

1. 프로그램 소개자료

① 교육 개요 및 신청 관련

② 교육비용 결제 및 환불 관련

- 교육명 : 2024 하반기 Global Business Development(GBD) 전문교육
- 교육목적 : 글로벌 진출역량 강화를 위해 국내 글로벌 BD 실사례를 반영한 체계적인 문제해결형 학습과 훈련
- 교육대상 : 글로벌 BD업무 5년 차 이하의 제약/바이오 종사자
- 교육인원 : 30명 이내
- 교과구성 : 온라인 강좌(21차시), 워크숍(3회), 온라인 전문가 인터뷰(12차시)
- 교육일정 : [온라인 강좌수강] 11월 1일(금) ~ 12월 13일(금)
[워크숍] 11월 26일(화) ~ 28일(목)

교육 형태	교육 주제
워크숍 (전체 21시간)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 제약·바이오 사업개발 실무 가이드 및 Know-how ✓ 국내/해외 특허 분석 워크숍 ✓ 라이선싱 사례분석 ✓ 계약서 작성 및 검토 워크숍 ✓ Alliance Management - Partnership case ✓ License In & Out 협상 워크숍
온라인강좌 (전체 33강)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 그들의 경험으로부터 배운다(I) (전문가 인터뷰 12강) ✓ 그들의 경험으로부터 배운다(II) (전문가 강의 21강)

- 교육장소 : 서울시 서초구 양재동 AT센터 401호(창조룸I)
- 신청기간 : 신청일로부터 ~ **10월 15일(화)까지**
- 신청방법 : 한국제약바이오협회 교육통합센터 홈페이지에서
신청(<https://edu.kpbma.or.kr/>) 페이지 하단의 <교육신청절차> 참고
- 수료기준 : [온라인 진도율] 80% 이상 참석 (17차시 이상)
[워크숍] 80% 이상 참석 (17시간 이상)
설문완료 후 최종평가 정답 60점 이상

1. 프로그램 소개자료

① 교육 개요 및 신청 관련

② 교육 비용 결제 및 환불 관련

○ 교육비용 : [회원사] _____만원 / [비회원사] _____만원 (VAT 별도, 1인당 비용)

○ 결제방법 : [신용카드 결제]

✓ 결제 즉시 교육 신청 완료(교육 신청 후 '**나의 강의실**'에서 결제 가능)

[무통장 입금]

✓ 입금완료 시 교육 신청 완료 (교육 시작 1주 전까지 납부 필수)

✓ 신한은행 140-014-212882 (예금주 : (주)지명컨설팅)

✓ **세금계산서 발행 시 사업자등록증 첨부 필수**

(교육신청 사이트내 사업자등록증 첨부 가능)

✓ 입금 전 홈페이지에서 교육신청여부를 반드시 확인하신 후
"**회사명_성명**"으로 입금 (예, OO제약 홍길동)

✓ 교육 취소 및 환불은 교육 시작 1주 전(영업일 기준)까지만

○ 환불안내 : 가능합니다.

✓ 취소 시 하기의 연락처로 취소 의사와 사유를 보내주시면 검토 후
취소처리해 드립니다.

[교육 운영 관련] 지명컨설팅 박한숙 팀장

○ 교육문의 : Tel) 010-3490-7375 / Mail) kpbma_gbd@zimyung.co.kr

[계산서 및 교육비 납부 관련] 지명컨설팅 주혜연

Tel) 010-2187-7375

2. 상세 아젠다

① 프로그램 I 아젠다

② 프로그램 II 아젠다

○ 워크숍 : 11월 26일(화) ~ 28일(목)

※ 아젠다는 상황에 따라 변동될 수 있습니다.

일시	교육 내용	강사
11월 26일(화) 9:30~18:30	✓ 제약·바이오 사업개발 실무 가이드 및 Know-how - 글로벌 BD실무에서 발생하는 다양한 문제상황들을 단계별로 제시하고 참가자 토론 및 질의응답 진행	양원석 상무 디앤디파마텍
	✓ 국내/해외 특허 분석 워크숍 - 특허의 기본 정보 분석, 특허의 권리범위 분석	김용하 변호사 법무법인 디엘지
	✓ [특강] 에이비엘바이오 이상훈 대표님께 GBD를 묻다. - 에이비엘바이오 성장과정과 연계된 Deal Case 공유, 질의응답	이상훈 대표 에이비엘바이오
11월 27일(수) 10:00~18:30	✓ 라이선싱 사례분석 - License In & Out 계약의 주요 이해관계자 및 계약의 유형 분류, 절차, 유의점 등 사례를 통해 확인, License In & Out 기반의 비즈니스 전략개발 방법 및 목적설정	김도영 센터장 대웅제약 글로벌 사업본부
	✓ 계약서 작성 및 검토 워크숍 - 사용자가 실제로 발생할 수 있는 시나리오 기반의 샘플계약서 검토 실습, 참가자 토론 및 질의응답 진행	조원희 변호사 법무법인 디엘지
	✓ [특강] Alliance Management - Partnership case - 파트너십 관리 전략 구축, 파트너십 관리 중 핵심 요인 식별 및 관리	김재현 전무 셀트리온헬스케어
11월 28일(목) 10:00~18:30	✓ 글로벌 비즈니스 매너	허진 전 ICAO (국제민간항공기구) 대사
	✓ License In & Out 협상 워크숍 - 라이선스 협상의 큰 준비 단계 및 각 단계에서의 사례 및 가이드라인, 샘플영문계약서를 기반으로 팀간 협상 롤플레이 및 발표	조원희 변호사 법무법인 디엘지
	✓ GBD Night (18시 30분 이후~) GBD 1기 ~ 4기의 Networking 행사	

2. 상세 아젠다

① 프로그램 I 아젠다

② 프로그램 II 아젠다

○ 온라인 전문가 인터뷰

전문가 인터뷰 내용	전문가
1. 글로벌 BD 성공 그리고 남는 아쉬움 한국제약바이오산업의 판도를 변화시킨 한미약품. 당시 글로벌 BD의 성공을 이끈 요소와 현재 시점에서 남는 아쉬움을 통해 현재 시점에서 우리가 고려해야 될 BD 성공요소를 살펴봅니다.	이관순 상근고문 한미약품
2. Global BD 성공의 비결 (1) 2022년 사노피와 1조 2천억 원의 기술이전 계약을 성사시킨 에이비엘바이오의 이상훈 대표님의 BD 경험과 인사이트를 들어봅니다.	이상훈 대표 에이비엘바이오
3. Global BD 성공의 비결 (2) 2022년 암젠과 1조 6,050억 원 규모의 기술이전 계약 체결한 레고켐바이오사이언스 김용주 대표님을 만나 BD 계약의 성공과 실패사례에 대하여 묻습니다.	김용주 대표 리가켐 바이오사이언스
4. Global BD 성공의 비결 (3) ALT-B4 플랫폼 기술을 활용하여 여러 번의 기술 수출 계약을 성사시킨 알테오젠의 박순재 대표를 만나 한국 제약바이오 BD가 나아가야 할 방향에 대하여 힌트를 얻습니다.	박순재 대표 알테오젠
5. 한국 Global BD의 새로운 도전 단순 지분투자를 넘어 과학적으로 파이프라인을 점검해 회사에 도입할 만한 파이프라인이나 기술 중심의 회사와 적극 협업한다는 유한의 오픈이노베이션 전략에 대해서 묻습니다.	윤태진 상무 유한양행
6. Global BD 전문가 & 팀 만들기 (1) 셀트리온 헬스케어에서 북미 영업 및 사업개발 총괄을 하고 계신 김재현 전무님께 BD 담당자들이 가져야 하는 필수적 역량이 무엇인지 묻습니다.	김재현 전무 셀트리온헬스케어
7. Global BD 전문가 & 팀 만들기 (2) 한미약품에서 10년 동안 BD 업무를 하시고, 현재 디앤디파마텍에서 사업개발 이사를 맡고 계신 양원석 이사님께 BD 담당자들은 실제로 어떻게 업무를 하는지 들어봅니다	양원석 상무 디앤디파마텍
8. Global Pharma의 BD view (1) 사노피에서 항암신약 연구개발을 이끄셨고 현재 대형 VC 중 하나인 인터베스트 투자심사역을 맡고 계신 인터베스트 김상균 상무님께 Global Pharma의 BD팀은 어떤 식으로 운영되는지 묻습니다.	김상균 전무 인터베스트
9. Global Pharma의 BD view (2) 한국존슨앤드존슨메디칼 전략기획 및 이노베이션을 담당하시는 김은하 상무님께 Global Pharma가 한국 기업과 BD 계약을 체결할 때 어떤 방식으로 진행하는지에 대해 들어봅니다.	김은하 상무 J&J
10. Global Pharma의 BD view (3) 일라이릴리 EMBU 총괄과 GSK 한국, 캐나다 GM을 역임하신 홍유석 대표님께 Lilly, GSK의 글로벌 BD 전략과 Global Pharma의 Due Diligence 등 업무 시 관점을 묻습니다.	홍유석 대표 지놈앤컴퍼니
11. BD 담당자가 특허변호사와 효과적으로 업무하기 대한민국 유일 연구원과 VC 커리어 백그라운드를 가지신 김용하 변호사와 함께 BD 실무자가 특허변호사와 효과적으로 업무 하는 방법을 논의합니다.	김용하 변호사 법무법인 디엘지
12. 한국 최초의 글로벌 마케팅 팀 셀트리온 헬스케어 글로벌 마케팅 본부 최병서 상무님께 BD가 글로벌 마케팅과 협업하는 방법에 대하여 말씀을 나눕니다.	최병서 상무 셀트리온헬스케어

2. 상세 아젠다

① 프로그램 I 아젠다

② 프로그램 II 아젠다

○ 온라인 강의

강의 내용	강사
✓ 제약/바이오 사업개발 프로세스 실무의 이해 1. 제약/바이오산업 사업개발 배경 이해하기 2. 사업개발 단계별 유의사항 (I) 3. 사업개발 단계별 유의사항 (II)	양원석 상무 디앤디파마텍
✓ 국제 계약의 기초 4. 기본 구조와 주요 조항 5. Liability Terms	조원희 변호사 법무법인 디엘지
✓ 라이선스 계약의 이해 6. License Grant 7. Royalty & Termination 8. 개량기술 (Improvement) 9. 진술보증과 세금	조원희 변호사 법무법인 디엘지
✓ 제약/바이오 산업에서의 특허 10. 특허의 이해 11. 특허의 권리범위 및 효력 12. 특허침해 & 특허의 무효 13. 특허무효분쟁 Case	김용하 변호사 법무법인 디엘지
✓ 의약품 전주기 교육 14. 의약품 개발 전주기의 이해 15. 연구기획과 연구기초 16. 의약품 기술이전과 사업화 전략 17. IND 신청과 임상시험 18. CMC 19. 국내/해외 약가 제도의 이해	-
✓ ChatGPT 20. 제약/바이오 산업 사업개발 담당자를 위한 인공지능 ChatGPT 활용법(1) 21. 제약/바이오 산업 사업개발 담당자를 위한 인공지능 ChatGPT 활용법(2)	고범준 대표 민트팻

3. 강사 소개

① 워크숍 참여 전문가

② 인터뷰 및 온라인 강의 참여 전문가

○ 글로벌 시장 개척의 최전선을 누비는 전문가들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



양원석 상무

- ✓ 서울대학교 농생대 바이오소재공학 학사
- ✓ 서울대학교 약학대학 석사 (물리약학 전공)
- ✓ 성균관대학교 제약산업특성화대학원 박사수료
- ✓ 한미약품 해외 BD팀 팀장
- ✓ 한국신약개발연구조합 제약산업기술거래센터 기술거래위원회 위원
- ✓ (주)디앤디파마텍 사업개발팀 상무



김재현 전무

- ✓ Ph. D. Biological Sciences, University of Texas at Austin
- ✓ 셀트리온 기획조정실 (2005 - 2014)
- ✓ 셀트리온 헬스케어 사업본부 (2015 - 현재)
 - 미국/캐나다 영업 및 사업개발
 - 파트너십 관리
 - M&A



김도영 센터장

- ✓ 중앙대학교 약학과 학사
- ✓ 중앙대학교 약물학대학원 석사
- ✓ 대웅제약 글로벌사업본부 센터장 (2006 - 현재)

○ 한국 제약/바이오의 글로벌화를 이끌어가는 리더들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



이상훈 대표

- ✓ 서울대학교 학사/석사
- ✓ AstraZeneca, Genentech 및 Exelixis
- ✓ 최고연구원, 미국 Chiron(Novartis)
- ✓ 파맵신 공동설립 및 부사장
- ✓ 한화케미칼 바이오사업부 총괄
- ✓ 에이비엘바이오 대표이사

3. 강사 소개

① 워크숍 참여 전문가

○ GBD 담당자의 업무 퀄리티를 업그레이드할 수 있는 역량에 대하여 이야기합니다.



- ✓ 서울대 사회과학대학 졸업
- ✓ 서울대 행정대학원 석사
- ✓ 1987 외교부 입부
- ✓ 미국, 예멘, 네덜란드, 독일, 헝가리 공관 근무
- ✓ 2002 한일월드컵 국가대표팀 미디어담당관
- ✓ 주국제민간항공기구(ICAO) 대표부 특명전권대사 겸 주몬트리올총영사
- ✓ 경상남도 국제관계대사

○ GBD 담당자가 갖추어야 할 체계적인 계약 & 특히 업무역량을 제공합니다.



- ✓ 서울대 인문대학 졸업
- ✓ 제 40회 사법시험 합격
- ✓ 법무법인 태평양
- ✓ 텍사스 로스쿨 졸업
- ✓ Ropes & Gray 뉴욕 사무소 근무
- ✓ 법무법인 디엘지 대표 변호사



- ✓ 서울대학교 생명과학부 학사/석사
- ✓ 툴젠 연구원
- ✓ 대웅제약 연구원
- ✓ 제53회 사법시험/사법연수원
- ✓ 제니스국제특허법률사무소 변리사/변호사
- ✓ 가산법률사무소 변호사
- ✓ 파트너스인베스트먼트 투자본부장(바이오/헬스케어)
- ✓ 법무법인 디엘지 대표 변호사

3. 강사 소개

① 워크숍 참여 전문가

○ 한국 제약·바이오의 글로벌화를 이끌어가는 리더들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



이관순 상근고문

- ✓ 서울대학교 화학교육학 학사
- ✓ 카이스트 대학원 화학과 박사/석사
- ✓ 한국응용약물학회 부회장
- ✓ 고려대학교 생명과학대학 겸임교수
- ✓ 교육과학기술부 국가연구개발사업 평가위원
- ✓ 한미약품 고문
- ✓ 제14대 한국제약바이오협회 이사장



김용주 대표

- ✓ 서울대 화학과 졸업
- ✓ KAIST 유기화학 석사 및 박사
- ✓ LG화학 기술연구원 신약연구소장
- ✓ LG화학 기술연구원 신약연구 그룹장
- ✓ LG화학 기술연구원 미국 현지연구소 법인장
- ✓ 리가켄바이오사이언스(구 레고켄바이오사이언스) 대표이사



박순재 대표

- ✓ 연세대 생화학과
- ✓ 미국 퍼듀대학교 대학원 화학 박사
- ✓ 메사추세츠공과대학 대학원 박사후 연구원
- ✓ LG화학 연구소 해외사업 개발담당 상무
- ✓ 한화석유화학 바이오담당 개발본부장 상무
- ✓ 바이넥스 대표이사 부회장
- ✓ 알테오젠 대표이사



윤태진 상무

- ✓ 중앙대학교 화학과
- ✓ 서울대학교 화학과 석사
- ✓ 오하이오주립대 화학과 박사
- ✓ 유한양행 상무

○ 글로벌 빅파마의 관점과 기준에서 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



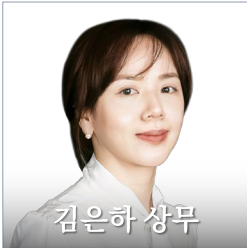
김상균 전무

- ✓ 서울대학교 박사
- ✓ Harvard Medical School 박사 후 과정
- ✓ Sanofi Asia-Pacific R&D Cancer Project Leader
- ✓ 인터베스트 전무

3. 강사 소개

① 워크숍 참여 전문가

○ 글로벌 빅파마의 관점과 기준에서 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.
(계속)



김은하 상무

- ✓ 중앙일보 보건복지부/식약처 출입기자
- ✓ 한국존슨앤드존슨 대외협력 및 정책 담당
- ✓ 존슨앤드존슨 아시아퍼시픽 대외협력 및 정책 담당
- ✓ 한국존슨앤드존슨메디칼 이노베이션 담당 이사
- ✓ 한국존슨앤드존슨메디칼 전략기획 및 이노베이션 담당 상무



홍유석 대표

- ✓ 펜실베이니아대학교 와튼스쿨 경영학 석사
- ✓ 한국릴리 사장
- ✓ 일라이릴리 EMBU 사업개발 및 전략총괄
- ✓ 한독테바 사장
- ✓ GSK 한국법인 사장
- ✓ GSK 캐나다 법인 대표
- ✓ 디앤디파마텍 대표
- ✓ 지놈앤컴퍼니 대표

○ 글로벌 시장 개척의 최전선을 누비는 전문가들이 GBD 담당자가 갖추어야 할 역량을 이야기합니다.



최병서 상무

- ✓ 중앙대학교 약학대학교 학사/석사
- ✓ 스티펠 마케팅 부장
- ✓ GSK 마케팅 본부장
- ✓ 셀트리온 상무_Head of Global Marketing

4. 교육 피드백

① 워크숍 피드백

② 온라인 강의 피드백

○ 워크숍 피드백 (교육 의견)

- ✓ 실제 경험을 통한 여러 시야들을 공유한 점이 좋았습니다.
- ✓ BD 입장에서 계약과 특허를 검토하는 것이 처음이었기 때문에 어려웠지만 피드백을 통해서 얻어가는 것이 많았습니다.
- ✓ 성공과 실패 사례들을 직접 경험한 기업들의 인사이트를 얻을 수 있어서 좋았습니다.
- ✓ 실무에서 쓸 수 있는 좋은 스킬이라고 생각합니다.
- ✓ 워크숍을 진행하며 케이스 스터디를 하고 다양한 의견들을 배울 수 있어 좋았습니다.
- ✓ 협상 기술에 대해 이론으로 배울 때 공감하기 어려웠던 부분을 워크숍을 통해 체득할 수 있었습니다.
- ✓ 계약서를 검토하며 직접 실습을 해본 점이 좋았습니다.
- ✓ 조별로 실습할 수 있는 커리큘럼이 체계적으로 구성되어 있어서 좋았어요.
- ✓ 평소 배우기 어려운 내용이며 실무에 바로 적용이 가능해서 좋았습니다.
- ✓ 오프라인 워크숍의 구조를 잘 짜 주셔서 재밌게 학습을 진행하면서 업무 역량과 개인 역량을 빠르게 향상시킬 수 있는 교육과정인 것 같습니다.

○ (교육 추천) 추천을 한다면?

- ✓ BD 초보 뿐만 아니라 전문가도 들어볼 만한 교육입니다.
- ✓ BD 관련 주요 이슈와 경험을 들을 수 있는 프로그램입니다.
- ✓ 한국에 이런 체계적인 교육이 없다.
- ✓ 강사님 섭외력(업계전문가), 네트워킹, 수업 퀄리티가 좋은 교육입니다.
- ✓ 사업개발 직무를 향상시킬 수 있는 족집게 강의입니다.
- ✓ BD 업무에 대한 막막함을 해소해준 교육, 실무자에게 꼭 필요한 교육입니다.
- ✓ 잘 짜주신 오프라인 워크숍 구조, 재밌는 학습 진행, 업무 역량과 개인 역량을 빠르게 향상시킬 수 있는 교육 과정입니다.

4. 교육 피드백

① 워크숍 피드백

② 온라인 강의 피드백

○ 워크숍 현장 사진

✓ 1기 워크숍 ('23년도 6월 22일, 28일, 7월 6일)



✓ 2기 워크숍 ('23년도 11월 21일, 29일, 12월 6일)



✓ 3기 워크숍 ('24년도 6월 18일~20일)



4. 교육 피드백

① 워크숍 피드백

② 온라인 강의 피드백

○ 온라인 강의 피드백

- ✓ 강의를 들으면서 동시에 강의 자료를 확인하기 좋았습니다.
- ✓ 구체적인 BD의 방향성을 제시해 주신 점이 좋았습니다.
- ✓ 강의를 적당한 시간으로 끊어져 있어 능률에 도움이 됩니다.
- ✓ 중간중간에 있던 퀴즈가 학습하는 데 도움이 되었습니다.

○ 온라인 강의 및 전문가 인터뷰 화면

✓ 온라인 강의

GBD전문교육 온라인 강의
1. 제약/바이오 사업개발 프로세스 실무의 이해

1차시, 제약/바이오산업 사업개발 프로세스 이해하기

사업개발이란 무엇인가?

Business development is the creation of long-term value for an organization from customers, markets, and relationships. -Forbes, 2012-

- ✓ 고객, 시장, 파트너를 통해 회사의 장기적 가치를 창출하는 모든 활동
- ✓ 전략적 계획, 제품개발, 영업, 마케팅, 프로젝트 관리, 투자유치, 네트워킹, 협상, 파트너십, 비영리활동, 위주관리 등 매우 다양한 활동 포함

The diagram shows a central 'Business Development' circle connected to eight surrounding boxes: Project, Management, Investment, Research, Strategy, Marketing, Innovation, and Plan.

✓ 전문가 인터뷰

GBD전문교육 전문가 인터뷰
글로벌 BD 실무자 인터뷰 (1)

인터뷰 대상: 김민준 대표 (김민준 대표)

인터뷰 주제: 글로벌 BD 실무자 인터뷰 (1)

인터뷰 내용: 김민준 대표는 이번 인터뷰를 통해 글로벌 BD 실무자로서의 경험을 공유합니다. 글로벌 BD는 어떤 단계로 진행될까요? 김민준 대표: 글로벌 BD는 크게 4단계로 나눌 수 있습니다. 1단계는 시장/고객 발굴, 2단계는 파트너 발굴, 3단계는 협상, 4단계는 계약 체결입니다. 각 단계마다 구체적인 전략과 실행 방안이 필요합니다. 특히 1단계와 2단계는 가장 중요한 단계로, 철저한 시장 조사와 파트너 발굴이 선행되어야 합니다.

GBD전문교육 온라인 강의
2. 국제 계약의 기초

4차시, 기본 구조와 주요사항

국제계약의 기본 구조

- > Definition
- > Business Terms
- > Liability Terms
- > "Boilerplate"

GBD전문교육 전문가 인터뷰
글로벌 BD 실무자 인터뷰 (2)

인터뷰 대상: 이창훈 대표 (이창훈 대표)

인터뷰 주제: 글로벌 BD 실무자 인터뷰 (2)

인터뷰 내용: 이창훈 대표는 이번 인터뷰를 통해 글로벌 BD 실무자로서의 경험을 공유합니다. 글로벌 BD는 어떤 단계로 진행될까요? 이창훈 대표: 글로벌 BD는 크게 4단계로 나눌 수 있습니다. 1단계는 시장/고객 발굴, 2단계는 파트너 발굴, 3단계는 협상, 4단계는 계약 체결입니다. 각 단계마다 구체적인 전략과 실행 방안이 필요합니다. 특히 1단계와 2단계는 가장 중요한 단계로, 철저한 시장 조사와 파트너 발굴이 선행되어야 합니다.

GBD전문교육 온라인 강의
4. 제약/바이오 산업에서의 특허

10차시, 특허의 이해

특허제도

The diagram shows a Venn diagram with three overlapping circles: '입법부' (Legislative), '사법부' (Judicial), and '행정부' (Executive). The '입법부' circle is labeled '특허법 (35 U.S.C.)'. The '사법부' circle is labeled '특허심판원 (PTAB)'. The '행정부' circle is labeled '특허청 (USPTO)'. The intersection of all three is labeled '판례' (Case Law). The intersection of '입법부' and '사법부' is labeled '특허법원 (CAFC)'. The intersection of '입법부' and '행정부' is labeled '특허심판원 (PTAB)'. The intersection of '사법부' and '행정부' is labeled '특허청 (USPTO)'.

GBD전문교육 전문가 인터뷰
글로벌 BD 실무자 인터뷰 (3)

인터뷰 대상: 김민준 대표 (김민준 대표)

인터뷰 주제: 글로벌 BD 실무자 인터뷰 (3)

인터뷰 내용: 김민준 대표는 이번 인터뷰를 통해 글로벌 BD 실무자로서의 경험을 공유합니다. 글로벌 BD는 어떤 단계로 진행될까요? 김민준 대표: 글로벌 BD는 크게 4단계로 나눌 수 있습니다. 1단계는 시장/고객 발굴, 2단계는 파트너 발굴, 3단계는 협상, 4단계는 계약 체결입니다. 각 단계마다 구체적인 전략과 실행 방안이 필요합니다. 특히 1단계와 2단계는 가장 중요한 단계로, 철저한 시장 조사와 파트너 발굴이 선행되어야 합니다.

- 끝 -