

수업계획서

2023학년도 1학기 나사렛대학교 학점은행제

1. 강의개요					
학습과목명	부동산마케팅	학점	3	주당시간	3
강의시간	월18:40-21:30	강 의 실		수강대상	
강좌기간	2023.03.06.~2023.06.12				
교·강사명		교·강사 전화번호		E-mail	
2. 교과목 학습목표					
1. 일반 마케팅 이론을 바탕으로 부동산 마케팅의 기초이론, 주요개념을 통해 그 활용방안을 습득한다 2. 부동산과 관련하여 접하게 되는 다양한 마케팅 현상을 분석할 수 있는 틀을 가질 수 있도록 습득한다 3. 사례들을 통해 확인하는 과정을 거쳐 주요 개념의 실체를 활용할 수 있는 능력을 배양한다 4. 부동산 마케팅과 관련된 소비자 및 시장분석, 제품, 가격, 유통, 촉진관리 등의 마케팅 요소들을 조화롭게 관리하여 목표를 달성하는 전략 등을 이해한다 5. 부동산마케팅의 성격, 부동산마케팅 환경, 부동산 마케팅 관리과정, 부동산마케팅 믹스전략을 이해한다 6. 일반마케팅과 부동산마케팅의 특성과 거시적인 자연적 환경, 인문적 환경과 경쟁업자 등의 미시 환경에 대해 특성을 이해한다 7. 부동산마케팅의 기획, 조직화, 통제를 관리할 수 있는 전문성 교육을 이해한다. 8. 부동산마케팅의 목적을 효과적으로 달성할 수 있는 구체적인 프로그램을 구성한다					
3. 교재 및 참고문헌					
- 주교재 : 부동산마케팅 / 이태교·방송희 / 법문사 / 2016					
- 부교재 : 부동산마케팅 / 조광행 / 학현사 / 2015					
- 참고도서1 : 부동산마케팅(논문집) / 협회발행 / 한국부동산협회 / 2020					
- 참고도서2 : 부동산마케팅(논문집) / 협회발행 / 대한부동산협회 / 2020					
4. 주차별 강의(실습·실기·실험) 내용					
주별	차시	수업(강의·실험·실습 등) 내용			과제 및 기타 참고사항
	1	-강의주제: 교과목 오리엔테이션 -강의목표: 강의진행 방향과 수강생 준비사항을 이해한다 -강의내용: 강의진행, 수업참가자 의 준비사항, 성적평가, 과제주제 및 작성방법 안내 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론			강의 오리엔테이션
제1주	2	-강의주제: 부동산시장의 패러다임변화 및 위치의 가치 -강의목표: 부동산시장의 패러다임변화 및 위치의 가치 영역을 이해한다 -강의내용: 부동산인식, 부동산패러다임변화 원인, 변화의 방향, 위치의 중요성, 위치개념변화 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론			교재, PPT자료, 부교재1장
	3	-강의주제: 마케팅의 개념적 고찰 -강의목표: 마케팅의 개념적인 내용을 이해한다 -강의내용: 마케팅 정의, 기초개념, 마케팅 관리 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론			교재, PPT자료, 부교재2장

제2주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 마케팅 관리 철학 -강의목표: 마케팅관리 철학을 이해한다 -강의내용: 기업중심관리철학,현대마케팅의 개념과 특질,고객지향관리철학,사회지향관리철학,마케팅이론의 방향과전망 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재3장
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅 -강의목표: 부동산마케팅의 핵심사항을 이해한다 -강의내용: 마케팅과 부동산마케팅,부동산마케팅의 의의 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재3장
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅 특성과 마케팅 -강의목표: 부동산마케팅 특성과 마케팅 핵심사항을 이해한다 -강의내용: 자연적 특성과 마케팅,인문적 특성, 경제적 특성과 마케팅 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재3장
제3주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산 산업의 분류 -강의목표: 부동산 산업의 분류방법을 이해한다 -강의내용: 미국과 일본의 부동산산업의 분류, 부동산산업의 분류 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재7장,
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅과 환경 -강의목표: 부동산마케팅과 환경과의 관계성을 이해한다 -강의내용: 부동산과 환경,환경의 중요서,환경과 부동산규제의 강화와 완화 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재7장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산환경의 변화 -강의목표: 부동산환경의 변화를 시대적으로 이해한다 -강의내용: 솔로이코노믹시대 개막, 사회적 변화, 경제적 변화, 부동산업계 변화, 문화적 변화 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재6장,
제4주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅의 구성요소 -강의목표: 부동산마케팅의 구성요소내용을 이해한다 	교재, PPT자료, 부교재8장,

		<ul style="list-style-type: none"> -강의내용: 거시환경,미시환경,부동산 기업과 환경적응 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	잘못된 설문지 사례
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산시장의 기능과 특성 -강의목표: 부동산시장의 기능과 특성을 이해한다 -강의내용:부동산시장의 개념,부동산시장 유형,부동산시장 특성,부동산시장 기능 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재8장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산 시장분석 -강의목표: 부동산 시장분석 능력을 구비한다 -강의내용: 시장지역 확정,시장분석의 목적,시장분석,수요분석,공급분석 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재8장,
제5주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅 관리과정의 의의 -강의목표: 부동산마케팅 관리과정을 이해한다 -강의내용: 부동산마케팅관리과정의 개념,부동산마케팅과정의 진화 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재7장,
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅 관리 -강의목표: 관찰조사의 윤리적 측면을 이해한다 -강의내용: 기획,조직화,통제 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재7장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 소비자행동분석 -강의목표: 소비자 행동분석능력을 습득한다 -강의내용: 행태과학적 접근,심리학적 분석,사회학적 분석 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재7장,

	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 마케팅전략 기준 -강의목표: 마케팅 전략기준을 이해한다 -강의내용: 내적일관성, 외적일관성, 자본력, 시간, 위험도 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재5장,
제6주	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산경기에 따른 마케팅 전략 -강의목표: 마케팅전략을 이해한다 -강의내용: 부동산 경기, 부동산 경기에 따른 마케팅 전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재5장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 시장세분화전략과 STP 전략 -강의목표: 시장세분화전략과 STP 전략을 습득한다 -강의내용: 시장세분화 전략, STP 전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재5장,
	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산마케팅의 구성요소 -강의목표: 부동산마케팅의 구성요소의 의의와 중요성을 이해한다 -강의내용: 부동산마케팅믹스의 초점, 마케팅 정보시스템, 마케팅믹스의 요소 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재9장,
제7주	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 입지선정과 토지 확보 -강의목표: 입지선정과 토지확보를 이해하고 제고방안을 습득한다 -강의내용: 입지선정의 개념과 중요성, 용도별 입지선정 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재9장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 제품전략 -강의목표: 제품전략을 이해한다 -강의내용: 제품계획의의, 제품계획의 영역, 제품계획시 고려사항, 제품의 개발전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재9장,

제8주	1	중간고사	
	2	중간고사 문제풀이 및 질의응답	
	3	중간고사 문제풀이 및 질의응답	
제9주	1	-강의주제:가격전략 -강의목표: 가격전략을 습득한다 -강의내용: 부동산가격이해,가격결정방법,가격정책 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재10장,
	2	-강의주제: 커뮤니케이션전략 -강의목표:커뮤니케이션전략을 이해한다 -강의내용: 홍보,부동산광고,판매 촉진,인적판매 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재10장,
	3	-강의주제: 부동산개발업의 마케팅 -강의목표: 부동산개발업의 마케팅을 이해하고 프로젝트 작성 능력을 습득한다 -강의내용: 부동산개발업,부동산개발프로젝트 작성방법 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재10장,
제10주	1	-강의주제: 부동산의 유통구조 -강의목표: 부동산유통구조를 이해한다 -강의내용: 부동산유통구조,마케팅 경로 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재11장,
	2	-강의주제: 최근주택건설업계의 마케팅 전략 -강의목표: 최근 주택건설업계의 마케팅 전략의 시사점을 분석한다 -강의내용: 아파트분양시장에서 마케팅전략의 필요성,분양마케팅 전개,부동산시장변화에 따른 새로운 마케팅 전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재11장,
	3	-강의주제: 리모델링 마케팅 -강의목표: 리모델링 마케팅을 습득한다 -강의내용: 리모델링 시장현황과 특징, 리모델링 마케팅 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론	교재, PPT자료, 부교재11장,
제11주	1	-강의주제: 아파트브랜드 마케팅	교재, PPT자료,

		<ul style="list-style-type: none"> -강의목표: 아파트브랜드 마케팅을 습득한다 -강의내용: 브랜드마케팅현황,브랜드 아파트 특성,아파트 시장에서 브랜드,브랜드 아파트 활용전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	부교재장,
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산중개업의 개념적 고찰 -강의목표:부동산중개업의 개념적 고찰 능력을 습득한다 -강의내용: 우리나라 중개업의 역사, 부동산중개업의 정의,부동산중개업의 역할과 특징 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산중개업의 세일즈 -강의목표: 부동산중개업의 세일즈방법을 습득한다 -강의내용: 부동산 중개업의 세일즈 성공3조건,부동산중개세일즈과정,부동산물건·고객 확보,부동산중개 세일즈 상론 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재장, 과제: 천안지역의 공간마케팅 성공사례 및 실패사례 (13 주차 제출 및 발표,토의)
제12주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 부동산중개 세일즈맨십 -강의목표: 부동산중개 세일즈맨십을 습득한다 -강의내용: 부동산중개 세일즈맨 십의 개념 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재13,14장,
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 공간마케팅 -강의목표: 공간마케팅의 개념을 습득한다 -강의내용: 공간마케팅의 개념, 주택문화관 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재13,14장,
	3	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 공간 마케팅 성공사례 및 실패사례 -강의목표: 공간마케팅관련 분석과정을 습득한다 -강의내용:공간마케팅 성공사례 발표, 실패사례발표(조별) -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재13,14장, 과제발표 및 토의 천안지역의 공간마케팅 성공사례 및 실패사례 (조별발표,토의)
제13주	1	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 도시마케팅 -강의목표: 도시마케팅을 활용하여 분석과정을 습득한다 -강의내용: 도시마케팅의 개념,도시마케팅의 특성,도시마케팅의 대상,전략적 도시마케팅 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론 	교재, PPT자료, 부교재15장,
	2	<ul style="list-style-type: none"> -강의주제: 도시마케팅 	교재, PPT자료,

		<p>성공사례 -강의목표: 도시마케팅 성공사례활용하여 분석과정을 습득한다 -강의내용: 도시마케팅 성공사례토의 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론</p>	천안 도시마케팅 성공사례토의(조별 토의)	성 토		
	3	<p>-강의주제: 도시마케팅 실패사례 -강의목표: 도시마케팅 실패사례 활용하여 분석과정을 습득한다 실패사례 -강의내용: 도시마케팅 실패사례토의 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론</p>	교재, PPT자료, 부교재 15장 천안 도시마케팅 실패사례토의(조별 토의)	실 토		
제14주	1	<p>-강의주제: 인터넷 마케팅 -강의목표: 인터넷 마케팅중요성을 이해하고 실제 조사에서 반영할 수 있는 능력을 갖춘다 -강의내용: 인터넷 마케팅, 모바일 마케팅 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론</p>	교재, PPT자료, 부교재 16장, 과제: 천안지역의 인 터넷 마케팅연구보고 서작성 제출 (15주차 제출)			
	2	<p>-강의주제: 인터넷 마케팅 성공 및 실패사례 -강의목표: 인터넷 마케팅 성공 및 실패사례 이해하고 보고서 작성능력을 습득한다 -강의내용: -수업방법: 강의, 질의응답, 토론</p>	교재, PPT자료, 부교재 16장,			
	3	<p>-강의주제: 귀족마케팅 -강의목표: 귀족마케팅이해하고 실제 조사능력을 습득한다 -강의내용: 개념, 귀족마케팅 4P전략 -수업방법: 강의, 질의응답, 토론</p>	교재, PPT자료, 부교재 16장, 과제 발표 및 토의			
제 15 주	1	기말고사				
	2	기말고사 문제풀이 및 질의응답				
	3	기말고사 문제풀이 및 질의응답				
5. 성적평가 방법						
중간고사	기말고사	과 제 물	출 결	기 타	합 계	비 고
30%	30%	15 %	15 %	10 %	100 %	
6. 수업 진행 방법						
7. 수업에 특별히 참고하여야 할 사항						
8. 문제해결 방법(실험·실습 등의 학습과정의 경우에 작성)						
-						
9. 강의유형						

