

FC MBA 교과목일람표

순번	학수번호	교과목명(국문)	교과목명(영문)	대상과정	이수구분	학점/이론/실습
1	400079	회계 원리	Accounting Principle	석사	공동	3.0 / 3 / 0
2	001262	마케팅관리	Marketing Management	석사	공동	3.0 / 3 / 0
3	001200	재무관리	Financial Management	석사	공동	3.0 / 3 / 0
4	031122	조직행동론	Organizational Behavior	석사	공동	3.0 / 3 / 0
5	400151	프랜차이즈경로관리	Franchise Channel Management	석사	핵심	3.0 / 3 / 0
6	400068	프랜차이즈계약관리론	Franchise Contract Management	석사	핵심	3.0 / 3 / 0
7	400089	프랜차이즈브랜드관리	Franchise Brand Management	석사	핵심	3.0 / 3 / 0
8	400212	프랜차이즈전략경영	Strategic Franchise Management	석사	핵심	3.0 / 3 / 0
9	400074	가맹점관리	Franchise Supervising	석사	심화	3.0 / 3 / 0
10	400152	프랜차이즈와경제	Franchise and Principles of Economics	석사	심화	3.0 / 3 / 0
11	400116	프랜차이즈영업관리	Franchise Business Management	석사	심화	3.0 / 3 / 0
12	400164	프랜차이즈수익모델개발	Franchise Profit Model Development	석사	심화	3.0 / 3 / 0
13	400130	마케팅조사	Marketing Research	석사	심화	3.0 / 3 / 0
14	001229	소비자행동론	Consumer Behavior	석사	심화	3.0 / 3 / 0
15	400081	가맹점개발시스템	Franchise Development System	석사	심화	3.0 / 3 / 0
16	400202	통합마케팅커뮤니케이션	Integrated marketing communication	석사	심화	3.0 / 3 / 0

FC MBA 교과목 설명

순번	교과목명	교과목 설명
1	회계원리 (Accounting Principle)	기업회계의 기본 개념과 원리를 이해하고 회계지식을 함양함으로써 효율적인 기업경영을 위한 지식을 습득한다.
2	마케팅관리 (Marketing Management)	마케팅의 기본 개념과 원리를 이해하고 비즈니스 현장에서 어떻게 적용되지는 학습함으로써 실무적인 역량을 향상한다.
3	재무관리 (Financial Management)	기업의 재무활동에 대한 기초적인 지식과 자본예산 기법 및 관련 이론에 대한 기초 개념 습득한다.
4	조직행동론 (Organizational Behavior)	조직에서의 개인과 집단행동의 원인과 결과에 초점을 두어, 개인, 팀, 조직 차원에서 동기부여, 의사결정, 의사소통, 지도력, 조직문화 등의 주제를 다룬다. 또한 조직행동론의 이론을 통한 실무 능력을 향상한다.
5	프랜차이즈경로관리 (Franchise Channel Management)	프랜차이즈시스템을 유통이론 관점에서 새롭게 정립하고 프랜차이즈시스템의 선진화와 전문화를 추구한다.
6	프랜차이즈계약관리론 (Franchise Contract Management)	계약을 주요 비즈니스 모델로 하는 프랜차이즈산업에서 합법적이고 투명한 거래질서를 구축하기 위한 효율적인 계약관리를 이론과 실무적 지식을 습득하여 현장에 적용할 수 있는 전문인력을 양성한다. 사례 중심의 학습으로 프랜차이즈 계약실무에 대한 이해를 넓힌다.
7	프랜차이즈브랜드관리 (Franchise Brand Management)	브랜드관리를 위한 기본 이론의 습득과 다양한 실무사례를 활용한 학습을 통해 프랜차이즈 브랜드경영을 깊이 있게 학습함으로써 실제 실무적인 기업경영에 적용함으로써 목표로 한다.
8	가맹점개발시스템 (Franchise Development System)	프랜차이즈시스템의 확산과 안정적인 가맹점 개발을 위한 실무과정으로 데이터 기반 상관분석을 통해 가맹본부와 가맹점의 최적화된 입점전략을 수립하는 과정을 심도 있게 학습한다.
9	가맹점관리 (Franchise Supervising)	프랜차이즈기업의 핵심기능 중 하나인 슈퍼바이징의 원리와 기법에 대하여 학습하고 슈퍼바이저로서의 자질과 역할 및 기능에 대하여 이해한다. 가맹점 운영지원과 효과적인 점포관리 지원 및 통제 등에 대한 종합적이고 체계적인 학습으로 전문인을 육성하는 것을 목표로 한다.
10	프랜차이즈와경제 (Franchise and Principles of Economics)	시장경제의 기본원리와 미시경제 및 거시경제의 개념을 학습하고 프랜차이즈산업의 경제학적 의미와 발전과정 및 성장과정을 이해함으로써 프랜차이즈경영의 경제적 의사결정의 전문성을 높이는데 기여한다.
11	프랜차이즈영업관리 (Franchise Business Management)	기업의 핵심적 기능인 수익창출 기능에 대하여 학습한다. 프랜차이즈산업을 포함한 산업에서 경쟁상황을 이해하고 수익창출의 기본인 세일즈에 대한 기본적인 이론을 학습하고 실제 현장에서 발생하는 문제와 해결책을 토론을 통해 실무능력을 배양한다.
12	프랜차이즈수익모델개발 (Franchise Profit Model Development)	프랜차이즈시스템의 전략적 의사결정을 위한 이론을 습득하고 효과적인 수익모델수립방법을 익힘으로써 프랜차이즈시스템 구성원인 가맹본부와 가맹점의 성과향상에 기여한다.
13	마케팅조사 (Marketing Research)	마케팅 의사결정을 지원하기 위한 정보를 창출하기 위하여 과학적 조사방법의 습득을 목표로 한다. 마케팅 조사의 개관, 측정, 표본이론, 분석방법 등을 학습함으로써 실무적 시사점을 제공한다.
14	소비자행동론 (Consumer Behavior)	현대적 마케팅 활동의 초점인 소비자의 행동적 근거와 영향요인을 이해함으로써 효율적인 마케팅관리 능력을 배양시킨다. 사회 문화적 요인과 개인 심리적 요인들을 의사결정 틀 속에서 이해하는 것을 목표로 한다.
15	프랜차이즈전략경영 (Strategic Franchise Management)	다양한 비즈니스 모델 사례분석을 통해 지속 성장 가능한 비즈니스 모델을 개발할 수 있는 역량을 강화한다. 개발된 비즈니스 모델을 성공시키기 위한 경영전략 수립방법을 학습함으로써 실제 현업에서 활용할 수 있게 하는 것을 목표로 한다.
16	통합마케팅커뮤니케이션 (Integrated marketing communication)	마케팅커뮤니케이션은 고객과의 관계를 창출하는 것을 말한다. 다양한 촉진도구를 활용하여 높은 브랜드인지도와 차별화된 브랜드이미지를 구축하고 반복구매행동 및 브랜드와 고객 간의 관계를 형성하는 일련의 과정을 학습함으로써 마케터가 갖추어야 할 전문적인 지식을 습득하는 것을 목표로 한다.