

# KAIST IGMP

International Competitive Bidding &  
Global Public Procurement  
Management Program

2019년 하반기 제3기 국제입찰 & 해외공공조달 관리과정  
(2019. 9. 6 ~ 12. 13)

## 국제입찰 & 해외공공조달 관리과정

International Competitive Bidding &  
Global Public Procurement  
Management  
Program

02455 서울시 동대문구 회기로 85, KAIST 경영대학  
02) 958-3301  
[www.business.kaist.ac.kr/executive/igmp](http://www.business.kaist.ac.kr/executive/igmp)



# Why KAIST IGMP?

## Winning Strategy for Global Business

KAIST IGMP과정은 국내 최초로 유일하게 개설된 국제입찰 & 해외공공조달 관리과정입니다.

해외 공공 조달시장에 대한 전문 지식 교육을 통하여 국내 잠재시장의 한계를 극복하고 기업이 해외시장에 확장 진출 할 수 있는 기회를 돕고자 마련된 교육과정입니다. 정부기관과 기업의 해외 영업 실무책임자 들에게 해외공공 조달 시장을 보다 실질적으로 접근할 수 있는 포괄적이고 실무 위주의 전략 및 운영 기법을 교육하여 기업의 해외 수출확대를 위한 방안 모색, 해외 공공조달 시장에 대한 이해를 통하여 국가 정책 반영하는데 도움을 주고자 하는 것이 교육목표입니다.

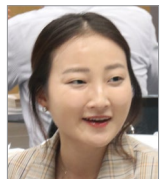
## Alumni Testimonials



권혁성  
씨즈글로벌 부장

### 새로운 배움으로, 새로운 시장에, 새로운 성장동력의 창출

해외 파병 미군에 탄약을 보급하여 엄청난 부를 거머쥔 일화를 다룬 영화를 본적이 있었습니다. 비록 불합리한 방법으로 법의 심판을 받았지만, 그 금액과 시장의 거대함에 놀랐었고, 어떻게 해야 그런 조달시장에 접근할 수 있을까? 궁금해 하기만 했었습니다. 그런 저에게 IGMP의 교육은 새로운 경험이었습니다. 10년이상 해외영업의 경력을 통해 치열히 포화된 레드오션의 경쟁을 힘들게 극복했던 저와 회사에게 미국, UN, EU, ADB 등의 조달 시장은 새로운 시장이고 새로운 마음가짐으로 다시 한번 도전하고 다가 가야 할 신규매출의 보고(寶庫)였습니다. 이를 가능하게 해주신 각 분야의 권위가 있으신 KAIST교수님 및 출중한 강의자분들 그리고 각계 각층에서 모이신 훌륭한 교육생들의 네트워킹으로, 개인적으로 더 높은 지적 수준의 배움과 인적 풍요로움을 교육간 느낄 수 있었습니다. IGMP교육과정을 통해 먼저 시작하시고 먼저 배우신다면 개인과 회사의 위상을 더욱 높여 놓으실 수 있으실 것이며, 이는 궁극적으로 대한민국의 위상을 더욱 더 공고히 하시는 결과로 이어질 것입니다.



박하연  
네비웍스 과장

### “참여하면 알게되고, 알게되면 보이니, 그때 보이는 것은 전과 같지 않으리라”

학업을 마치고 직장생활을 한지 최소 10년이 넘었을 즈음 새로운 지식을 습득할 기회를 갖지않는 것은 스스로의 삶에도 직장에서의 임무에도 직무유기라는 이야기를 들은 적이 있습니다. 카이스트 IGMP 수업은 대한민국이라는 국가, 내가 해오던 익숙한 시장에만 머무는 것이 아닌 진정한 세계인으로 거듭날 수 있는 지름길과 해안을 제시하는 시간이었습니다. 막연하여 꿈꿀 의지조차 없던 세상을 일상의 한 부분으로 열어주는 지식과 정보의 창고로, 개인과 기업의 성장에서 한걸음 더 나아가 수출강국의 귀한 길잡이가 되리라 확신합니다.



박정민  
한국보건산업진흥원  
국제입찰팀 연구원

### 막연히 가졌던 해외 조달 참여에 대한 두려움을 없앨 수 있었던 IGMP

국내 보건 산업체 대상 해외 공공조달 컨설팅 및 국제입찰 지원 사업을 하는 실무자로서 KAIST IGMP 과정을 통해 UN, EU, 미국 연방 정부 조달시장 및 다자개발은행의 광범위하고 복잡한 조달사업에 대한 개념을 쉽게 정리할 수 있었으며, 해외 입찰 참여 단계별 전략을 배우고 실전 제안서 작성 연습을 할 수 있어 막연히 가졌던 해외 조달 참여에 대한 두려움을 없앨 수 있었습니다. 다양한 분야에서 종사하는 동기들이 격주 금요일마다 늦은 시간까지 학구열을 불태우고 함께 의견을 나누면서 연계산업 간 협업사업 모델을 만들어내는 시너지 효과도 볼 수 있었습니다. 끝으로 훌륭한 KAIST 교수진과 국내외의 다양한 분야 전문가들의 경험 공유에 감사드리며, IGMP 과정을 통해 해외 공공조달 진출이라는 값진 성과를 이루시길 기원합니다.

FT Executive Education Ranking 2019  
KAIST 경영자과정 Worldwide No. 29



윤춘호  
중산기업 본부장

### 신성장 동력이 되어

신시장 개척을 염두에 두고 있는 기업이나 개인은 글로벌 비즈니스라는 단어가 익숙하지만 정작 기회가 주어지지 않거나 일부의 능력에 한정되어 있는 걸로 여깁니다. 정보와 배움의 한계에 대해 아쉬워했고 현실성과 연속성이 부족한 시스템은 접근조차 포기하게 하였습니다. 더더욱 KAIST의 해외조달시장 진출 IGMP교육은 생소하였습니다. 하지만 이번 KAIST IGMP의 교육은 처음엔 어떨 곁에 시작해서 미로를 헤매다 미등을 더듬어 이제 등대불을 향해 가는 것처럼 추진력을 갖게 된 것 같습니다. KAIST의 탄탄한 교수진과 실무를 앞세운 전문 강의의 이제 미래 전략을 준비하고 기업에 새로운 방향을 제시하게끔 도움이 되었으며 신성장 동력의 구체적인 프로그램을 갖게 되어 새로운 도전을 시작하게 되었습니다. 세월의 차이를 넘어 관심으로 어려움을 극복하게 해준 열정적인 동기들과 함께함에 감사하며 막연히 두려워했던 시간들을 보람으로 바꾸어 더 넓은 안목으로 기업에 도움이 될 수 있는 소중한 기회였습니다. 정보가 수도권 외의 지방에 있는 기업과 청년들도 이제 해외공공조달의 교육을 통해 넓고 큰 새로운 시장에 도전을 기대해 봅니다. 정보가 수도권 외의 지방에 있는 기업과 청년들도 이제 해외공공조달의 교육을 통해 더 넓은 시장에 도전을 기대해 봅니다.



김민지  
조달청 사무관

### 해외공공조달에 대한 등록·입찰 과정에 대한 실습, 해외수출CEO 및 담당들과 실제현장의 소식을 나누고 정부의 지원 방향을 찾을 수 있는 소중한 기회

조달청에서는 우리기업의 해외시장진출을 지원하기 위해 '19. 2.26. 조달수출지원팀을 신설하였습니다. 조달수출지원팀으로 발령받은 저는 우리나라 중소조달기업들이 해외조달시장 진출할 수 있도록 지원할 수 있는 것은 무엇일까? 정부의 지원방향을 찾아야 했습니다. 김만기 교수님 추천으로 KAIST IGM 교육과정을 받을 수 있었습니다. IGM 해외공공조달 관리과정은 저에게 특별한 경험이고 기회였습니다. 이 교육을 통해 공공기관 및 해외진출 기업의 취업을 준비하는 청년들에게 해외 공공조달시장에 대한 진로탐색 기회를 제공해야 한다는 것을 알게 되었습니다. 조달청에서는 정부기관 최초로 대학생들을 대상으로 한 '해외조달시장 전문인력' 양성기초과정을 올해 신설하였습니다. 교육생으로 만난 해외수출기업CEO 및 담당들과 해외수출 현지 현장에서 느끼는 애로사항과 정부에 대한 지원요청사항을 듣고 정책방향을 찾을 수 있었습니다. IGM해외공공조달 관리과정은 해외진출 사업 정책을 담당하는 공공기관 담당자 및 해외조달시장 진출 및 확대를 준비하는 기업들에게 유용한 과정이라고 추천 드립니다.

# About IGMP

- 확대되는 정부간 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌드 이해 및 역량 강화
- 새로운 사업기회를 확보하여 유지 확장 가능한 사업 모델 창조
- 전문 분야별 study group 을 통한 전문화 및 특성화 교육
- 제안서 작성 실습을 통한 실제적 사업개발 모델
- 신기술 트렌드와 디지털 트랜스포메이션을 통한 가치혁신 창출을 위한 차별화된 최신 경영이론을 경영자들에게 제공

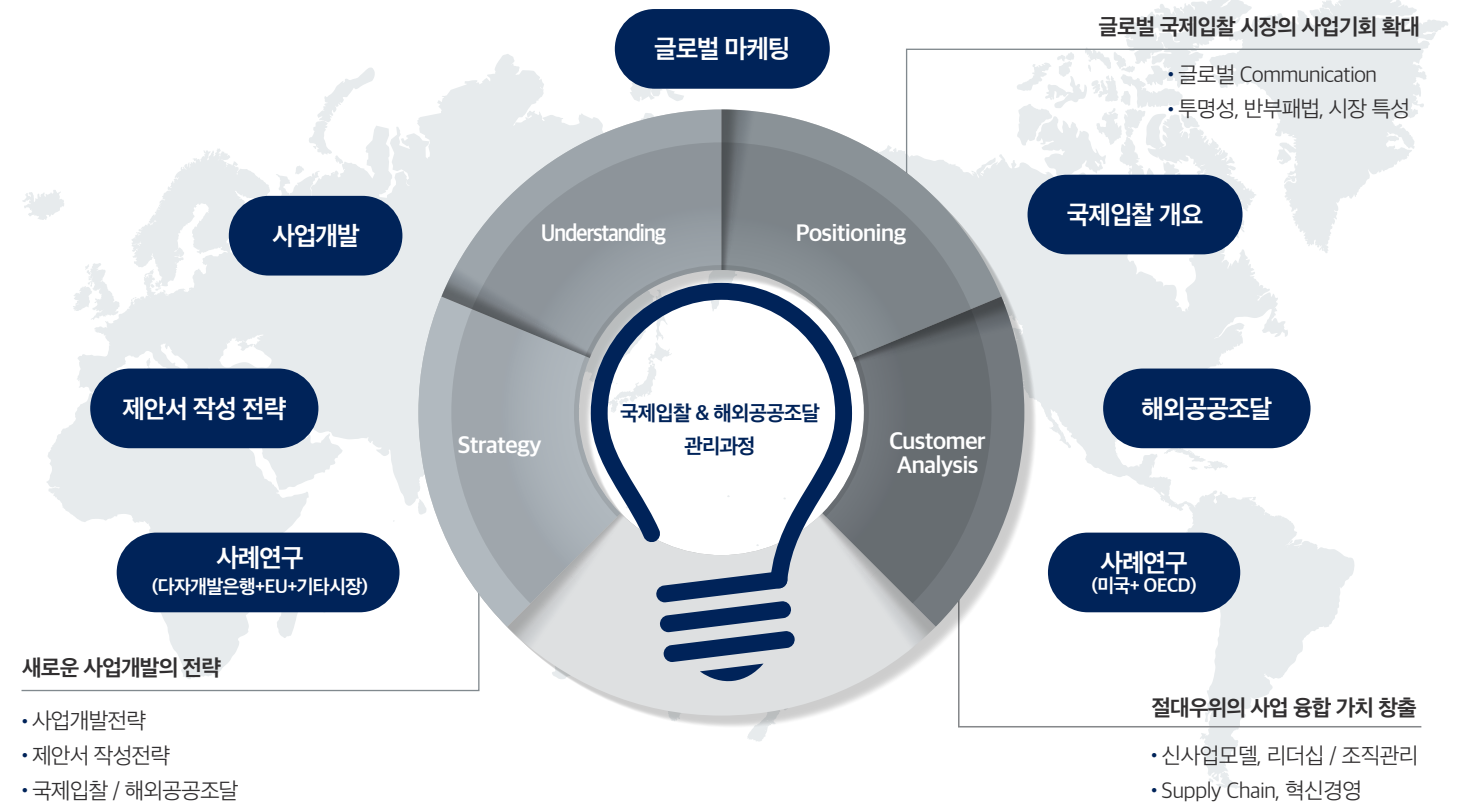
OECD 포함한 선진국 GDP의 약 15~20%를 공공조달 예산으로 운영하고 있을 정도로 전세계 공공조달 시장은 큰 비중을 차지하고 있으며, 중요성도 높아지고 있습니다.

본 프로그램은 해외 공공 조달시장에 대한 전문 지식 교육을 통하여 잠재시장의 한계를 극복하고 한국 기업이 추가적으로 해외시장에 확장 진출 할 수 있는 기회를 돕고자 마련된 교육과정입니다. 정부기관과 기업의 해외 영업 실무책임자 등을 대상으로 해외공공 조달 시장을 보다 실질적으로 접근할 수 있는 포괄적이고 실무 위주의 전략 및 운영 기법을 교육하여 기업의 해외 수출확대를 위한 방안을 모색, 해외 공공조달 시장에 대한 이해를 통한 국가 정책 반영하는데 도움을 주고자 합니다.

## 교육 특징

- 공공조달 및 국제입찰 시장의 트렌드 이해 및 역량 강화**
  - 공공조달 관련 전문 내용 및 해외 조달 시장에 대한 이해
  - 미국연방정부조달, 국제입찰(PQ), EOI, RFI, RFQ, RFP 작성법 학습
  - 조달청 해외 조달시장 수출 전략기업 시범 사업 역량 강화
- 새로운 사업기회를 확보하여 유지 확장 가능한 사업 모델 창조**
  - 맞춤형 사업개발 모델(Capture Management & Pipeline Management) 전략개발
  - 해외 조달 시장 개척을 위한 정책 기반 기획 및 수출증대를 위한 해외영업 전략 수립 및 운영
  - 국제기구 및 다자개발은행(아시아 개발은행)과의 전략적 교류를 통한 실질적인 수익모델 창출 전략
- 최신 경영이론 및 방법론의 교육과 최신 사례 고찰**
  - 신기술 트렌드와 디지털 트랜스포메이션을 통한 가치혁신 창출을 위한 차별화된 최신 경영이론 제공
- 제안서 작성 실습, 실무해외연수교육 등을 통한 실무 바로 적용 가능**
  - 교육과정 경험을 토대로 과정생 소속기업사의 해외 진출 성공, 미연방 보훈처 전자상거래 등록 등 실적 배출
  - 미연방조달, 유엔, EU 및 아시아 개발은행 국제입찰 참가 실무교육

# Curriculum



분야	주요내용
경영 전반	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Global Supply Chain Management</li> <li>• 글로벌 경제 (Public Policy &amp; Economics of Innovation)</li> <li>• 글로벌 마케팅 및 브랜드 전략</li> <li>• 신 사업모델(4차산업혁명과 기술혁신경영)</li> </ul>
글로벌시장 이해	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 글로벌 시장 소개: 중국</li> <li>• 글로벌 시장 소개: 러시아, CIS</li> <li>• 글로벌 시장 소개: 중동</li> <li>• 글로벌 시장 소개: EU</li> </ul>
공공조달 실무 및 사례연구	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 국제입찰 &amp; 공공조달 실무 개요 및 운영 절차</li> <li>• 공공조달 실무: 미국연방정부 제안서 작성기법(실습) I, II</li> <li>• 공공조달 실무: 미조달청(GSA) MAS 계약, 미국방부 계약</li> <li>• 공공조달 평가방법 및 성공적 사업전략 (실습)</li> </ul>
국제입찰 실무 및 사례연구	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ADB 조달 사업 개요 및 사업 참여 전략</li> <li>• ODA, EDCF 사업 개요 및 참여절차, 성공전략</li> <li>• UN 조달 사업 개요 및 참여방법</li> <li>• 유럽연합(EU) 공공조달 개요 및 참여방법</li> </ul>
전문 분야별 study group 운영	국방, 보건의료, 산업일반(생산), 서비스산업(서비스 및 ICT)





# Faculty

**김만기** KAIST 경영대학 교수  
Ph.D., Dankook Univ., 경제학

**김보원** KAIST 경영대학 교수  
Ph.D., Harvard Univ.,  
Technology & Operations Management

**윤여선** KAIST 경영대학 교수  
Ph.D., Univ. of Michigan, Ann Arbor, 마케팅

**이병태** KAIST 경영대학 교수  
Ph.D., Univ. Texas at Austin, 경영학MIS

**이창양** KAIST 경영대학 교수  
Ph.D., Harvard University Public Policy

**권태균** (前) UAE 대사, 조달청장  
Ph.D., Chungang Univ. 국제학

**김중부** 중국 변호사 율촌  
중국인민대학교 법과대학

**박기정** 영국 변호사 율촌  
J.D. Manchester Metropolitan University

**이화준** 러시아 변호사 율촌  
모스크바 국립대학교 법과대학원 법학석사

**정동수** (前) 미상공부 국제무역청, 미국 변호사 율촌  
UCLA 법학대학원 J.D.

**Heinz Schlipf** (前) 미국방부 COR  
Univ. of Oklahoma, MSC Management

**Helen Slatyer** (前) 국제기구 통역관 Macquarie 교수  
Ph.D. Macquarie Univ.

**Jeffery Taylor** 조달국장 아시아개발은행 / ADB  
MSc, Univ. of Glamorgan, Purchasing, Procurement/ Acquisitions and  
Contracts Management

## 교육대상자

- 정부기관, 유관기관 및 협회
- 민간기업 대상자: 조달 및 수출관련 대기업 및 중견기업

**등록금:** 400만원

**모집인원:** 40명 내외

## 교육기간 및 강의시간

- 교육기간: 2019. 9. 6 ~ 12. 13
- 강의시간: 격주 금요일 17:00 ~ 21:10

## 교육장소

- 서울시 강남구 테헤란로 521 파르나스 타워 33층
- KAIST 경영대학

## 원서교부 및 접수

- 기간: 2019년 8월 23일까지
- 교부: 온라인(www.business.kaist.ac.kr/executive/igmp)
- 접수: 인터넷, 인편 또는 우편
- 주소: 02455 서울시 동대문구 회기로 85 KAIST 경영대학  
경영자과정지원실

## 제출서류

- 입학서류(홈페이지에서 교부)
- 재직증명서 1부
- 사업자등록증 1부
- 소속기관 팸플렛 1부
- 전형료 5만원
- 입금계좌: 우리은행 270-003359-01-050  
예금주: 한국과학기술원(반드시 지원자 또는 지원회사명으로 입금요망)

## 합격자 발표 및 등록

- 발표: 2019. 8. 26(월)
- 등록: 2019. 8. 26(월) ~ 8. 30(금)

## 수료 및 특전

- 수료: 일정 출석기준 충족시 KAIST 총장 명의 수료증 수여
- 특전: KAIST 동문회원 자격 및 과정 동문들과 정기교류 추진

## 연락처

과정책임: 김만기 교수  
Tel. 02)958-3456 E-mail. mankim@kaist.ac.kr

## 경영자과정지원실

실장 최서영  
Tel. 02)958-3401 E-mail. sychoi@kaist.ac.kr  
Fax. 02)958-3990

# Admission