101] 기업가 정신 강의계획서**  
*Principles of Entrepreneurship*

**1] 과정개요**

- **목적** : 기업가정신의 이해를 통해서 혁신의 의지를 고양하고, 이를 통해서 창업에 대한 긍정적인 마인드를 갖는데 도움을 주어 평소생활이나 연구업무에 있어서도 **혁신의 노력**을 갖도록 돕는 입문과정
- **담당교수** : 이동형 대표(협동조합 피플스노우, 전 싸이월드 창업자)
- **강의구성** : 주차별로 강의 5분 + 토론 10분(실제 사례 설명)으로 구성
- **평가방법** : 출석 100%

**2] 세부 강의계획**

회차	학습주제	내용
1	기업가정신 개론	- 기업가 정신이란 무엇인가 그 정의를 구하기 위하여 도움이 되는 이야기
2	긍정적 사고	- 계획하고 실행하는 과정에서 만나게 되는 작고 큰 난제는 늘 있는 법이고 이를 해결하기 위해서 발휘해야 하는 생각들에 대한 이야기
3	실행력	- 모든 역사는 생각에 멈추지 않고 행동으로 옮기는 과정에서 이루어진다. 한발 한발 나아가는 행동들에 대한 이야기들로 구성
4	문제해결	- 해결책을 만들어내고 이를 현실로 만들어가는 과정에서 어떤 능력을 발휘해야 하는지, 해결을 위한 행동은 어떤 것인지 알아본다.
5	거절	- 기업가는 계획을 실행하기 위해서 누군가의 도움을 요청해야 한다. 팀원을 구할 때와 고객을 만날 때 흔하게 발생하는 거절의 순간. 그 상황에 대한 이야기
6	학습	- 무엇을 이루기 위해서 우리는 모든 것을 가지고 출발할 순 없다. 실패에서 배우는 학습능력은 성공을 위해서 절대적으로 필요하다.
7	모순	- 기존 상황에 대한 불만이나 한계의식을 느끼는 경우, 그래서 이를 해결하기 위한 노력들 사이에 발견해야 하는 모순에 대한 이야기
8	기회포착	- 창업에 대한 아이디어는 어디서 얻게 되는가, 그 과정에 대한 이야기
9	애착	- 포기하고 싶은 순간에도 기업가들은 어떤 마음으로 어려움을 극복하고 끝내 뜻을 이루는가
10	인재	- 좋은 인재란 누구인가. 도원결의와 삼고초려에 대한 이야기. 그 인재를 알아보는 기업가들의 노하우에 대한 이야기
11	동기	- 사업의 목적은 다양하다. 좋은 세상을 만들겠다는 생각으로 시작하기도 하고 돈을 많이 벌기 위해서 시작하기도 한다. 기업가가 가지고 있는 좋은 세상에 대한 이야기

회차	학습주제	내 용
12	경쟁	- 목표를 이루기 위해서 피할 수 없는 것이 경쟁이다. 기업가들의 경쟁에 대한 생각을 알아본다
13	선택	- 선택의 순간 우리는 어떤 기준으로 선택을 하게 되는가. 선택의 과정에서 망설임이나 두려움은 어떻게 극복하게 되는가
14	리더쉽	- 함께 하는 사람들과 비전을 공유하고 실천을 위한 미션을 소통하는 과정에서 어떤 능력이 필요한가
15	불확실성	- 우린 미래에 대하여 알 수가 없다. 하지만 불확실한 미래로 가기 위해서는 누군가 명확한 비전을 제시해야 한다. 그런 역할을 하기 위해서 필요한 것은 무엇인가
16	마무리	- 기업가 정신에 대한 마무리

과기특성화대학 기술사업화 선도모델 육성사업

[JETS-102] **창업과 벤처** 강의계획서  
Startup and Venture

1] **과정개요**

- **목적** : 사업모델을 중심으로 고객발굴, 제품기획, 재무관리에 대한 실무적인 이해와 초기 창업에 발생하는 **기회와 위험 요소**를 배움. 학생들의 창업에 대한 흥미를 증진시키고 실제로 창업을 했을 때 충분한 지식이 되는 정보를 제공하는 입문과정
- **담당교수** : 이정태 대표(협동조합 피플스노우, 미래부 벤처1세대 멘토)
- **강의구성** : 주차별로 강의 5분 + 토론 10분(실제 사례 설명)으로 구성
- **평가방법** : 출석 100%

2] **세부 강의계획**

회차	학습주제	내 용
1	사업모델 만들기	- 아이디어가 사업이 되기 위해서 우리가 명확히 이해해야 하는 블록들과 그 블록들 간의 연결 관계를 이야기 함
2	시장의 문제	- 성공하는 기업은 시장에 팔리는 물건을 만들어야 한다. 가장 중요한 것은 시장흐름과 고객에 대한 정의이다
3	고객가치	- 고객에게 우리 제품이나 서비스를 어떻게 설명할 것인가. 어떤 필요성에 호소할 것인가
4	고객정의	- 고객이란 누구인가. 고객을 정의하고 구분하고 이해하는 과정이 필요하다
5	고객관계	- 고객과의 일회성 거래는 사업이라고 할 수 없다. 어떻게 지속적인 거래를 만들어 낼 것인가
6	시장채널	- 고객은 어디에서 만날 수 있다. 어디에서 고객을 만날 때 거래의 확률이 높아질까
7	팀과 해결책	- 아무리 좋은 아이디어도 정해진 시간에 만들어지고 상품화 되지 않는다면 아무 소용이 없다. 고객의 신뢰를 얻기 위해서 우리에게 필요한 것은 팀워크와 해결책이다
8	핵심활동	- 우리 팀이 할 일들은 무엇인가. 고객가치를 만들어내기 위해서 반복적이고 성실하게 실행해야 할 과제
9	핵심자원	- 우리만이 가진 차별적인 경쟁요소는 무엇인가. 그리고 그런 자원은 어떻게 확보하고 확대시켜 나갈 것인가
10	핵심파트너	- 고객문제를 해결하기 위해서 누구와 협력할 것인가. 우리와 함께 갈 파트너에 대한 이야기

회차	학습주제	내 용
11	재무관리	- 지속적인 사업이 되기 위해서는 현금흐름이 적정수준에서 관리되고 이해관계자의 참여와 보상을 이끌어낼 금전적 성과를 이루어야 한다.
12	수익원	- 어떤 가치에 대하여 대가를 지불하게 할 것인가 또 어떻게 지불 받을 것이며 어떻게 처리할 것인가
13	비용구조	- 가장 많은 비용을 투입되어야 하는 요소는 무엇인가. 일시적인가 아니면 매출과 비례해서 발생할 것인가
14	시장진입을 위한 초기 사업전략 세우기	- 사업에 있어서 가장 힘든 시기가 초반이다. 어떻게 시장에 진입해서 주목 받는 기업으로 성장할 것인가에 대한 실무적인 이야기
15	가까운 고객 발굴	- 고객을 안다고 생각하지만 대부분 고객은 우리 물건을 사줄 사람 정도로만 알고 있다. 초반에 고객의 역할과 이들을 찾는 과정
16	진화하는 해결책	- 고객관찰을 통해서 사업이 시작된다. 하지만 경쟁에서 이기기 위해서는 경쟁자로부터도 배워야 한다. 시장을 혁신하고 진화하는 해결책을 만들어야 한다

과기특성화대학 기술사업화 선도모델 육성사업

[JETS-201] 기술혁신 강의계획서  
Technological Innovation

1] 과정개요

- 목적 : 이공계 학생 대상으로 혁신의 개념과 기술혁신, 기술관리 및 기술사업화 등과 관련된 기초 지식 및 다양한 사례 분석을 통하여 기술혁신 아이템을 발굴할 수 있는 역량을 갖추게 함
- 수강생의 흥미와 성취감을 부여하기 위해 온라인상의 피드백을 장려하고자 하며, 경영학적인 관점에서 기술혁신을 이해하고 이를 어떻게 관리하며 이를 바탕으로 사업화하는 과정과 전략 등에 관한 내용을 전달하고 실질적인 사업화 역량을 강화시키고자 함
- 담당교수 : 윤정현 교수(POSTECH)
- 강의구성 : 주차별로 15~20분 구성
- 평가방법 : 출석 40% + 시험 40% + 과제 20%

2] 세부 강의계획

회차	학습주제	내용
1	Intro : 혁신의 개념	- 과목에 대한 이해 - 혁신의 필요성과 정의
2	혁신의 원천	- 혁신의 원천으로서 창의성에 관한 이해 및 기타 원천
3	혁신의 유형	- 다양한 혁신의 형태와 파괴적/개방형 혁신전략에 관한 이해
4	하이테크 전략(1)	- 하이테크 기술의 정의와 하이테크 기술을 기반으로 한 전략 수립 및 과정, 그리고 전략수립결과의 성과 측정과 다양한 기법에 관한 이해
5	하이테크 전략(2)	- 고객과의 일회성 거래는 사업이라고 할 수 없다. 어떻게 지속적인 거래를 만들어 낼 것인가
6	개발 프로젝트 선택	- R&D 프로젝트의 중요성과 프로젝트 가치를 측정하는 두 가지 관점의 방법론 이해
7	기술 및 제품 개발	- 신제품 개발의 중요성과 신제품 개발 프로세스 및 도구의 이해
8	기술혁신의 보호와 관리	- 지식재산에 관한 이해와 지식재산보호전략 및 방법에 대한 이해
9	시장 및 고객 분석	- 기술사업화를 위한 시장 및 고객분석 방법 이해
10	기업역량분석	- 기술사업화를 위한 기업역량의 분석. 특히, 경쟁기업의 분석과 자사 분석 알아보기
11	시장조사방법론 및 출시전략	- 신제품 개발을 위한 시장조사방법론 및 전략

회차	학습주제	내 용
12	기술마케팅전략(1)	- 기술사업화를 위한 마케팅 전략 이해. 특히, 4P전략, STP전략, 그리고 통합마케팅 커뮤니케이션에 대해 알아보기
13	기술마케팅전략(2)	- 가장 많은 비용을 투입되어야 하는 요소는 무엇인가. 일시적인가 아니면 매출과 비례해서 발생할 것인가
14	비즈니스 모델 구축과 가치평가	- 급진적인 비즈니스 모델의 개념과 효과적인 비즈니스 모델 구축 방법 및 가치평가 모델의 이해
15	기말고사	

과기특성화대학 기술사업화 선도모델 육성사업

[JETS-202] **창업과 법률** 강의계획서  
Startup and Law

1] 과정개요

- **강의목적** : 특허와 지적재산권 등 법적 권리 등록절차에 대한 이해와 창업시 일상적으로 발생하는 거래, 소송, 협상과 관련된 법적 이해를 고양시키고자 함. 창업자가 알고 있어야 하는 법률지식과 실제 발생하는 다양한 법률적 검토사항에 대하여 소개
- **담당교수** : 전세준 변호사(협동조합 피플스노우)
- **강의구성** : 주차별로 강의 5분 + 토론 10분(실제 사례 설명)으로 구성
- **평가방법** : 출석 100%

2] 세부 강의계획

회차	학습주제	내 용
1	스타트업과 법	- 우버는 한국시장에서 왜 실패하였나? Start-up에게 법률이 왜 필요한지, 자신의 사업아이템이 법률에 의해 금지된 것은 아닌지를 선제적으로 파악해야 추후 법률 리스크 발생을 방지할 수 있다는 점에 대해 설명
2	특허와 지식재산권	- 세상에 없는 기술이라고? Start-up이 힘들게 개발한 기술이라 하더라도 이미 다른 사람의 특허를 침해하는 것이라면 해당 기술을 활용한 사업을 전개하기 어렵고, 특허를 받지 못한 기술을 보유하였다고 하더라도 추후 회사에 대한 가치평가에 있어 낮은 평가를 받게 될 위험이 있다는 점에 대해 설명
3	기술특허	- 내가 만든 기술 모두 다 특허등록을 꼭 해야 하나? 특허권을 받을 수 있는 기술 및 경영 전략적으로 특허등록이 필요한 이유 등에 대해 설명
4	특허 분쟁	- 내 특허기술을 누구 마음대로 써? 또는 내 제품이 당신의 특허 기술을 침해하고 있다고? 특허분쟁이 발생한 경우 어떻게 공격 또는 방어하는지에 관하여 설명
5	BM특허권	- 내가 만든 비즈니스 모델을 다른 사람이 따라 하지 못하게 만들 수는 없을까? BM특허에 대한 설명과 동시에 BM특허권 획득과 활용 및 보호 전략에 대해 설명
6	부정경쟁방지법	- 힘들게 캐릭터를 개발했는데, 내 캐릭터를 법적으로 보호하기 위해 주장할 수 있는 권리는 무엇일까? 디자인을 보호받기 위한 방법으로 디자인법, 저작권법, 부정경쟁방지법을 주장할 수 있다는 점을 설명. 위 법들 중 어느 법을 주장하는 것이 더 전략적인지에 대해 설명.



회차	학습주제	내 용
7	상표권	- 내 이름이 '박찬호'인 경우 내가 만든 야구게임에 '박찬호 야구'라는 이름으로 상표등록을 할 수 있을까? 상표의 개념과 등록 요건에 관하여 설명
8	상표권 침해	- 'Air bnb'가 자신의 비즈니스 모델을 그대로 따라하는 국내 '에어방앤방'에 대하여 상표권 침해를 이유로 법적 조치를 할 수 있을까? 상표권의 효력과 상표권 침해에 대한 대응전략을 설명
9	핵심인력과 이탈	- 우리 회사의 직원 하나가 회사의 영업 비밀을 가지고 나가서 다른 경쟁 업체에 취직을 했는데 어떻게 하나요? 제가 개발한 게임 캐릭터를 가지고 애니메이션을 만든 사람은 아무런 잘못이 없나요? 저작권에 대한 개념과 2차적 저작물에 대하여 설명. 저작권 침해 시 대응전략을 설명
10	영업비밀	- 법적으로 보호받을 수 있는 영업비밀의 개념을 설명하고, 영업 비밀 침해를 방지하기 위해 미리 해야 하는 조치 및 침해 발생 시 법적 대응전략을 설명
11	특허 라이선싱	- 내가 보유한 지식재산을 활용하여 추가적인 수익을 창출할 수는 없을까? 지식재산 라이선싱 계약 및 계약체결 시 주의 사항을 설명
12	지식재산권과 M&A	- 향후 사업상 시너지를 위한 지식재산권 확보방안으로 M&A를 고려할 때 조심해야 하는 것은 무엇일까? M&A를 시도하는 기업에서 인수되는 기업이 보유한 지식재산에 대한 가치 평가를 하는 기준에 관하여 설명. 이는 추후 Start-up이 다른 회사에 인수되는 경우에도 동일하게 적용되는 것이므로 미리 알아두고 지식재산을 관리하는데 적용하면 추후 큰 도움이 된다는 점을 설명
13	투자계약	- 앗싸~~!투자자가 나타났다!!근데 투자자가 20페이지 분량의 투자계약서를 보냈다...무슨 말인지 전혀 모르겠다.. 투자자와 투자계약을 체결할 때 체크해야 하는 주의사항에 대하여 설명
14	거래 계약	- 사업을 하다 보니 계약서 쓸 일이 참 많네... 매번 변호사에게 자문을 의뢰하자니 비용이 문제이고...반드시 주의해야 하는 부분만 누가 설명해주면 좋겠는데... 계약서 작성의 중요 포인트에 대해 설명
15	적합한 법적파트너 선택	- 법률문제, 지식재산권보호 문제, 세금문제 등을 해결해 줄 전문가가 필요한데 누구를 찾아가야 하나..? 좋은 변호사, 변리사, 세무사 등 전문가를 찾는 방법 및 상담하는 방법에 대해 설명
16	마무리	- 전체 내용 중 중요부분을 포괄하여 설명

과기특성화대학 기술사업화 선도모델 육성사업

[JETS-203] **창업 방법론** 강의계획서  
*Methodology of Startup*

1 과정개요

- 강의목적 : 시장지향적 마인드 제고를 통한 창업기회 포착능력 배양
- 담당교수 : 황윤경 (DGIST 기술창업교육센터장)
- 강의구성 : 주차별 강의 및 관련 사례 15~20분
- 평가방법 : 출석 50%, 숙제 50%

2 세부 강의계획

회차	학습주제	내 용
1	창업의 정의	기회는 준비된 자에게만 온다
2	창업 아이디어	창업과 개업은 어떻게 다른가?
3	창업팀 구성	내 스스로 필요한 무언가를 만들어라
4	목표시장 선정(1)	창업, 혼자 감당하기엔 힘들다
5	목표시장 선정(2)	내 제품을 가장 절실히 필요로 하는 집단은 누구인가?
6	고객에 대한 이해	두 마리 토끼를 한꺼번에 잡을 수 있을까?
7	다양한 고객 유형	아이디어가 기회가 되기 위해서는 고객이 있어야 한다
8	다양한 고객 유형	사용자는 누구이고 구매자는 누구인가?
9	고객 인터뷰 (1)	고객이 있을 것이라는 것은 나 혼자만의 상상은 아닐까?
10	고객 인터뷰 (2)	내 아이템이 만들 가치가 있을까?
11	Minimum Viable Product	가장 단순한 시제품 만들기
12	나의 창업	DPI Solutions (이성만 LG 수석 부장)
13	성공 또는 실패?	DPI Solutions (이성만 LG 수석 부장)
14	원인 분석	DPI Solutions (이성만 LG 수석 부장)
15	보호기제(1)	누가 내 성공아이템을 훔쳐가면 어떡하나?
16	보호기제(2)	모방품으로부터 어떻게 나를 보호할 수 있을까?