

# ASAN YOUTH 아산 유스프리너 PRENEUR

## 중등 커리큘럼 소개

---

커리큘럼 소개 및 FAQ

2p-3p

① 가치쓰는 창업일기

4p-15p

② 창업 실험실 36.5도씨

17p-33p

③ 헬로, 스타트업 월드

35p-48p

# 2026 아산 유스프리너

## Asan Youth-Preneur

### 중등 커리큘럼 소개

아산 유스프리너(Asan Youth-Preneur)는 청소년의 기업가정신 함양을 위한 교육 프로그램입니다. 청소년의 발달단계에 따라 중학생부터 고등학생까지 체계적이고 전문적인 기업가정신 교육 기회를 제공합니다.

## 아산 유스프리너 (Asan Youth-Preneur)는

**청소년 기업가정신 교육 전문 기관과의 파트너십을 통해 운영됩니다.**

다년간의 프로그램 운영 노하우를 갖춘 전문 기관들이 함께하여 높은 수준의 교육 전문성을 보장합니다.

### **발달단계 맞춤형 커리큘럼을 제공합니다.**

학교급별 총 5가지 커리큘럼(중등 3종, 고등 2종)은 모두 청소년의 발달단계에 맞춰 설계되었습니다. 각 커리큘럼마다 고유의 강점과 교육 방식의 차이는 있지만, 어떤 커리큘럼을 선택하더라도 최상의 교육 효과를 경험하실 수 있습니다.

### **팀 프로젝트 기반의 교육을 진행합니다.**

모든 차시는 학생들이 토론하고 협업하며 함께 성장하는 '팀 프로젝트 기반 교육'으로 진행됩니다.

### **실천적 가치 창출을 지향합니다.**

모든 커리큘럼은 학생들이 직접 구상한 아이디어를 가시적인 제품이나 서비스로 연결하여 경제적·사회적 가치를 창출하는 것을 목표로 합니다.

# FAQ

## 자주 묻는 질문

Q1

운영 학교와 담당 교사의 주요 역할과 협조 사항은 무엇인가요?

A1

교육이 안정적으로 운영될 수 있도록 수업 환경 조성과 일정 관리에 대한 협조를 부탁드립니다. 특히 프로젝트를 직접 실행하는 커리큘럼 중반부(5강~7강)는 학생들이 가장 크게 성장하는 중요한 시기입니다. 이 시기에는 학생들이 프로젝트에 충분히 몰입할 수 있도록 수업 외 시간(오전, 점심, 방과 후, 축제 기간 등)을 활용한 수업 일자 조율 방안을 담당 강사와 함께 긴밀히 논의해 주시길 부탁드립니다. 더불어, 교내에서 이루어지는 고객 테스트 또는 프로젝트 성과 공유 및 판매 활동이 원활하게 진행될 수 있도록 세심한 지원을 부탁드립니다. 원활한 활동을 위해 사전에 교내 관계자분들과 일정, 장소, 사용 규정 등을 공유하여 원만한 협조를 이끌어 주시면 감사하겠습니다.

Q2

학교의 학사 일정에 맞춰 수업 날짜를 지정할 수 있나요?

A2

본 교육 과정은 학교의 학사 일정에 맞춰 자유롭게 일정을 지정할 수 있으며, 지정 후에도 불가피한 상황의 경우 일부 조율이 가능합니다. 창의적 체험활동이나 동아리 시간뿐만 아니라 진로 및 선택 과목 등 정규 교과 과정과도 연계하여 폭넓게 운영하실 수 있습니다. 다만, 학습의 몰입도와 연속성을 고려하여 가급적 주 1회, 동일한 요일에 수업을 진행하시길 권장드립니다.

Q3

커리큘럼을 압축 또는 일부 생략해서 진행할 수 있나요?

A3

불가합니다. 아산 유스프리너는 일방적인 강의가 아니라 학생들이 스스로 문제를 발견하고 해결책 (제품/서비스)을 만드는 팀 프로젝트 기반 교육입니다. 따라서 학생들의 자기주도적 활동을 위한 충분한 시간 확보가 중요합니다. 정해진 회차(중등 8회, 고등 10회) 내에서 결과물을 도출하기 위해서는 매 차시 학생들이 프로젝트에 몰입할 수 있는 시간이 필수적입니다. 내실 있는 결과물을 위해 학기 초에 안정적인 교육 시간을 미리 확보해 주시기를 부탁드립니다.

Q4

교육 진행에 필요한 교재/교구를 학교에서 구입해야 하나요?

A4

아닙니다. 한 학기 교육 과정은 전액 무료로 운영되며, 전문 강사 파견부터 수업 교재·교구, 팀 프로젝트 시드머니까지 교육에 필요한 모든 자원을 재단에서 지원합니다.

# 2026 아산 유스프리너 중등 커리큘럼 소개

## ① 가치쓰는 창업일기 - 사진으로 보는 가치쓰는 창업일기





## 01. 교육 소개

- ▶ 학생들이 발견한 주변의 문제를 세상으로 확장하고 본인의 관심사를 미래의 잠재력과 연결하는 과정에서 창의적 문제해결능력을 발휘하며 생각의 경계를 넓히고 새로운 영역에 도전하며 성장해 나갈 수 있도록 지원합니다. 이를 통해 세상의 변화를 받아들이고 변화 속에서 기회를 발견하려는 태도를 갖춥니다.
- ▶ 암스테르담 자유대학교의 닐 톰슨, 백슨 칼리지의 윌리엄 가트너 등이 제시한 실천으로서의 기업가정신(EAP, Entrepreneurship as Practice) 이론을 근거로 한 팀 프로젝트 중심의 커리큘럼입니다. 팀 프로젝트 실천을 통해 발견한 기회를 세상이 필요로 하는 다양한 가치로 만들어 낼 수 있는 능력을 함양합니다.
- ▶ 매슬로우의 욕구 계층 이론을 근거로 팀 프로젝트 아이디어에 고객의 욕구를 충족하는 차별점을 더해 실현가능하고 설득력 있는 아이디어로 구체화하는 과정을 배웁니다.
- ▶ 교육 과정에서 겪을 수 있는 실패를 회피하거나 외면하지 않고 지속적인 피벗(Pivot, 프로젝트 수행 과정에서 방향 전환을 통해 위기에서 벗어나는 것)을 통해 의연하게 대처할 수 있는 회복탄력성을 강화합니다.

## 02. 교육 목표

- ▶ 중학생의 발달단계에 따라 팀 프로젝트 과정 안에서 공감능력, 창의적 문제해결력, 설득력, 실행력, 그릿(끝맺음 능력)을 중점적으로 함양할 수 있습니다.
- ▶ 혁신을 바탕으로 패러다임을 바꾼 기업가의 사례를 바탕으로 세상의 문제를 해결하기 위한 새로운 시도들을 해 볼 수 있습니다. 특히 과정 중 크고 작은 실패에 의연하게 대처하며 한 단계 성장하는 모습을 기대할 수 있습니다.
- ▶ 다양한 이해관계자들과의 상호작용을 통해 협력적 관계를 구축하고, 한정된 자원과 시간을 활용하여 아이디어를 도출하고 피봇팅하여 쓸모 있는 새로운 가치를 만들어 낼 수 있습니다.
- ▶ 창의적 문제해결 아이디어를 창업 아이템화하는 과정에서 인간에 대한 이해에서 이끌어낸 심리적 근거를 바탕으로 의견을 제시하고 상대방을 설득할 수 있습니다.

## 03. 교육 강사

- ▶ 수년간 아산 유스프러너 교육을 함께 하여 프로그램과 커리큘럼, 학생들에 대한 이해도가 높은 전문 강사가 함께 합니다.
- ▶ 학교 현장에서 청소년 창업교육과 기업가정신교육을 진행해 왔던 교사 출신의 기업가정신교육 전문가 함께 합니다.
- ▶ 학생들과 공감하고 소통할 수 있는 열정 넘치는 창업가 출신의 청년 강사가 함께 합니다.

## 04. 교육 특징

- ▶ 중학생 맞춤형 활동 중심 커리큘럼으로, 창업 프로젝트를 수행하며 쉽고 재미있게 기업가정신을 경험할 수 있습니다.
- ▶ 태도(attitude), 기술(skill), 지식(knowledge)의 순서로 교육 단계가 구성되어 있어 입체적인 기업가정신 역량 강화가 가능합니다.
- ▶ 활동의 이유(WHY)에 집중하는 스타트업의 가치창출 방식에 따라 팀 프로젝트를 진행합니다. 학생들은 다양한 방법의 아이디어 실현을 경험하며 아이디어의 글로벌 확장 등의 큰 그림을 그려볼 수 있습니다.
- ▶ 새로운 문제를 더 새로운 방식으로 풀어내는 프론티어 기업가정신을 발휘할 수 있도록 **[HUMAN]**을 키워드로 교육을 진행합니다.
  - Hyperconnectivity, 초연결성: 사람-사람, 사람-기계 간 연결성의 극대화
  - Unique, 새로운 시도: 친환경 에너지, 헬스케어 등 프론티어 마인드 발현
  - Mobility, 이동성: 인간과 기술을 아우르는 새로운 이동 솔루션
  - AI-Powered, 인공지능 기반: AI를 활용한 혁신적인 해결방법에 대한 고민, 새로운 시도
  - Net-Zero, 기후 환경: 지속가능을 위한 탄소중립 실천



## 05. 교육 차별성

- ▶ **좋아하는 것, 잘하는 것과 문제해결:** 학생 개인의 관심사로부터 시작하여 주변과 세상의 문제를 발견하고 구체화하며 원인을 분석하는 과정에서 변화에 능동적으로 대응하는 태도를 갖출 수 있습니다.
- ▶ **제한된 조건과 창의력:** 주어진 자원을 슬기롭게 활용하여 새로운 가능성을 찾아내고, 공감을 바탕으로 가능성을 구체화하는 창의력을 발휘하며 혁신의 근간을 배울 수 있습니다.
- ▶ **주변과의 상호작용:** 고객, 경쟁자, 교사 및 이해관계자와 지속적으로 상호작용하며 협력적 의사소통 능력을 함양할 수 있습니다.
- ▶ **실천으로서의 기업가정신:** 실천과 활동 중심으로 설계한 팀 프로젝트에서 합리적인 근거를 바탕으로 의사결정하고 행동하게 하여 위험에 도전하고 예상하지 못한 변수에 대응하는 방법을 배웁니다.
- ▶ **논리와 설득, 과학적 사고:** 논리적 인과관계를 통해 문제 속에서 기회를 발견하고, 과학적 사고를 바탕으로 검증하며 심리적 분석을 거쳐 아이템을 완성합니다. 창의적 아이디어에 가치를 부여하는 설득력을 갖출 수 있습니다.
- ▶ **기업가정신 교수법**(하이디 네크 외, 2018), **몰입**(칙센트미하이, 2016), **과학혁명의 구조**(토마스 쿤, 2013), **무엇이 우리를 다정하게 만드는가**(스테파니 프린스턴, 2023), **이기는 프레임**(조지 레이코프, 2016), **오래된 연장통**(전종환, 2010) 등 기업가정신부터 교육, 심리, 인지과학 분야의 도서와 내용을 근거로 커리큘럼과 워크시트를 설계하여 제공합니다.

## 06. 교육 운영 협력 기관

Plane

- ▶ **플래너는** 사람들이 각자의 신념을 바탕으로 혁신을 실천할 수 있게 하기 위해 꾸준히 연구합니다.
- ▶ 기업가정신교육을 통해 청소년들이 변화 속에서 기회를 발견하려는 태도를 갖추고, 다양한 가치로 만들어 낼 수 있는 능력을 기를 수 있도록 안내하고 응원합니다.

전화: 010-9301-7842 | 이메일: planentre@gmail.com | 홈페이지: www.plane.re.kr



### 1회차: 논리적 탐색 - Logos, 해결해야 할 문제 속 기회 찾기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 글로벌 단위, 기후테크 분야에서 기업가정신을 발휘한 창업 사례와 아산 유스프러너 프로젝트 사례를 통해 전체 활동의 방향을 파악할 수 있다.</li> <li>▶ 문제에 너무 깊이 빠지기보다 문제 속에서 기회를 발견하고, 기회를 프로젝트의 주제로 결정할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 아산나눔재단, 아산 유스프러너 소개 및 가치쓰는 창업일기 커리큘럼             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 아산 유스프러너 프로그램과 가치쓰는 창업일기 8차시 내용을 안내한다.</li> <li>- 2025 아산 유스프러너 데모데이 영상을 시청한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 기후테크 기업가 사례를 활용한 아산형 기업가정신 요소 소개             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 글로벌 진출, AI, 기후위기 등의 새로운 분야에서 혁신을 만들어 낸 기업가 사례를 중심으로 아산형 기업가정신의 핵심 요소를 소개한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인 활동   내가 생각하는 창업이란?             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 제시된 이미지 카드 중 각자 생각하는 창업 또는 기업가정신의 이미지를 가장 잘 설명할 수 있는 사진을 선택한다.</li> <li>- 사진을 선택한 이유와 의미를 정리하여 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 팀 활동   기업가정신 역량 발견 및 자기소개             <ul style="list-style-type: none"> <li>- '기업가정신 테스트'를 통해 각자의 기업가정신을 발견한다.</li> <li>- 각자의 장점과 특징, 가장 뛰어난 기업가정신 역량을 기반으로 팀원들 간 자기소개를 진행한다.</li> </ul> </li> </ul>	<span>창업의지</span> <span>자원활용능력</span> <span>혁신성</span> <span>위험감수성</span>
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인 활동   해결해야 할 문제와 기회             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 겪어 본 불편함, 들어 본 문제 등을 양적으로 많이 기록한다.</li> <li>- 각 내용에 대해 핵심 문제 키워드를 찾는다.</li> <li>- 문제로 인해 발생하는 빈 틈(Niche)에서 기업가적 기회(Entrepreneurial Exploitations)를 탐색한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 팀 활동   문제 속 매력적인 기회             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀원들이 각자 작성한 기회를 공유하고, 가장 의미 있고 매력적인 기회 두 개를 선정하여 공유한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀 내 역할과 내용             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 발견한 기회 중 가장 매력적이고 실행 가능한 것을 선정하여 프로젝트의 주제로 삼아 발표한다.</li> <li>- 팀 내에서 프로젝트의 대략적인 최종 목표를 상상하며 이야기 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	

## 2회차: 논리적 탐색 - Pathos, 핵심 대상과 시장 분석

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인 관심사 탐색을 통해 자아 개념을 구성하여 표현할 수 있다.</li> <li>▶ 개인의 관심사와 사람들의 니즈를 연결하여 협력적 의사소통을 통해 핵심 대상과 공감할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>아산 정주영, 현대 창업자</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한 사람의 꿈을 세상으로 확장한 기업가적 사례를 소개한다.</li> <li>- '이봐, 해 보기나 했어?'의 의미를 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>새로운 시도를 바탕으로 프론티어 기업가정신을 실천한 혁신 창업가 사례</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실패를 극복한 기후테크 기반의 스타트업 사례를 소개한다.</li> <li>- 캠페인, 기부 등 비(非)창업 사례를 소개한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>기업가정신을 발휘한 중학생 프로젝트</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2023년-2025년 아산 유스프러너 참여 중학생들의 문제해결, 모의 창업 프로젝트 결과물 중 더 큰 세상으로의 확장 가능성이 돋보이는 사례를 공유한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>개인 활동   최근 관심사: [HUMAN] 키워드를 관심사 카테고리로 제시</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hyperconnectivity, 초연결성: 데이터와 AI를 바탕으로 사람-사람, 사람-기계 간 연결성의 극대화.</li> <li>- Unique, 새로운 시도: 친환경 에너지, 헬스케어 등 프론티어 마인드 발현.</li> <li>- Mobility, 이동성: 인간과 기술을 아우르는 새로운 이동 솔루션.</li> <li>- AI-Powered, 인공지능 기반: AI를 활용한 혁신적인 해결방법에 대한 고민, 새로운 시도.</li> <li>- Net-Zero, 기후 환경: 지속가능을 위한 탄소중립 실천.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 각 카테고리와 관련된 관심사를 하나씩 제시할 수 있도록 유도한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>개인 활동   야 너두?, 개인 관심사의 확장</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1회차에서 찾은 기회와 개인의 관심사를 연결하여 창업가설 형태의 문장으로 만들어 본다.</li> <li>- 각자 작성한 내용을 팀원들과 공유한다.</li> </ul> </li> </ul>	자아개념 혁신성 창의적 문제해결력 협력적 의사소통 능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>팀 활동   핵심 고객과 시장</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀원들의 내용 중 가장 많은 사람이 공감하는 내용을 결정한다.</li> <li>- 어떤 사람이 그 기회를 가장 좋아할지 주어진 내용에 따라 최대한 구체적으로 상상하여 작성한다.</li> <li>- 강사의 팀 개별 지도를 통해 충분히 이야기 나누면서 최대한 구체적으로 작성할 수 있도록 지도한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>팀 활동   페르소나</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀별로 정리한 기회와 문제상황에 있는 사람을 페르소나로 설정한다.</li> <li>- 페르소나와 유사한 사람들의 불합리한(또는 이상한) 행동을 정리하여 발표한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>해결해야 할 문제 공유</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 페르소나의 하루, 문제 상황 전후 과정을 폭넓게 상상하며 고통스러워 하는 부분과 바라는 점 등을 이야기 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 3회차: 논리적 탐색 - Ethos, 가치로 연결되는 아이디어

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 창의적 아이디어 발상의 원리를 이해하고 SCAMPER 기법을 활용하여 창의적 아이디어 컨셉을 만들어볼 수 있다.</li> <li>▶ 창의적 문제해결 아이디어가 어떤 다양한 가치를 가질 수 있는지 설명할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 창의적 아이디어와 창업 아이디어의 차이점 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2025 아산 유스프러너 데모데이 중학생 팀 프로젝트 활동 중 창의적 문제해결 아이디어를 소개하고 특징을 분석한다.</li> <li>- 2025 아산 유스프러너 데모데이 중학생 팀 프로젝트 활동 중 경제적 가치를 만들어 낸 사례를 소개하고 특징을 분석한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인 활동   문제 상황과 대상 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀이 정한 문제 상황에서 가장 큰 고통을 겪고 있는 대상을 선정한다.</li> <li>- 그 대상이 문제를 해결하기 위해 또는 회피하기 위해 어떤 행동을 하는지, 어떤 제품/서비스를 사용하고 있는지 정리한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 개인 활동   SCAMPER, 창의적 문제해결 아이디어 도출 <ul style="list-style-type: none"> <li>- SCAMPER 기법을 사용하여 기존에 사용하던 제품/서비스를 개선하여 문제를 해결할 수 있는 아이디어 컨셉을 도출한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 개인 활동   프론티어 기업가로서의 [HUMAN] 키워드 반영 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제해결 아이디어에 Hyperconnectivity(초연결성), Unique(새로운 시도), Mobility(이동성), AI-Powered(인공지능 기반), Net-Zero(탄소중립) 키워드를 반영할 수 있도록 지도한다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통하여 [HUMAN] 키워드 중 가장 적합한 내용을 반영하여 3가지 이상 도출할 수 있도록 유도한다.</li> </ul> </li> </ul>	<p>혁신성</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>위험감수성</p>
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀 활동   창의적 문제해결 아이디어의 가치 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀원들이 제안한 창의적 아이디어 중 다양한 가치 창출 가능성을 중심으로 대표 아이디어를 선정한다.</li> <li>- 강사의 팀 개별 지도를 통하여 더욱 다양한 가치로 연결하고 확장할 수 있도록 유도한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 팀 활동   구체적인 가치 제안 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 위 활동의 순서를 바꾸어, 가치를 실현하기 위해 아이디어를 어떻게 수정할 수 있을지 토론한다.</li> <li>- 팀 활동지에 가치있는 창의적 문제해결 아이디어 컨셉을 그림 또는 도면 형태로 정리한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀 프로젝트 개요 공유 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀별 프로젝트 주제와 창의적 문제해결 아이디어 컨셉을 발표한다.</li> <li>- 문제해결 또는 기회가 사람들에게 얼마나 다양한 가치를 줄 수 있는가를 중심으로 상호 피드백한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 4회차: 논리적 탐색 - 가능성, 더 넓은 세상으로의 확장

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 경쟁제품/서비스를 분석하여 우리 팀의 문제해결 아이디어의 차별화 전략을 수립하고 그 이유를 논리적으로 설명할 수 있다.</li> <li>▶ 차별화 방향을 다양화하여 글로벌 시장 검토, 차별화 실패 시 대처방안 등을 제시할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 시장과 산업의 개념, 고객과 경쟁자 분석의 필요성             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 시장과 고객, 산업과 경쟁자의 개념을 설명한다.</li> <li>- 경쟁자 분석을 통해 무엇을 얻을 수 있는지 설명한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 글로벌 진출을 통한 차별화 사례             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 글로벌 스타트업들의 각 국가별, 문화별 특성에 맞춘 차별화를 통해 성공한 사례를 분석하여 전달한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인 활동   경쟁자 조사             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 직접 경쟁자부터 대체재까지, 경쟁자의 범위를 설명한다.</li> <li>- 경쟁 제품/서비스를 조사한다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 경쟁 제품/서비스의 범위를 확장하여 대체재까지 찾아 조사할 수 있도록 유도한다.</li> </ul> </li> </ul>	협력적 의사소통 능력 창의적 문제해결력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀 활동   차별화 전략과 아이디어의 구체화             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁자 대비 팀 아이디어의 단점을 보완하고 장점을 보강할 수 있는 차별점을 정리한다.</li> <li>- 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀이 활용 가능한 자원을 고려하여 실행 가능한 내용을 중심으로 정리할 수 있도록 유도한다.</li> <li>- 팀의 창의적 문제해결 아이디어에 차별점을 반영하여 정리한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 팀 활동   또 다른 차별화 가능성, 해외 시장             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 강사의 팀 개별 지도 과정에서 차별점을 해외 시장 진출 쪽에서 찾아볼 수 있도록 유도한다.</li> <li>- 가능성 차원에서 글로벌화, 기후문제 해결과의 연결 등 조금 더 입체적인 차별점을 만들어 본다.</li> </ul> </li> </ul>	위험감수성
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ What if.. 만약에             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실패할 경우 어떻게 피벗해 볼 것인지, 글로벌화를 추진할 경우 어떤 방향으로 해볼 것인지 등 자유롭게 상상한 내용을 이야기 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 5회차: 과학적 탐구 - 실현가능성, 우리가 직접 해 낼 수 있는 것

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 제품/서비스의 가격이 어떻게 결정되는지 이해하고 설명할 수 있다.</li> <li>▶ 팀별 제품/서비스를 구현하는 데 필요한 재료를 정리하고, 이를 바탕으로 제품/서비스의 가격을 적절하게 결정할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>피벗(Pivot)</b>의 중요성 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 혁신 기업의 피벗 사례를 소개하고 분석한다.</li> <li>- 특히 기후테크, 바이오, 헬스케어, 글로벌 서비스 등 프론티어 기업가정신을 발휘한 창업 분야에서 피벗이 중요한 역할을 하였음을 강조하여 설명한다.</li> <li>- 유스프러너 중학생 팀 프로젝트 활동 중 피벗 사례를 소개하고 분석한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>제품/서비스 가격결정의 원리</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 자사 중심 가격결정: 원가 분석을 통한 제품/서비스 가격결정 방법을 설명한다.</li> <li>- 가치 중심 가격결정: 고객 인터뷰 결과와 제품/서비스의 가치를 바탕으로 한 가격결정 방법을 설명한다.</li> <li>- 경쟁 중심 가격결정: 경쟁자 분석을 통한 가격결정 방법을 설명한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>개인 활동   경쟁 중심 가격결정</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 4회차에 정리한 경쟁자들의 가격을 근거로 팀별 제품/서비스의 가격을 정리한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>이상과 현실의 차이</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 가격결정 과정에서 최초 계획과 실행 내용에 차이가 발생할 수 있음을 안내한다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 차이가 실패가 아님을 설명하고, 극복 방법과 회복탄력성 함양에 대해 이야기 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	혁신성 진취성 창의적 문제해결력 위험감수성 협력적 의사소통 능력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>개인 활동   재료 탐색</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀 제품 제작 또는 서비스 구현에 필요한 재료를 정리한다.</li> <li>- 자본금 내에서 최대한 제작 가능한 재료를 검색하여 정리한다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 자본금 내에서 최대한 많은 제품/서비스를 구현할 수 있는 효율적인 방법을 찾을 수 있도록 유도한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>팀 활동   재료 구매</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀원들이 정리한 재료를 선별하여 정리한다.</li> <li>- 강사와 함께 재료를 구매한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>과제   재료 구매</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 수업시간 내 강사와 재료구매를 완료하지 못한 경우 5회차 수업 종료 후 2일 이내에 재료 구매를 완료한다.</li> <li>- 수업 이후 재료구매가 이루어지는 경우 단톡방 또는 별도 채널을 통해 강사와 긴밀히 연락한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 6회차: 과학적 탐구 - 지속가능성, 다양한 가치의 전달

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 가치를 전달하기 위한 수익모델과 비즈니스모델의 차이점을 사례를 들어 설명할 수 있다.</li> <li>▶ 팀의 제품/서비스의 핵심을 설득력 있게 표현하여 홍보자료를 만들 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>비즈니스모델과 수익모델</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 가치의 지속가능성을 위한 비즈니스모델의 개념을 설명한다.</li> <li>- 비즈니스모델과 수익모델의 차이점을 설명한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>지속가능성을 위한 경제적 가치</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 혁신적인 문제해결 프로젝트, 스타트업이 경제적 가치 창출을 통해 지속가능성을 확보한 사례를 분석하여 안내한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>개인 활동   가치 전달 사례 분석</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프론티어 기업가정신을 발휘하여 새로운 도전을 이어가고 있는 스타트업 중 팀의 프로젝트와 유사한 기업을 선정한다.</li> <li>- 해당 기업의 수익모델, 비즈니스모델을 분석하여 정리한다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 생성형 AI의 도움을 받아 객관적 사실을 기반으로 내용을 정리할 수 있도록 지도한다.</li> </ul> </li> </ul>	자원활용능력 자원운용능력 창의적 문제해결력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>팀 활동   가치 전달자</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 수익모델과 판매 방법, 가격 등을 정리하여 팀 활동지에 기록한다.</li> <li>- 내용을 공유하고 상호 피드백 한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>팀 활동   홍보자료 제작</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀 로고와 아이템 이름을 결정하고 디자인한다.</li> <li>- 강사의 팀 개별 지도를 통해 팀 내 역할을 분담하여 재료 구매 외의 인원은 판매와 홍보를 위한 홍보물을 디자인하고 제작할 수 있도록 유도한다.</li> <li>- 동영상 제작 툴을 활용하여 창업 아이템 소개영상을 제작한다.</li> </ul> <p>* 단, 프로젝트의 진행 진도에 따라 이 과정은 생략할 수 있다.</p> </li> </ul>	
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>보다 적극적인 가치 전달과 확산</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 가치 전달을 위한 홍보자료를 공유하고 보완해야 할 내용을 중심으로 상호 피드백 한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 7회차: 설득적 완성 - 스며들다, 헤어나올 수 없는 매력

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀의 아이템이 가치 있다는 설득력을 갖기 위해 어떤 활동을 해 볼 수 있는지 스타트업의 사례를 들어 설명할 수 있다.</li> <li>▶ 최종 실행과 발표를 위해 역할을 분배하고 구체적인 계획을 세워 실행할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>프로토타입과 MVP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프로토타입과 MVP의 차이를 설명한다.</li> <li>- MVP의 종류와 테스트의 필요성을 설명한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>혁신 스타트업, 기업가의 MVP 테스트</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 혁신 기업의 MVP 테스트 사례를 소개하고 분석한다.</li> <li>- MVP 테스트가 창의적 아이디어와 창업 아이템에 대한 설득력을 높이는데 중요한 역할을 하였음을 강조하여 설명한다.</li> <li>- 유스프러너 중학생 팀 프로젝트 활동 중 MVP 제작 사례를 소개하고 분석한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>개인 활동   사람들의 욕망과 설득</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 매슬로우의 욕구 계층 이론을 바탕으로 각자의 아이템이 어떤 욕구를 자극할 수 있는지 정리해 본다.</li> <li>- 강사의 개별 지도를 통해 생성형 AI의 도움을 받아 사례를 기반으로 내용을 정리할 수 있도록 지도한다.</li> </ul> </li> </ul>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>자원운용능력</span> <span>창의적 문제해결력</span> </div>
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>팀 활동   또 다른 새로운 가치</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 개인 활동을 통해 찾은 심리적 욕구 공략 방법을 공유하고 가장 설득력 높은 내용을 선정한다.</li> <li>- 팀 활동지에 내용을 정리하되, 기존 아이디어를 크게 변경하지 않도록 주의한다.</li> <li>- 심리적 욕구를 고려하여 추가한 가치를 공유하고 상호 피드백 한다.</li> </ul> </li> </ul>	협력적 의사소통 능력 창업의지
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>최종 발표 준비</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 8회차에 진행할 IR 발표의 순서와 발표자료 제작 방법을 전달한다.</li> <li>- 스토리텔링의 구조와 PSST 구조를 설명하고 IR 피칭 기본 품을 제공한다.           <ul style="list-style-type: none"> <li>* PSST 구조: 투자 유치를 위한 사업계획서 작성 프레임워크로, P(Problem, 문제), S(Solution, 해결책), S(Scale-up, 사업화/확장성), T(Team, 팀 역량)의 4가지 핵심 요소로 구성되어 사업의 당위성과 실현 가능성은 논리적으로 제시하는 방식</li> </ul> </li> <li>- 정주영 창업경진대회의 피칭 자료영상을 시청한다.</li> </ul> </li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>실행   팀별 제품 판매 및 서비스 제공, 캠페인 활동 실행</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 7회차 - 8회차 사이에 1주 이상 시간을 확보하여 학생들이 팀 프로젝트 결과를 실행한다</li> </ul> </li> </ul>	

# 8회차: 설득적 완성 - 가치쓰는 창업일기, 끝맺음

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개인의 관심사를 팀의 문제해결 아이디어로 설정하고 구현하여 실행한 과정을 근거로 하여 설득력 있게 발표할 수 있다.</li> <li>▶ 긍정적인 자세로 다른 의견을 받아들이고, 부족한 점을 보완하여 미래를 설계할 수 있다.</li> </ul>	
	참여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ IR 피칭 방법 및 발표 자세 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매/활동 결과 발표 및 질의응답 방법과 주의사항을 안내한다.</li> <li>- 발표 순서를 결정하고 발표자 자세와 청중의 자세를 안내한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	탐색	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ IR 피칭 진행 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 작성한 IR 자료를 활용하여 판매/활동 과정에서 발견한 기회와 문제, 그리고 그를 해결하기 위해 만든 제품 및 서비스, 피봇팅 내용과 실행 결과(매출액, 서비스 이용자 수, 기부액 등)를 발표한다.</li> <li>- 발표 내용에 대한 강사의 짧은 피드백을 전달한다.</li> </ul> </li> </ul>	창업의지 창의적 문제해결력
	연결	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 피드백과 평가 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 질의응답 방식으로 상호 피드백을 전달한다.</li> <li>- 활동지의 자기평가 내용을 작성하여 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 랩업(Wrap-up) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 모의 창업 과정의 단계별 리마인딩을 통해 기업가정신의 핵심 요소를 강조한다.</li> <li>- 아산형 기업가정신 역량 점검: 1회차 때 배운 10가지 기업가정신 역량 요소에 대해 되짚어보고, 한 학기 동안의 역량 강화 및 성장 내용 등을 회고한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 내가 해 본 창업 또는 활동은? <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1회차 이미지 카드 활동과 동일하게 제시된 이미지 카드 중 각자 경험한 창업 또는 기업가정신의 이미지를 가장 잘 설명할 수 있는 사진을 선택한다.</li> <li>- 사진을 선택한 이유와 의미를 정리하여 공유한다.</li> <li>- 1회차 이미지와 현재 이미지가 다른(또는 같은)이유를 팀 프로젝트 수행 과정을 중심으로 설명하여 공유한다.</li> </ul> </li> </ul>	협력적 의사소통 능력 자아개념
마무리	공유	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 팀 프로젝트 마무리 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 8차시 프로젝트의 좋은 점, 아쉬운 점, 흥미로운 점에 대해 이야기 나눈다.</li> <li>- 팀 프로젝트 도전과 실행 과정에서 겪은 실패에 대해 이야기 나누고, 그 과정에서 배운 점을 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 가치쓰는 창업일기 과정 마무리 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 학생 및 교사 만족도 조사를 실시한다.</li> <li>- 수료증을 전달하고 단체사진을 촬영한다.</li> </ul> </li> </ul>	

CURRICULUM

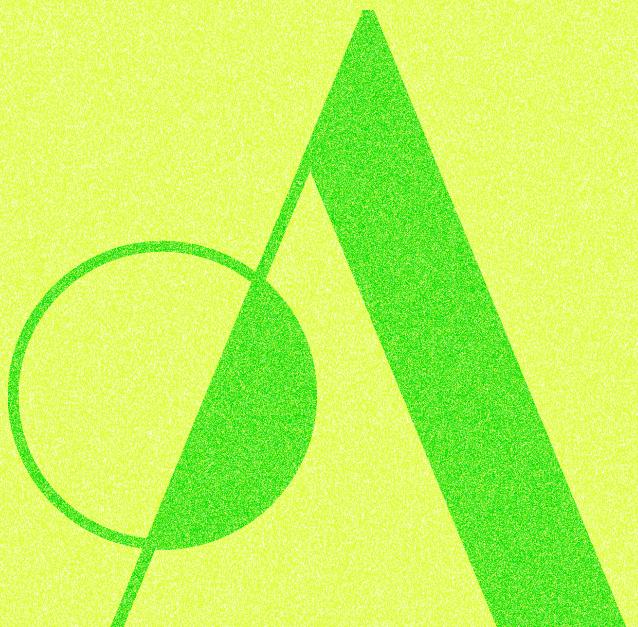
---

# **CURRICULUM BOOK**

---

## **MIDDLE SCHOOL**

---



# 2026 아산 유프러너 중등 커리큘럼 소개

## ② 창업 실험실 36.5도씨 - 사진으로 보는 창업 실험실 36.5도씨





## 01. 교육 소개

- 창업 실험실 36.5°C는 기업가정신의 핵심 요소인 '사람 중심 혁신' 마인드를 지닌 미래 인재를 육성하도록 설계되었습니다. 즉, 세상에 의미 있는 변화를 만들기 위한 창의적 도전을 '협력'과 '실험'으로 행동하고 경험하며 '성장'할 수 있도록 설계된 커리큘럼입니다.
- '인간의 잠재력은 무한하다'는 아산 정주영 현대 창업자의 신념과 철학을 이어 받아, 학생들이 도전과 실험을 통해 자신의 가능성을 발견하고 성장하는 경험을 제공합니다.
- 학생들이 자신의 아이디어를 탐구하고, 만들어 보고, 현실로 바꾸는 실험과 실습을 통해 스스로의 잠재력을 발견하고 문제를 해결할 수 있다는 자신감과 실패에 대한 회복탄력성을 갖도록 합니다.
- 36.5°C처럼 항상성을 유지하는 기업가적 태도(Attitude)와 지식(Knowledge), 기술(Skill)을 함양하며, 실패를 성장의 밑거름으로 삼는 회복탄력성을 갖추도록 돕습니다.

## 02. 교육 목표

- 진로역량 강화:** 스타트업의 문제해결 과정을 경험하며 세상의 변화에 대응하는 자기주도적 진로 탐색 역량을 함양합니다.
- 프론티어 기업가정신 함양:** 지역적 한계를 벗어나 세계를 무대로 하는 다양한 문제를 인식하고 해결하는 확장된 관점을 갖습니다.
- 회복탄력성 내재화:** 실패를 회피하지 않고 성찰하며 다시 도전할 수 있는 심리적 안전감과 도전 정신을 배양합니다.

## 03. 교육 강사

- 경영학, 창업학, 교육학 등을 전공하고 실전 창업 및 프로젝트 경험이 풍부한 전문 강사진이 교육을 이끕니다.
- 청소년의 발달 단계와 눈높이에 맞춘 퍼실리테이션 역량을 갖추고 있으며, 학급별 최적의 지도를 위해 보조 강사를 배치합니다. (특정 차시 또는 학급 인원에 따라 원활한 학생 지도 및 운영을 위한 퍼실리테이터 배치)
- 지속적인 교육 연구 커뮤니티 활동을 통해 최신 기업가정신 트렌드와 사례를 커리큘럼에 반영합니다.

## 04. 교육 특징

- ▶ **3-트랙 무한 확장 시스템:** 일상생활, 글로벌, 환경(지속가능한 지구)이라는 세 가지 경로를 통해 학생들의 흥미와 역량에 맞는 문제를 주도적으로 발견하게 합니다.
- ▶ **디자인적 사고와 게이미피케이션의 통합:** 디자인적 사고 프레임워크와 크리앙트레의 교구를 활용하는 게임 활동을 통해 학습이 직관적이고, 매 차시 과정에 즐겁게 참여할 수 있도록 설계하였습니다. 이는 학생들이 학습 및 팀 프로젝트 과정에서 소외감을 느끼거나 어려움을 겪지 않도록 지원하고, 효과적으로 참여할 수 있도록 합니다.
- ▶ **사람 중심 혁신:** ‘공감 기반, 사용자 관점’에서 문제와 기회를 바라보고 해결하는 과정을 경험함으로써 나를 이해하고, 세상을 향한 관심을 넓히는 경험을 제공합니다.

## 05. 교육 차별성

- ▶ **몰입형 프로젝트 실습을 통한 기업가적 실천 습관 함양:** 매 차시 ‘도입부-생각열기’로 시작하여 학습 동기를 부여하고, 실무 중심 프로젝트로 전환하여 기업가적 생각과 행동, 습관을 촉진합니다.
- ▶ **사용자 관점의 중요성 강조:** 단순한 창업체험이 아닌 비즈니스 아이템으로써의 성공 고려 요소인 ‘사용자의 요구사항’과 ‘문제해결’에 집중하는 프로세스를 반복적으로 배우고 익히게 합니다.
- ▶ **프론티어 사례 중심 교육:** Born Global 기업 사례와 기후테크 프로젝트 연계를 통해 학생들이 자신의 영향력을 세계로 확장하는 태도를 갖게 합니다.
- ▶ **데이터 리터러시 역량 향상:** 다양한 데이터와 트렌드를 탐색, 연구, 분석하고 활용하는 활동을 통해 문제의 근거를 마련하고, 정보 기반의 합리적 의사결정을 내리는 훈련을 반복합니다.
- ▶ **이론 및 학술적 근거를 바탕으로 실용을 추구하는 종합적 접근:** 행동 및 실천 기반 중심의 국내외 기업가정신 교육연구 결과를 토대로 실습 활동을 설계, 운영합니다.
- ▶ **무한 실험 로그 기반의 성찰:** 매 차시 ‘해봤지-알았지-바꿨지’ 구조의 로그를 작성하여 실패를 데이터화하고 재도전으로 연결하는 체계적인 성찰을 지원합니다.

## 06. 교육 운영 협력 기관



- ▶ 크리앙트레는 ‘Creative’+‘Entrepreneur’의 결합으로, 청소년들이 스스로 무한한 잠재력을 인지하고 창의적인 아이디어로 도전을 통해 새로운 가치를 창출하는 ‘문제해결자’로 성장하도록 돋는 미래형 인재양성 교육 스타트업입니다.
- ▶ 창업학 및 교육학 전공자로 구성된 콘텐츠 개발팀이 국내외 기업가정신 교육 연구를 기반으로 실용적이고 체계적인 커리큘럼 설계 및 즐거운 배움을 위한 게이미피케이션 환경을 구축하여 자기주도적 몰입형 교육을 선도합니다.

전화: 050-6898-5798 | 이메일: info@creentre.com | 홈페이지: www.creentre.com



### 1회차: 무한 가능성 - 내 안의 잠재력과 창업가다움 발견

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 빠르게 변화하는 세상과 미래의 나를 위한 기업가정신의 중요성과 필요성을 이해할 수 있다.</li> <li>▶ 팀 프로젝트 활동을 이해하고 공동의 목표를 위한 팀워크의 중요성을 인식할 수 있다.</li> </ul>	
	<p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>기업가정신은 창업가에게만 필요할까요?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- '기업가정신'을 듣고 떠오르는 생각을 자유롭게 이야기 나눈다.</li> <li>- 다양한 분야, 다양한 직업 속 기업가정신 발휘 사례를 통해 기업가정신은 창업가만을 위한 역량이 아닌 미래 사회를 살아갈 모두에게 요구되는 핵심역량임을 인식한다.</li> <li>- 기업가정신의 정의를 알고, &lt;창업 실험실 36.5도씨&gt;에서 배울 내용을 탐색함으로써 창업 프로젝트로 기업가정신을 배우는 이유를 이해한다.</li> </ul> </li> </ul>	
강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>아산나눔재단 및 아산 유스프러너 소개</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 아산 정주영 현대 창업자의 기업가 스토리와 철학, 아산나눔재단에 대해 알아본다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>&lt;창업 실험실 36.5도씨&gt; 8차시 커리큘럼 안내 및 팀 프로젝트 목표 인식</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 동영상 시청: 2025 아산 유스프러너 데모데이 현장 스케치 영상</li> <li>- 향후의 과정과 지속적인 기업가정신 실천에 대한 동기를 부여한다</li> <li>- 팀 프로젝트에 대한 목표 인식을 갖고 해야 할 일을 생각해 보며 실행 과제에 대해 이해한다.</li> <li>- 아산형 기업가정신 역량 학습: 팀 프로젝트 과정에서 배우면서 향상될 각 역량에 해당되는 알맞은 설명을 찾아 연결해 보고, 자신의 점수를 스스로 체크해 본다.</li> </ul> </li> </ul>	자아개념 진취성 협력적 의사소통능력
전개	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Role Puzzle 활용 팀 빌딩 &amp; 팀 역할로 이해하는 프로젝트 과정</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 창업가 키워드 선택을 통해 팀을 구성한다.</li> <li>- 팀 역할을 통해 프로젝트의 과정을 이해한다.</li> <li>- 자신이 잘하거나, 잘할 수 있는 역할을 찾으면서 우리 팀 구성원의 특징과 장점을 파악하고, 퍼즐 맞추기 미션을 통해 팀워크를 다진다.</li> <li>* 창업가 키워드 눈치게임           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 학급 인원에 맞춰 4~5가지 창업가 키워드(예. 도전, 혁신, 공감, 실험, 성장)를 제시하여 눈치게임을 통해 키워드를 외치며 팀을 구성한다.</li> </ul> </li> <li>* Role Puzzle           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Belbin's Team Roles, Scrum Agile Framework, Functional Team Roles를 기반으로 크리앙트레가 연구, 개발하여 팀 프로젝트 수행을 위한 다양한 역할을 퍼즐 형태로 만든 교구</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	

# 1회차: 무한 가능성 - 내 안의 잠재력과 창업가다움 발견

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
전개	활동 ②	<p>▶ 실패해도 안전한 교실 속 실험 규칙 만들기</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- '시도-실패-수정'의 과정이 반복되는 창업 실험을 위한 팀별 규칙 3가지를 정한다.</li> <li>(예. 비난 금지, 시도 칭찬, 실패 기록, 근거 말하기, 역할 존중 등)</li> </ul>	
마무리	성장과 성찰	<p>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li> <li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li> </ul> <p>▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Grow <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gain (내가 배운 것), React(내가 느낀 것), Own(내가 적용할 것), Win(내가 극복한 것)에 대해 기록하고 성찰하며 자신의 성장을 돌아보는 활동</li> </ul> </li> <li>* 무한 실험 로그 (해봤지-알았지-바꿨지): 회복탄력성 훈련 구조 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 도전(해봤지/Quest): 목표 달성을 위해 우리 팀이 새롭게 시도한 구체적인 행동은?</li> <li>- 뜻밖의 발견(알았지/Get): 예상과 달랐던 결과나 실패, 혹은 새롭게 알게 된 사실은?</li> <li>- 내일의 진화(바꿨지/Level Up): 발견한 사실을 바탕으로 다음 시간에 우리가 바꿔볼 행동은?</li> </ul> </li> </ul>	자아개념 진취성 협력적 의사소통능력
	과제	<p>▶ 불편함 한 가지 발견</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 일상 속 내가 좋아하는 것, 자주 사용하는 물건(또는 서비스), 자주 가는 장소 등에서 불편한 점 한 가지 발견하여 프로젝트 공유 패들렛에 업로드하기</li> </ul>	

## 2회차: 무한 망원경 - 세상을 담는 세 가지 시선과 문제 정의

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 무한 망원경의 관점으로 일상, 글로벌, 환경(지속가능한 지구) 영역에서 해결 가치가 있는 문제를 발견할 수 있다.</li> <li>▶ 데이터를 활용하여 사용자 관찰 기반의 실질적인 문제를 정의할 수 있다.</li> </ul> <p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 무한 가능성을 가진 우리 팀의 잠재력을 상기하며, 잠재력과 창업가다움을 발휘하기 위한 오늘의 수업에 대해 동기 부여를 한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 프론티어 기업가정신 소개 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리나라를 넘어 세계를 바꾼 창업가와 기술로 지구를 지키는 혁신가 사례를 통해 시야를 확장한다.</li> <li>- 문제를 기회로 바꾸는 세 가지 렌즈(트랙)을 탐색하고, 우리 팀이 집중할 팀형 영역을 선택한다.</li> </ul> </li> </ul>	
활동①	<p><b>관심 주제 탐색 &amp; 트렌드 이슈 공유 (창의UP공감스토리카드+Topic Card 활용)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 다양한 주제카드 및 이미지 카드를 활용하여 우리 팀의 관심사를 브레인스토밍한다. <ul style="list-style-type: none"> <li>* 창의UP공감스토리카드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인물, 사물, 장소, 상황별 이미지 카드를 통해 아이디어 연상을 돋는 카드 교구</li> </ul> </li> <li>* Topic Card <ul style="list-style-type: none"> <li>- 50가지 다양한 주제가 적혀 브레인스토밍 등 아이디에이션 활동(Ideation Activity)을 돋는 카드 교구</li> </ul> </li> </ul> </li> <p><b>실험 트랙 선택</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리 팀의 실험 트랙 정하기 (A/B/C 중 택 1) <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 일상·사람 중심: 학교/가정/지역사회 등 일상에서 만나는 사람들의 반복적인 페인 포인트(Pain point) 탐색</li> <li>Ⓑ 글로벌: 국가 간의 경계를 넘어 다른 문화권에서도 통용되는 보편적 불편함 탐색</li> <li>Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 집, 교실, 학교 안에서 실행 가능한 탄소 저감/에너지 절약/자원순환 기회 탐색</li> </ul> </li> </ul> </ul>	<p>혁신성</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>협력적 의사소통능력</p>
전개	<p><b>우리가 해결할 문제 Pick! (디자인적 사고 기반의 트랙별 문제 발견 및 분석)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 다양한 관점의 질문에 답하며 생각을 구조화한다.</li> <li>- 공통 질문: 디자인적 사고 프레임 워크를 활용</li> <li>- 트랙별 추가 질문 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 불편함의 강도가 얼마나 높은가? 얼마나 자주 발생하는가?</li> <li>Ⓑ 문화/언어적 장벽으로 인한 특별한 실패 사례가 있는가? 보편적인 문제인가?</li> <li>Ⓒ 줄이는 양을 측정할 수 있는가? 학교에서 실험 가능한 범위인가?</li> </ul> </li> </ul> <p><b>데이터 기반 검증을 통한 문제 정의 (트렌드 &amp; 데이터 활용)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리가 발견한 문제와 관련된 트렌드 및 데이터를 조사, 분석하여 근거를 마련하고 문제 인식을 검증한다.</li> <li>- 실현가능성과 가치창출을 기준으로 문제 후보를 점수화하여 우선순위를 결정한다.</li> <li>- 집중할 문제를 구체적으로 정의한다.</li> </ul>	
활동②		22

## 2회차: 무한 망원경 - 세상을 담는 세 가지 시선과 문제 정의

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
전개	활동③	<p>▶ 사람 중심으로 생각하기: 페르소나를 찾아라!</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 퀴즈를 통해 페르소나의 어원과 개념을 알아본다.</li> <li>- 고객이 명확한 제품 사례를 통해 페르소나의 중요성을 이해한다.</li> <li>- 우리가 발견하고 정의한 문제(또는 불편함)를 겪고 있는 고객(사용자)에 대한 페르소나 프로필을 설정하고 챗 GPT를 활용하여 인터뷰를 한다.</li> </ul>	혁신성
마무리	성장과 성찰	<p>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li> <li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li> </ul> <p>▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시</p>	창의적 문제해결력
	과제	▶ 선택한 트랙의 문제와 관련된 데이터 추가 조사하여 패들렛에 업로드하기	협력적 의사소통능력

# 3회차: 공감의 깊이 - 사람의 마음을 읽는 가치 창출과 컨셉

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 페르소나의 문제를 해결할 수 있는 혁신적인 솔루션을 '가치 창출' 관점에서 도출할 수 있다.</li> <li>▶ 트랙별 핵심 가치를 반영하여 우리 팀만의 차별화된 비즈니스 컨셉을 한 문장으로 정의할 수 있다.</li> </ul>	
도입	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제를 해결하는 것은 곧 사람의 마음을 얻는 과정임을 인식하며 가치 창출 활동을 예고한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 사람 중심 공감 기반의 혁신 성공 기업 사례 탐구 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객의 페인 포인트(Pain point)를 해결하여 큰 가치를 창출한 일상/글로벌/환경(지속 가능한 지구) 트랙별 기업 사례를 분석한다.</li> <li>- 단순한 기능 제공을 넘어 공동체적 책임과 성찰이 담긴 솔루션이 가지는 힘을 이해한다.</li> </ul> </li> </ul>	
활동 ①		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 문제 해결을 위한 아이디어 브레인스토밍 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제 해결을 위한 비즈니스 아이디어를 모으는 브레인스토밍을 진행하며 팀원들의 생각하는 법, 과제 접근 방식을 이해하고, 초기 아이디어를 발상한다.</li> <li>- 창의적 사고기법인 스캠퍼(SCAMPER)가 적용된 다양한 사례를 통해 우리가 발견한 문제에 적용해 보며 해결방안을 다각도로 생각해 본다. <ul style="list-style-type: none"> <li>* 스캠퍼(SCAMPER) 기법은 팀 프로젝트 주제에 따라 팀별 코칭으로 진행될 수 있음.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>▶ 트랙별 솔루션 도출을 위한 포인트 찾기 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 일상: 사용자가 매일 사용하고 싶어지는 '심리적 만족'이 포함되었는가?</li> <li>Ⓑ 글로벌: 언어나 문화가 달라도 누구나 쉽게 이해할 수 있는 '보편적' 가치인가?</li> <li>Ⓒ 환경(지속 가능한 지구): 환경 오염을 줄이면서도 사용자가 쓰기에 충분히 '편리'한가?</li> </ul> </li> </ul>	<p>창의적 문제해결력</p> <p>혁신성</p> <p>진취성</p> <p>협력적 의사소통능력</p>
전개	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 우리 팀의 차별 우위 요소 분석 및 포지셔닝 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁사 분석: 기존 해결 방안들과 비교하여 우리 팀만의 독창적인 '프론티어' 요소가 무엇인지 분석한다.</li> <li>- 포지셔닝 맵 작성: 우리 팀의 강점이 돋보이는 위치를 파악한다. <ul style="list-style-type: none"> <li>(예. 가치와 가격, 혹은 기능과 감성 등)</li> </ul> </li> <li>- 솔루션 컨셉 정의: "우리 팀은 [누구]를 위해 [어떤 문제]를 [해결방안과 핵심기능]으로 [어떤 가치]를 제공하는 [아이템 유형]이다."를 한 문장으로 확정한다.</li> </ul> </li> </ul>	위험감수성
	활동 ③	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 무한 실험을 위한 첫 단추, 프로토타입 기획 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프로토타입의 의미 이해: 완벽한 제품이 아닌 핵심 가설을 검증하기 위한 '빠른 실험'의 도구임을 이해한다.</li> <li>- 아이템의 핵심 테스트 요소를 확인하고, 제작에 필요한 필수 기능을 정의한다.</li> <li>- 다음 시간을 위한 간단한 스케치나 구성을 준비한다. <ul style="list-style-type: none"> <li>* 프로토타입(Prototype) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 제품이나 서비스의 초안으로 핵심기능을 시각화하고 실험하며 아이디어를 테스트하고 개선할 수 있도록 돋는 도구</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	

# 3회차: 공감의 깊이 - 사람의 마음을 읽는 가치 창출과 컨셉

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
마무리	성장과 성찰	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그<ul style="list-style-type: none"><li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li><li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li></ul></li><li>▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시</li></ul>	창의적 문제해결력 혁신성 진취성
	과제	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ 프로토타입 제작을 위한 간단한 스케치 및 준비물 리스트 작성하고 공유 패들렛에 업로드하기</li></ul>	협력적 의사소통능력 위험감수성

# 4회차: 무한 실험, 완벽하지 않아도 돼

## - 완벽을 넘어서는 반복과 프로토타입 제작

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 제한된 자원을 활용하여 아이디어를 시각화하고, 실행 가능성을 분석할 수 있다.</li><li>▶ 프로토타입에 대한 피드백을 수렴하여 개선 요소를 도출하고, 이를 바탕으로 기존 결과물을 보완할 수 있다.</li></ul>	
	<p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드<ul style="list-style-type: none"><li>- 우리 팀 아이템의 필수 핵심 기능과 컨셉이 잘 반영된 프로토타입의 기획안을 팀별로 최종 확인한다.</li></ul></li><li>▶ 무한 실험의 가치: 처음부터 완벽할 순 없어!<ul style="list-style-type: none"><li>- 아이디어를 실현하고 다듬는 과정에서 실패와 반복을 통해 혁신을 이룬 성공 사례를 팀색한다.</li><li>- 회복탄력성 강조: 실패를 회피하거나 미화하지 않고, '더 나은 버전'을 만들기 위한 필수 과정으로 인식한다.</li></ul></li></ul>	
전개	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 아이디어 시각화: 페이퍼 프로토타입 완성하기<ul style="list-style-type: none"><li>- 프로토타입을 통해 확인해야 할 가설, 테스트 내용, 측정 항목과 기준을 정리한다.</li><li>- 트랙별 제작 포인트를 확인한다.<ul style="list-style-type: none"><li>Ⓐ 일상·사람 중심: 사용자가 직관적으로 편리함을 느끼는 구조인가?</li><li>Ⓑ 글로벌: 언어와 문화가 달라도 사용 방법이 이해되는가?</li><li>Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경적 효과를 시각적으로 보여줄 수 있는 형태인가?</li></ul></li></ul></li><li>▶ 팀 투어를 통한 고객 테스트 및 건설적 피드백 수렴: 유연한 충돌<ul style="list-style-type: none"><li>- 팀 투어 활동을 통해 우리 팀의 아이템에 대한 다른 팀원(또는 잠재적 고객)으로부터 사용자 반응과 건설적인 피드백을 받는다.</li><li>- 회복탄력성 실천: 부정적인 피드백을 '비난'이 아닌 '아이템 개선을 위한 힌트'로 받아들이는 심리적 안전감을 경험한다.</li><li>- 수렴한 피드백을 바탕으로 MVP(Minimum Viable Product, 최소 기능 제품) 제작에 반영할 수정 사항을 결정한다.</li></ul></li></ul>	<p>위험감수성 진취성 자원운용능력 창의적 문제해결력</p>
	<p><b>활동 ②</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 아이디어(프로토타입) 구현 및 실행 가능성 체크리스트 작성<ul style="list-style-type: none"><li>- 예산, 시간, 기술, 복잡성 등 10가지 체크리스트를 통해 아이템 구현 및 실행 가능성을 확인한다.</li><li>- 프론티어 기업가정신: 주어진 여건에 굴하지 않고 '그럼에도 불구하고' 가치를 창출할 수 있는 핵심 요소에 집중한다.</li></ul></li><li>▶ MVP 제작 및 테스트 준비<ul style="list-style-type: none"><li>- MVP를 통해 확인해야 할 가설, 테스트 내용, 측정 항목과 기준을 정리한다.</li><li>- MVP 제작을 위해 필요한 자원 목록을 기록한다.</li><li>- 아이템 제작을 위한 필요 물품 목록을 정리하여 강사에게 제출한다. (이때 물품 구입 및 배송 소요 기간을 고려한다.)</li></ul></li></ul>	

## 4회차: 무한 실험, 완벽하지 않아도 돼

### - 완벽을 넘어서는 반복과 프로토타입 제작

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
마무리	<p>성장과 성찰</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그<ul style="list-style-type: none"><li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li><li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li></ul></li><li>▶ 다음 차시 안내 및 과제 제시</li></ul>	<p>위험감수성 진취성 자원운용능력 창의적 문제해결력</p>
	<p>과제</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ MVP 제작을 위한 필요 물품 확정 및 제작 착수</li></ul>	

# 5회차: 비즈니스 설계 - 한 장으로 요약하는 우리 팀의 사업 계획과 전략

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 비즈니스에서 수익 창출의 방법과 구조를 이해하고 린 캔버스로 사업 계획을 요약할 수 있다.</li> <li>▶ 고객 중심 가치를 실현할 MVP 기능을 구체화하고, 실현 가능한 형태로 구현할 수 있다.</li> </ul>	
	<p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객의 페인 포인트(pain point)를 해결하는 아이템 개발 과정과 가치를 복습한다.</li> <li>- 지속가능한 비즈니스를 위해 고려해야 할 수익 모델의 중요성에 대해 이야기 나눈다.</li> </ul> </li> <li>▶ 비즈니스 전략의 이해: 고객의 선택, 가격인가, 가치인가? <ul style="list-style-type: none"> <li>- 가치와 가격의 관계를 알고 가격 책정에서 고려해야 할 요소를 탐색한다.</li> <li>- 특히 '사람 중심 혁신'의 아이템이 가지는 사회적 의미와 가치에 대해 생각한다.</li> <li>- 프론티어 기업가정신: 우리 아이템이 지역과 환경의 한계를 넘어 어떤 가치를 제공할 수 있는지 논의한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 한 장으로 정리하는 사업계획서: 린 캔버스 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 린 캔버스의 목적과 작성해야 하는 항목을 이해한다.</li> <li>- 지금까지 진행해 온 내용을 린 캔버스에 항목별로 정리해 보면서 우리 팀의 비즈니스에 대해 체계적이고 구체적으로 시뮬레이션 해 본다.</li> <li>- 트랙별 린 캔버스 작성 포인트 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 일상: 일상 속 반복되는 불편을 해소하여 수익을 낼 구조인가?</li> <li>Ⓑ 글로벌: 국가/문화적 장벽을 넘어 세계 시장에서 가치를 인정받을 수 있는가?</li> <li>Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경 오염 저감 등 정량적 가치가 경제적 지속성으로 연결되는가?</li> </ul> </li> <li>* 린 캔버스(Lean Canvas) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 스타트업 아이디어의 핵심요소를 시각화하고 정리하는데 사용되는 비즈니스 계획 도구로 리스크를 빠르게 식별, 아이디어를 검증하며 고객 가치 제공에 집중하도록 도움.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<p>자원운용능력</p> <p>자원활용능력</p> <p>창의적 문제해결력</p> <p>진취성</p>
전개	<p><b>활동 ②</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ MVP 제작 시 반드시 포함되어야 할 기능과 구현 방법 모색 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객 중심 가치제안(Value Proposition)을 실현할 MVP 기능을 논의하고 명료하게 고도화한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p><b>활동 ③</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ MVP 제작 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 구입한 재료로 제품을 제작한다.</li> <li>- 노트북, 태블릿, 스마트폰 등을 활용하여 미리캔버스, 캔버스 등 디자인 툴을 활용하여 서비스 UI/UX를 시각적으로 구현한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p><b>성장과 성찰</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li> <li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 다음 차시 안내</li> </ul>	
마무리	<p><b>성장과 성찰</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li> <li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 다음 차시 안내</li> </ul>	
	<p><b>과제</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ MVP 완성 및 테스트 실행 <ul style="list-style-type: none"> <li>- MVP 완성 및 테스트를 실행하고, 프로젝트 공유 패들렛에 팀별 진행 상황과 결과를 업로드한다</li> </ul> </li> <li>▶ 추가 물품 구입 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 추가로 구입이 필요한 물품이 있는 경우 예산 내에서 강사와 소통하여 구입이 이루어지도록 한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 6회차: 리얼 월드 (Real World)

## - 현장의 목소리로 증명하는 확신과 감증

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 개발한 제품 또는 서비스에 대해 다양한 방법과 도구를 활용하여 창의적으로 표현할 수 있다.</li> <li>▶ 고객 여정 시뮬레이션을 통해 사용자 경험을 구체화하고 마케팅 전략을 수립할 수 있다.</li> </ul>	
	<p><b>도입</b></p> <p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 각 팀별 MVP 테스트 진행 상황과 초기 결과를 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 창업가의 여정에서 실패의 의미 이해하기 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 예상하지 못한 피드백나 실패를 '진짜 정답'을 찾기 위한 데이터로 수용하고, 배움과 개선의 기회로 삼는 긍정적 사고와 끈기의 중요성을 생각한다.</li> <li>- 실패 회고: MVP 테스트에서 예기치 않은 피드백이나 어려움을 '실패 이력서'로 작성하며 회복탄력성을 함양한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 고객 여정 시뮬레이션 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고객이 우리 아이템을 처음 만날 때부터 사용할 때까지의 과정을 시뮬레이션한다.</li> <li>- 사용자 관점 점검을 위한 트랙별 체크 포인트 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 일상: 사용자가 불편함을 느꼈던 그 지점이 정말로 해결되었는가?</li> <li>Ⓑ 글로벌: 외국인 유저가 보기에 우리 서비스의 이름과 사용법이 직관적인가?</li> <li>Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경적 가치가 고객에게 '번거로움'보다 더 큰 '만족'을 주는가?</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	위험감수성 창업의지
	<p><b>활동 ②</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 소그룹 활동을 위한 팀 나누기 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 아이템(제품/서비스) 제작팀(소그룹 1)과 마케팅 자료 제작팀(소그룹 2)으로 역할을 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	창의적 문제해결력
	<p><b>활동 ③</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 아이템에 주목하게 만드는 이름 정하기 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 네이밍 방법을 이해하고 고객의 뇌리에 박힐 우리 팀만의 매력적인 브랜드 네이밍과 슬로건을 정한다.</li> </ul> </li> </ul>	자원활용능력
	<p><b>활동 ④-1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 제품 제작/서비스 구현 및 판매 실행 전략 수립 (소그룹 1) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 시뮬레이션 결과와 피드백을 반영하여 제품 제작 및 서비스 UI/UX를 최종 수정한다. <ul style="list-style-type: none"> <li>(미리캔버스, 캔바, 웨이브온 등 시각적으로 구현 가능한 툴을 활용)</li> </ul> </li> <li>- 우리 팀의 판매 실행 전략을 구체화한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p><b>활동 ④-2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 마케팅 런칭 전략 수립: 우리 팀의 아이템에 주목하게 만드는 힘 (소그룹 2) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프론티어 기업가정신: 단순 판매를 넘어 우리 아이템이 세상에 전할 무한한 영향력을 한 문장으로 정리한다.</li> <li>- 노트북, 태블릿, 스마트폰 등을 활용하여 미리캔버스, 캔바 등 디자인 툴을 활용하여 아이템 홍보를 위한 포스터(제품 소개서)를 기획, 제작한다.</li> <li>- 학급별 패들렛에 홍보 콘텐츠를 팀별로 업로드한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 6회차: 리얼 월드 (Real World)

## - 현장의 목소리로 증명하는 확신과 감동

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
마무리	성장과 성찰  ▶ Wrap-up & Grow / 무한 실험 로그 <ul style="list-style-type: none"><li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li><li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li></ul> ▶ 다음 차시 안내	위험감수성  창업의지  창의적 문제해결력
	과제  ▶ 아이템 완성 및 실전 판매를 위한 준비 <ul style="list-style-type: none"><li>- 판매할 제품 제작/서비스 구현을 완성한다.</li><li>- 마켓 운영을 위한 팀별 준비사항을 체크한다.</li></ul>	자원활용능력

# 7회차: 마켓 런칭 - 세상을 향한 당당한 첫걸음

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 비즈니스 실행을 위한 다양한 일을 이해하고, 팀 워크를 발휘하여 마케팅 및 판매 활동을 수행할 수 있다.</li> <li>▶ 제품을 판매하고 알리기 위해 필요한 일을 생각하고 계획을 세워 봄으로써 문제를 해결하기 위한 순차적이고 구조적인 사고를 할 수 있다.</li> </ul>	
	<p><b>생각 열기</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 시간 배운 주제와 내용 리마인드 <ul style="list-style-type: none"> <li>- '리얼 월드' 테스트를 통해 최종 보완된 아이템(제품/서비스)의 판매 준비 상태를 점검한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 최고의 팀워크를 위한 마음가짐 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀 프로젝트로 진행된 지난 활동들을 회고하며 우리 팀의 팀워크와 맡은 역할에 대해 책임 있는 수행이 이루어졌는지 스스로 점검한다.</li> <li>- 명언 퀴즈를 통해 원활한 팀 활동을 하기 위해 필요하고 중요한 것이 무엇인지 생각한다.</li> </ul> </li> <li>▶ 우리 팀의 가치를 세상에 알리는 오늘의 프로젝트 활동에 대한 동기 부여 <ul style="list-style-type: none"> <li>- '사람을 생각하는 기업가정신'과 '프론티어 기업가정신'을 되새기며 판매 및 마케팅 활동 메시지로 전달될 수 있도록 한다.</li> </ul> </li> </ul>	진취성 창업의지
전개	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 교실 내 미니 마켓 운영 및 실전 홍보&amp;판매 활동 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 다른 팀을 대상으로 홍보 및 판매 활동을 진행한다.</li> <li>- 우리 팀이 개발한 아이템(제품/서비스)이 창출한 가치가 수익 창출로 이어지도록 팀원들끼리 독려한다.</li> <li>- 판매자와 구매자 역할을 모두 경험하며, 우리 팀의 가치가 수익으로 이어지는 과정을 체득하고 판매 결과를 확인 및 정산, 기록한다.</li> </ul> </li> </ul>	창의적 문제해결력 협력적 의사소통능력
	<p><b>활동 ②</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 추가 판매를 위한 준비사항 확인 및 계획 수립 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 7회차와 8회차 사이 학생 자체 활동을 통해 판매 활동을 실행한다.</li> <li>- 트랙별 마켓 확장 계획 수립을 위한 포인트 <ul style="list-style-type: none"> <li>Ⓐ 일상: 사용자의 반복적인 불편을 해소하는 서비스 경험 강화</li> <li>Ⓑ 글로벌: 국가/문화적 장벽을 넘는 보편적 가치 전달 및 디지털 홍보</li> <li>Ⓒ 환경(지속가능한 지구): 환경적 변화를 수치로 보여주는 임팩트 마케팅 전략</li> </ul> </li> <li>- 프로젝트 실행을 위한 판매 방법을 논의하고 계획을 수립한다.</li> <li>- 누구에게, 언제, 어떻게 판매할 것인지 등 팀별 및 학급별 방법을 논의하고, 실행을 위해 조율해야 할 사항을 강사와 검토한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 7회차: 마켓 런칭 - 세상을 향한 당당한 첫걸음

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	<p>활동 ③</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 소그룹 활동을 위한 팀 나누기           <ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매 준비 팀(소그룹 1)과 피칭 준비팀(소그룹 2)으로 역할을 나눈다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p>활동 ④-1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>프로젝트 실행 계획서 작성 (소그룹 1)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매 준비 체크리스트와 실행 계획서를 작성한다.</li> <li>- 실행을 위해 협조 및 조율해야 할 사항에 대해서 교사 및 강사와 논의, 검토한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>판매 아이템 제작물 최종 확인 및 준비 (소그룹 1)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 판매를 위한 아이템의 최종 상태를 확인 및 보완, 점검을 한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	<p>활동 ④-2</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>미니 데모 데이 피칭 및 발표 자료 준비 (소그룹 2)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 노트북, 태블릿을 활용하여 파워포인트, 미리캔버스, 캔바 등을 활용하여 그동안의 프로젝트 과정이 담긴 자료를 PPT로 제작한다.</li> <li>- '실패 이력서'를 활용한 발표 대본을 작성한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	<p>성장과 성찰</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Wrap-up &amp; Grow / 무한 실험 로그</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 오늘의 수업을 돌아보고 각자 생각을 정리하여 작성한다.</li> <li>- 패들렛을 활용하여 팀별로 무한 실험 로그를 작성한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>다음 차시 안내</b></li> </ul>	
	<p>과제</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>판매 실행</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 다음 시간까지 1주 이상의 기간을 두고, 실행 계획대로 판매한 결과를 강사에게 공유한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>발표 자료 완성 및 업로드</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 피칭 발표 자료 완성본을 프로젝트 공유 패들렛에 업로드한다.</li> </ul> </li> </ul>	

# 8회차: 무한 성장 스테이지 - 교실 속 미니 데모데이

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 창업 프로젝트 전 과정에서 배운 점을 성찰하여 공유하고 실패를 성장의 자산으로 재정의할 수 있다.</li> <li>▶ 우리 팀의 성취를 공유하고 일상 속에서 기업가정신을 지속적으로 발휘할 것을 다짐한다.</li> </ul>	
	생각 열기	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>프로젝트 활동 하이라이트 영상 시청</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 그동안의 활동 모습이 담긴 미니 영상을 시청하며 프로젝트 과정을 스스로 돌아본다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>감정 단어 나누기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프로젝트 중 가장 자랑스러웠던 순간과 어려움을 극복했던 순간의 기분을 감정 단어로 표현하며 공유한다.</li> </ul> </li> </ul>	
전개	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>무한 실패 박물관 &amp; 천하제일 망함 대회</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실패 회고: 팀별 실험 로그를 바탕으로 값진 실패 사례를 공유한다.</li> <li>- 미니 천하제일 망함대회: 실패를 숨기지 않고 당당하게 소개하며 그 속에서 찾은 배움을 서로 축하고 격려한다.</li> <li>- 실패가 끝이 아닌 '무한 확장'의 필수 과정임을 학급 전체가 함께 선언한다.</li> </ul> </li> </ul>	자아개념 협력적 의사소통능력
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>우리들의 무한 성장 런칭쇼 (미니 데모데이)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 각 팀별 비즈니스 아이템과 실행 결과를 발표한다. 이때 우리 아이템이 세상이나 지구에 던진 작은 변화의 의미를 강조하며 '프론티어 기업가정신'을 되새긴다.</li> <li>- 청중(발표팀 이외 학생들)은 실시간 질문과 피드백, 응원과 격려를 나누며 함께 참여한다.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>무한 성장을 위한 약속: 나만의 기업가정신 정의</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 각자가 생각하고 경험한 기업가정신에 대해 한 단어로 표현한다.</li> <li>- 아산 정주영 창업자의 기업가정신을 본받아 성장한 내 모습에 대한 자신감을 고취한다.</li> </ul> </li> </ul>	진취성
마무리	수료식	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>끝이 아닌 새로운 시작, 수료식</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 학생 및 교사 만족도 조사를 진행한다.</li> <li>- <b>프로젝트 완주</b>를 축하하며 수료증을 배부하고 단체 사진을 촬영한다.</li> </ul> </li> </ul>	

CURRICULUM

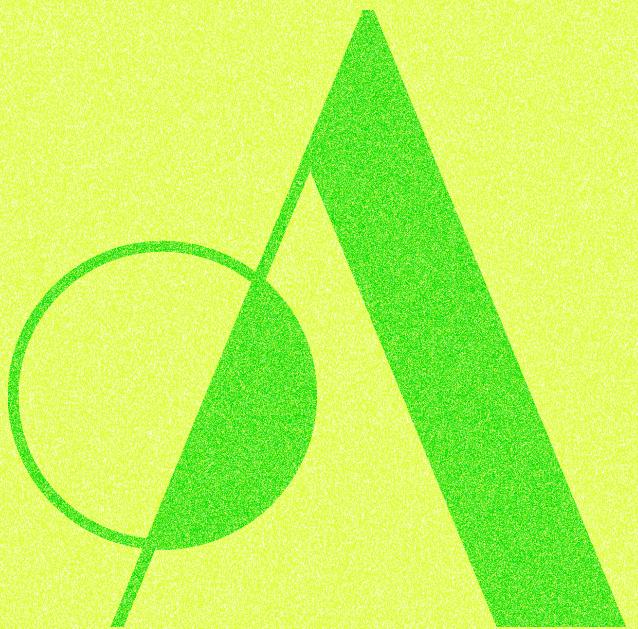
---

# **CURRICULUM BOOK**

---

## **MIDDLE SCHOOL**

---



# 2026 아산 유스프리너 중등 커리큘럼 소개

## ③ 헬로, 스타트업 월드 - 사진으로 보는 헬로, 스타트업 월드





## 01. 교육 소개

- ▶ 스타트업의 문제 해결 과정을 바탕으로, 학생들이 시도와 실패, 피드백과 개선을 반복하며 기업가정신 역량을 기르는 교육 프로그램입니다.
- ▶ 실패를 결과로 정리하기보다 다시 해볼 수 있는 경험으로 삼아, 학생들의 도전을 지원합니다.

## 02. 교육 목표

- ▶ 모빌리티, 푸드테크, 인공지능, 기후테크(Climate Tech) 등 미래 산업과 글로벌 사례를 바탕으로 한 인사이트 교육을 통해, 실제 문제 해결 과정을 경험하며 변화하는 산업 환경에 대한 실전적 이해를 높이도록 지원합니다.
- ▶ 글로벌(Born Global) 관점과 CBL(Challenge-Based Learning) 프레임워크, 애자일(Agile) 방법론을 적용한 문제 해결 프로젝트를 통해 시도와 실패, 피드백과 개선을 반복하며 비즈니스 모델을 구체화하고, 실행 중심의 기업가정신을 경험하도록 돕습니다.
- ▶ 프로젝트 전 과정을 통해 자신의 적성과 진로에 맞는 기업가적 역량을 탐색·개발하고, 지역과 환경의 한계를 넘어 세계로 확장되는 문제 해결 관점과 실패 이후에도 다시 시도할 수 있는 실행력을 갖춘 T형 인재로 성장할 수 있도록 지원합니다.

## 03. 교육 강사

- ▶ 다양한 기업 현장에서의 직무 경험과 창업 경험, 퍼실리테이션 역량을 갖춘 전문 코치가 진행합니다.
- ▶ 전문 코치는 팀별 맞춤 코칭과 온·오프라인 채널을 활용해 프로젝트 완성도를 높이며, 시도와 실패의 과정을 함께하며 학생들이 다시 도전할 수 있도록 지원하며 이를 통해 학생들이 스스로 사고하고 시도하는 힘을 기를 수 있도록 돕습니다.

## 04. 교육 특징

- ▶ **실패를 통해 다시 설계하는 학습 경험:** 실패 회고 세션과 경험 공유, 러닝 피치를 포함한 구조화된 학습 과정을 통해 학생들이 시도와 실패의 과정을 말로 정의하고 다음 시도를 다시 설계해보는 경험을 할 수 있습니다.
- ▶ **경계를 확장하는 미래 산업 문제 해결:** 모빌리티, 푸드테크, 인공지능을 비롯해 글로벌(Born Global), 기후테크(Climate Tech) 등 미래 산업과 경계를 확장하는 기업 사례를 바탕으로, 학생들의 시야를 지역에 한정하지 않고 세계로 확장하는 문제 해결 관점을 기를 수 있도록 합니다.

- ▶ **실행 기반 스타트업 시뮬레이션:** CBL(Challenge-Based Learning) 프레임워크와 애자일(Agile) 방식의 프로젝트 운영을 통해, 신제품·서비스 제작 및 판매, 크라우드 펀딩, AI 툴을 활용한 프로토타이핑과 테스트 등 아이디어를 현실화하는 실제 스타트업의 문제 해결 흐름을 경험합니다.
  - ▶ **과정 중심의 프로젝트와 진로 연결:** 결과보다 과정을 중시하며, 학생들이 프로젝트 전 과정을 돌아보고 자신의 경험을 정리해 이후의 선택과 진로를 고민해볼 수 있도록 구성합니다.
- 

## 05. 교육 차별성

- ▶ **축적된 PBL 운영 경험을 바탕으로 한 프로젝트 수업:** 다년간의 PBL(Project-Based Learning) 운영 경험과 문제 해결 중심 학습 방법론을 바탕으로 커리큘럼을 구성합니다. 여러 차례의 학교 수업 운영을 통해 정리된 프로젝트 흐름을 적용하여, 수업 현장에서 안정적으로 진행될 수 있도록 합니다.
  - ▶ **실행과 검증을 포함한 프로젝트 운영:** 아이디어 도출에 그치지 않고, 검증 가능한 POC(Proof of Concept)와 비즈니스 모델을 개발하고 고객 반응을 확인하는 단계까지 프로젝트에 포함합니다. 실행 이후의 보완과 조정 과정도 수업 흐름 안에서 다룹니다.
  - ▶ **협업 과정이 드러나는 팀 프로젝트 운영:** 팀 프로젝트 과정에서 역할 분담과 소통 구조를 명확히 하고, 중간 점검 단계를 포함해 협업 과정을 함께 살펴봅니다. 이를 통해 팀 활동이 특정 학생에게 치우치지 않고, 모든 학생이 참여하며 협업의 과정을 경험할 수 있도록 운영합니다.
  - ▶ **미래 사회 핵심 역량과 융합적 사고 함양:** 팀워크, 창의적 문제 해결, 기회 탐색 등 미래 사회에 필요한 핵심 역량을 프로젝트 전반에 걸쳐 기를 수 있도록 설계합니다. 다양한 관점과 교과를 연결하며 사고의 폭을 넓히고, 문제를 복합적으로 바라보는 힘을 키울 수 있도록 합니다.
- 

## 06. 교육 운영 협력 기관 **FREEWILL**

- ▶ (주)프리윌은 '자유로운 선택과 책임으로 스스로 배움이 일어날 수 있도록' 교육 서비스를 제공하는 스타트업입니다.
- ▶ 해보며 배우는 기업가정신 교육 서비스인 '앙트십스쿨'과 함께 Apple 공인 교육 파트너로서 디지털로 배움이 확장되는 교육 서비스인 '커넥팅스쿨'을 운영하고 있습니다.

전화: 02-575-5210 | 이메일: [with@freewill.cc](mailto:with@freewill.cc) | 홈페이지: [freewill.cc](http://freewill.cc)



### 1회차: 기업가시대가 왔다

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 아산 유스프러너와 이를 지원 및 운영하는 아산나눔재단에 대해 알 수 있다.</li> <li>▶ 기업가정신이 왜 필요한지 시대적인 배경을 이해하고 기업가정신의 개념을 설명할 수 있다.</li> </ul>	
	<p><b>강의 소개</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 아산나눔재단의 비전과 목표를 파악하고, 아산 유스프러너 사업의 목적과 기대효과를 이해한다.</li> <li>▶ 기업가정신의 개념과 정의를 배우며, 나와 세상을 관찰하고 기업가정신의 필요성을 탐구한다.</li> </ul>	
전개	<p><b>▶ 아산나눔재단 및 아산 유스프러너 소개</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "할 수 있다고 생각하면 이를 수 있는 세상"이라는 비전을 바탕으로 아산나눔재단이 진행하고 있는 사업 중 '아산 유스프러너' 프로그램을 이해한다.</li> <li>- '헬로, 스타트업 월드' 커리큘럼의 8회차 여정을 살펴본다.</li> </ul> <p><b>▶ 기업가정신이란</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기업가정신의 이론적 정의와 아산형 기업가정신 역량 10가지를 이해한다.</li> <li>- 기업가정신의 중요성과 그 필요성이 강조된 배경을 알아보고, 이를 통해 기업가정신을 학습해야 하는 이유와 기업가의 역할이 확대된 시대적 맥락을 이해한다.</li> </ul>	<p>대인관계 의사소통 기업가적 자신감</p>
	<p><b>▶ 미니 챌린지</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 빠르게 소통하고 실행하는 것이 필요한 미션을 통해 기업가정신의 의미를 이해한다.</li> </ul> <p><b>▶ 지금은 창업하기 좋은 시대</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 창업의 관점에서 세상의 변화를 알아본다. (3D프린터, 노코드 틀, 크라우드 펀딩, SNS 발달, 직업의 변화 등)</li> <li>- 누구나 아이디어를 실현할 수 있고, 나아가 실제 유저들에게 테스트하여 더 발전시켜 나갈 수 있다는 것을 사례를 통해 이해한다.</li> </ul>	

# 1회차: 기업가시대가 왔다

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
활동 ②	<p>▶ 나의 기업가적 잠재력 탐색</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 내가 좋아하는 것, 관심 있는 것으로 나를 소개하고 수업을 함께할 친구를 관찰하며 인사하는 시간을 가진다.</li><li>- 아산형 기업가정신 역량 10가지 중 내가 지금 가지고 있는 것, 앞으로 더 가지고 싶은 역량을 찾아본다.</li></ul> <p>▶ 아이디어에서 현실로: 세상 관찰</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 여러 가지 스타트업의 문제 해결 제품을 관찰하고, 제품이 세상에 나오기까지의 과정을 살펴본다.</li><li>- 창업하기 좋은 시대를 간접적으로 경험해본다.</li></ul>	대인관계 의사소통 기업가적 자신감
마무리	랩업	▶ 수업 돌아보기 & 강점 찾기 작성

## 2회차: 문제 발견하기

구분		학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 글로벌 및 기후테크 기반 기업 사례를 통해, 기술과 비즈니스가 사회 문제를 해결하는 다양한 방식을 살펴본다.</li> <li>▶ 문제를 명확히 정의하고, 사용자와의 공감을 통해 실제 문제를 파악할 수 있다.</li> </ul>	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 기후 산업, 인공지능, 우주 산업, 헬스케어, 로봇 기술, 스마트 농업, 모빌리티 등 미래 산업 영역에서 활동 중인 다양한 문제 해결 기업 사례를 살펴본다.</li> <li>▶ 세상을 관찰해 문제를 해결해보는 'Z만원 프로젝트' 진행 목적과 세부 단계를 소개한다.</li> <li>▶ 고객이 겪고 있는 다양한 문제를 발견하고, 우리 팀이 해결하고 싶은 문제를 정한다.</li> </ul>	
	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 세상의 문제를 해결하고 미래를 여는 기업 스타디 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기업은 단 하나의 방식이 아니라, 각기 다른 문제와 접근법으로 세상에 등장함을 이해한다.</li> <li>- 글로벌(Born Global), 기후테크(Climate Tech) 사례를 포함해 지역을 넘어 활동하거나, 환경·기후 문제를 다루는 기업들이 어떤 배경에서 시작되었는지 살펴본다.</li> <li>- 미래 산업은 멀리 있는 이야기가 아니라, 지금 우리의 일상 문제와도 연결되어 있음을 강조한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 미래 산업 인사이트 워크샵 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 자체 개발한 문제해결카드 교구를 활용하여 일상 속 문제를 첨단 기술과 혁신적인 아이디어로 해결한 미래 산업 기업 사례를 알아본다.</li> <li>- 팀원들과 협력하여 미래 산업 기업의 문제 해결 사례를 탐구하고, 관심 있는 분야에서의 창의적 문제 해결 방안을 분석한다.</li> </ul> </li> </ul>	문제발견 도전정신 브리콜라주
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Z만원 프로젝트 소개 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기업가정신 팀 프로젝트인 'Z만원 프로젝트'로 스타트업의 과정을 경험하며 문제를 해결하고 기회를 발견할 수 있음을 배우고, CBL 프레임워크가 적용된 문제 해결 프로젝트 세부 과정을 이해한다.</li> <li>- 특히 기후, 환경, 이동, 접근성, 안전과 같이 국가와 지역을 넘어 반복되는 문제들이 하나의 산업과 기업으로 이어질 수 있음을 강조한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 우리 팀 문제 발견하기 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 팀별로 다음 세 가지 범주에서 문제를 찾아본다. <ul style="list-style-type: none"> <li>① 일상에서 발견한 문제</li> <li>② 사회·환경·기후 관련 문제</li> <li>③ 다른 나라나 전 세계에서 공통으로 나타나는 문제</li> </ul> </li> <li>- 여러 문제를 모아 비교한 뒤, 우리 팀이 더 깊이 다뤄보고 싶은 문제를 몇 가지로 좁힌다.</li> <li>- 문제 상황을 이해할 수 있는 자료를 찾아보고 논의한 후, 우리 팀이 해결하고 싶은 문제를 선택한다.</li> </ul> </li> </ul>	
마무리	랩업	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 오늘 진행한 활동(문제 정하기) 패들렛 정리하기</li> <li>▶ 수업 돌아보기 및 강점 찾기 작성</li> </ul>	

# 3회차: 해결방법 찾기

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 정의한 문제를 해결하기 위해 다양한 관점으로 아이디어를 발산한 후, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법을 선정할 수 있다.</li> </ul>	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 회차에 발견한 문제를 공유하고, 문제를 겪는 대상의 근본적인 상황을 고려한 해결방법을 모색한다.</li> <li>▶ 문제를 바라보는 다양한 시각 및 활용할 수 있는 자원에 대해서 알아본 후 이를 다면적으로 고려하여 해결방법을 구체화하는 방법을 배운다.</li> </ul>	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>스타트업의 시작: 문제 발견 &amp; 필요문 정의</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 스타트업의 첫 단계인 문제 발견을 통해 시장의 기회를 식별하고, 이를 기반으로 다양한 자원과 도구를 활용해 창의적이고 효과적인 아이디어와 솔루션을 제시하는 것이 스타트업의 핵심임을 이해한다.</li> <li>- 문제를 겪는 대상이 가장 필요로 하는 해결방법과 혁신적인 결과물을 도출하기 위하여, 문제 상황 속에서 문제 발생 원인, 피해, 생기는 감정 등을 발견하여 필요문을 정의하는 것에 대한 중요성을 이해한다.</li> </ul> </li> </ul>	문제해결 부트스트래핑
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>필요문 정의하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제를 겪는 대상이 가장 문제라고 생각하는 진짜 문제가 무엇인지 파악한다.</li> <li>- 고객이 해결하고 싶은 문제에 대한 요구사항을 파악하고, 이를 바탕으로 팀이 해결할 문제를 명확히 정의한다.</li> </ul> </li> </ul>	대인관계 도전정신
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>문제를 해결하는 다양한 방법</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한 가지 문제를 다양한 방법(제품, 서비스, 제안, 문화, 캠페인 등)으로 해결한 사례를 배운다.</li> <li>- 실제 스타트업에서는 문제를 겪는 다양한 대상과 상황이 있음을 인지하고, 문제에 맞춰 활용할 수 있는 자원에 대해서 알아본 후 이를 다면적으로 고려하여 창의적인 해결방법을 찾아가는 방법을 배운다.</li> <li>- 일상 속 문제를 혁신적으로 해결한 스타트업의 사례 및 중고등 선배들의 프로젝트 사례를 통해 문제 해결을 위한 다양한 아이디어를 탐색한다.</li> </ul> </li> </ul>	위험감수성
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>해결방법 정하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 필요문을 토대로 정의된 문제를 해결하기 위한 다양한 아이디어를 발산한다.</li> <li>- 해결방법을 찾기 위해 현재 팀이 보유한 자원(인적, 물적, 시간, 역량 등)을 확인한다.</li> <li>- 가시적인 성과를 위해 제품 및 서비스의 방법으로 아이디어를 모으고, 가용자원을 고려하여 우리만의 해결방법(제품 개발/판매, 서비스 운영 등)을 결정한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	마무리	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>오늘 진행한 활동(필요문 정의하기, 해결방법 탐색하기) 패들렛 정리하기</b></li> <li>▶ <b>수업 돌아보기 &amp; 강점 찾기 작성</b></li> </ul>	

# 4회차: 실행 방법 세우기

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	▶ 주어진 자원을 활용하여 실행하기 위한 아이디어를 구체화할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 주어진 자원(투자금, 실행 시간, 프로젝트 일정 등)을 활용하여 실행 계획을 구체화한다. ▶ 협업을 위한 팀 프로젝트에서 중요한 역할 분담에 대해 이해한다.	
활동 ①	강의 ①	▶ <b>스타트업의 핵심, 아이디어 구현</b> - 스타트업에서의 해결방법을 구체화하고 실행 계획을 세우는 것의 중요성을 배우며, 아이디어를 실현 가능한 형태로 변환하는 과정과 계획 수립 방법을 배운다. - 실행 계획을 세울 때 고객의 니즈와 문제를 중심에 두는 것의 중요성을 배우고, 고객 중심의 접근 방식으로 해결방법을 구체화하는 방법을 모색한다.	
	활동 ①	▶ <b>실행 방법 구체화하기</b> - 팀원들이 가지고 있는 질적 자원(강점-디자인, 코딩, 제작, 기획, 마케팅, 영업, 홍보 등)을 활용하여 제품 제작 및 서비스 운영 방안을 모색한다. - 물적 자원(투자금 지원) 예산 내에 실행할 수 있는 방법으로 준비물 리스트를 작성하고 실행 계획을 구체화한다.	
전개	강의 ②	▶ <b>스타트업의 발전을 위한 협업과 역할 분담의 중요성</b> - 스타트업 환경과 같은 소규모 조직에서 효율적인 협업과 역할 분담이 필요한 이유에 대해 이해한다. - 팀원 간의 협력 방안을 모색하고, 서로 다른 의견을 조율하여 공동의 목표를 달성하는 방법을 이해한다. - 원활한 정보 공유와 의사소통을 위한 효과적인 커뮤니케이션 기술을 익히고, 협업 문화를 구축하는 방법을 학습하여 이를 실제 활동에 적용할 수 있도록 한다.	문제발견 문제해결 진취성 브리콜라주 부트스트래핑 의사소통
	활동 ②	▶ <b>실행 준비하기</b> - 테스트 실행을 위해 점검해야 할 사항(목표, 운영 방안, 일정, 예산, 역할 등)을 정하여 테스트 계획 시트를 작성한다. - 제품/서비스가 해결해야 할 문제와 기대하는 결과를 명확히 정의하여 테스트 목표를 설정한다. - 목표 고객을 정의하고, 고객의 기대와 경쟁 요인을 고려하여 합리적이고 경쟁력 있는 가격을 책정한다. - 각 팀원의 강점과 관심사를 반영하여 역할(리더, 자원 관리 담당자, 리스크 관리 담당자, 사용자 피드백 담당자, 기록자 등)을 분담함으로써 팀의 효율성을 극대화하고, 테스트 중 발생할 수 있는 다양한 상황에 대비한다.	
마무리	랩업	▶ <b>오늘 진행한 활동(실행 준비하기) 패들렛 정리하기</b> ▶ <b>다음 시간 작업에 필요한 준비물(재료, IT기기 등) 안내</b> ▶ <b>수업 돌아보기 &amp; 강점 찾기 작성</b>	

# 5회차: 최종 실행 점검하기

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 프로젝트 효과성(impact) 검증의 필요성과 방법을 이해하고 실행할 수 있다.</li> <li>▶ 홍보 및 마케팅의 필요성을 인식하고 적용할 수 있다.</li> </ul>	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 지난 회차에 정리한 실행 계획에서 피드백 지표와 마케팅 방안을 보다 구체화한다.</li> <li>▶ 현재 팀 프로젝트의 진행 상황을 점검하고, 최종 실행을 위해 남은 단계를 준비한다.</li> </ul>	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>스타트업의 성장 기초: 효과성(impact) 검증</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 효과성 검증은 스타트업이 시장에서 생존하고 성장할 수 있는 기반을 마련하며, 리스크를 최소화하고 자원을 효율적으로 활용하도록 돋는 핵심 단계임을 배운다.</li> <li>- 스타트업의 데이터 수집 방법론(정량적 데이터 수집, 정성적 데이터 수집, 소셜 미디어 및 커뮤니티 데이터 수집, 사용자 행동 데이터 수집 등)을 배운다.</li> </ul> </li> </ul>	
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>프로젝트 효과성 검증 기획하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리 팀의 문제 해결 성과를 평가하기 위해 필요한 지표와 데이터를 알아본다.</li> <li>- 프로젝트에 적합한 지표를 정의하고, 데이터 수집 방법을 설계한다.</li> <li>- 팀이 목표로 하는 변화가 일어났는지 확인하기 위해, 객관적 지표(수익, 이용자 수, 판매량, 조회수, 설치 수 등)와 주관적 지표(문제 해결 정도, 고객 만족도, 인식 개선 정도 등) 중 필요한 항목을 선정한다.</li> <li>- 피드백 게시판을 활용하여 우리 팀의 효과성 검증 계획을 수립한다.</li> </ul> </li> </ul>	진취성 브리콜라주
	강의 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>스타트업의 시장 공략을 위한 발판: 마케팅 전략</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 시장에서 효과적으로 자리잡을 수 있도록 필요한 마케팅 전략을 세우고, 이를 통해 자원을 효율적으로 활용하는 방법을 배운다.</li> <li>- 스타트업의 자원과 시장 특성을 고려하여 효과적인 마케팅 전략을 설계하고, 실제 운영 가능한 계획을 수립하는 방법을 배운다.</li> <li>- 스타트업의 성공적인 홍보 사례를 분석하고, 이를 바탕으로 적용 가능한 전략을 탐색한다.</li> </ul> </li> </ul>	부트스트래핑 대인관계 도전정신
	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>홍보 및 마케팅 방안 수립하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 프로젝트를 알리고 싶은 우리 팀의 주요 타겟을 설정한다.</li> <li>- 타겟 고객층에 도달할 수 있는 효과적인 커뮤니케이션 경로를 확보하기 위하여 온/오프라인 채널(SNS, 블로그, 온라인 광고, 온라인 커뮤니티, 체험 부스, 홍보 자료 배포 등)을 탐색한다.</li> <li>- 각 채널의 특성을 고려해 최적의 마케팅 방안을 설정하고 실행 계획을 수립한다.</li> </ul> </li> </ul>	위험감수성

# 5회차: 최종 실행 점검하기

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
전개	활동 ③	<p>▶ 실행 점검하기</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실행 단계로 가기 위해 제품/서비스를 최종적으로 완성한다. 이를 위해 제품/서비스의 핵심 기능과 디자인을 점검하고, 지난 회차에서 설정한 목표 고객군의 니즈가 반영되었는지 확인하여 완성도를 높인다.</li> <li>- 실행 점검을 위한 체크리스트를 기반으로 각 항목을 세부적으로 검토하며, 프로젝트 실행 시 필요한 자원과 역할 분담에 대해 최종적으로 확인한다.</li> </ul>	진취성 브리콜라주 부트스트래핑 대인관계 도전정신
마무리	랩업	<p>▶ 오늘 진행한 활동(준비 과정 사진, 완성 결과물, 홍보물, 피드백 게시판) 패들렛 정리하기</p> <p>▶ 수업 돌아보기 및 강점 찾기 작성</p>	위험감수성

# 6회차: 2만원 프로젝트 실행하기

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 고객을 직접 만나 제품을 판매하거나 서비스를 운영하여 문제 해결 과정을 통한 새로운 가치를 만들어낼 수 있다.</li> </ul>	
	강의 소개	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 제품 판매/서비스 운영을 위한 최종 체크 리스트(가격, 거래 및 전달 방법, 팀원 역할 등)를 확인한다.</li> <li>▶ 최종 제품을 실제로 판매하고 서비스를 운영하며, 고객을 만나 테스트를 진행한다.</li> </ul>	
전개	강의 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>스타트업의 시장 진입 준비: 최종 테스트</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 스타트업이 효율적이고 효과적으로 시장에 진입할 수 있도록 최종 테스트 준비 단계가 중요한 과정임을 배운다.</li> <li>- 최종 테스트 실행을 위한 전략과 기법(제품/서비스 검증, 고객 피드백 수집, 위험 관리, 자원 최적화, 시장 진입 전략 수립 등)을 배우고, 이를 통해 실질적인 최종 점검 리스트를 이해한다.</li> </ul> </li> </ul>	<span>문제발견</span> <span>문제해결</span> <span>브리콜라주</span> <span>의사소통</span>
	활동 ①	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>최종 점검 및 리허설 진행하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실제 고객들을 대상으로 제품/서비스 판매 혹은 테스트를 실행하기 위해 필요한 준비물을 최종 점검한다.</li> <li>- 제품 판매 및 서비스 운영에 관한 내용을 구체적으로 정리하고, 판매 방법과 운영 절차를 상세히 정리하여 실제 고객과 시장(실행 현장)에 어떻게 전달될지에 대한 목표와 전략을 명확히 설정한다.</li> <li>- 고객 응대의 흐름을 구체적으로 시나리오 형식으로 작성하고, 이를 바탕으로 실제 상황에서 어떻게 응대할지를 미리 연습하는 리허설을 진행한다.</li> <li>- 이 과정을 통해 고객과의 상호작용에서 발생할 수 있는 다양한 상황에 대비하고, 더 나은 고객 서비스를 제공할 수 있도록 준비한다.</li> </ul> </li> </ul>	<span>대인관계</span> <span>기업가적 자신감</span> <span>위험감수성</span>
마무리	활동 ②	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>최종 테스트 실행하기</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 주어진 시간 내에 개발한 제품이나 서비스가 실제 시장에서 어떻게 반응하는지 확인하고, 고객의 니즈와 기대에 부합하는지 점검한다.</li> <li>- 고객과 직접 만나 제품을 판매하거나 서비스를 운영하며, 실제 환경에서 원활하게 작동하는지, 팀의 실행 계획이 효과적인지 확인한다.</li> <li>- 고객 인터뷰와 피드백 게시판을 활용해 사용자 반응을 수집하고, 프로젝트의 효과성을 측정할 수 있는 데이터를 수집한다.</li> <li>- 실행 시간이 종료된 후, 프로젝트 과정을 정리하기 위해 사진, 동영상, 판매 수익 및 판매량, 이용자 수, 만족도 조사 결과 등 관련 자료를 취합한다.</li> </ul> </li> </ul>	
	랩업	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Z만원 프로젝트 과정 패들렛 정리하기</b></li> <li>▶ <b>수업 돌아보기 &amp; 강점 찾기 작성</b></li> <li>▶ <b>아산 유스프러너 데모데이 안내</b></li> </ul>	

# 7회차. 러닝 피치(Learning Pitch): 실행으로 배우는 앙트십

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
도입	<p><b>목표</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 프로젝트의 최종 결과물을 정리하고, 과정과 선택을 중심으로 효과적으로 전달할 수 있다.</li><li>▶ Learning by Doing 과정에서 겪은 시행착오와 '좋은 실패'를 돌아보며, 그 의미를 정리할 수 있다.</li><li>▶ 실패 경험을 숨기거나 미화하지 않고 말로 정리하고 공유하며, 다음 시도를 준비하는 힘을 함양할 수 있다.</li></ul>	
	<p><b>강의 소개</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ 지금까지 진행한 앙트십 프로젝트 전 과정을 돌아보고, 피칭을 통해 팀의 문제 해결 과정과 결과를 정리한다.</li><li>▶ 러닝 피치는 결과를 잘 포장해 보여주는 발표가 아니라, 직접 해보는 과정에서 무엇을 시도했고 무엇이 잘 되지 않았는지를 돌아보는 시간임을 안내한다.</li><li>▶ 이 시간에는 실패를 성공 경험처럼 과도하게 정리하기보다, 실패를 있는 그대로 받아들이고 성찰하는 것에 초점을 둔다.</li><li>▶ 실패는 평가의 대상이 아니라, 다시 도전하기 위해 꼭 짚어봐야 할 경험임을 분명히 한다.</li></ul>	
전개	<p><b>강의 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ <b>스타트업의 성장 가능성을 전달하는 시간: 피칭</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 스타트업에서 피칭은 단순한 성과 발표가 아니라, 문제 인식, 선택의 이유, 실행 과정과 그 결과를 공유하는 과정임을 이해한다.</li><li>- 피칭을 통해 팀의 방향과 배움을 정리하고, 이후의 개선과 도전을 준비할 수 있음을 강조한다.</li><li>- 스토리텔링과 비주얼 자료를 활용해, 문제 해결 과정과 실행의 맥락이 드러나도록 발표 자료를 구성하는 방법을 배운다.</li></ul></li></ul>	<p>기업가적 자신감</p> <p>진취성</p> <p>도전정신</p> <p>위험감수성</p>
	<p><b>활동 ①</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ <b>프로젝트 과정 정리 및 피칭 준비</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 과정과 결과를 체계적으로 공유하기 위해 온라인 시트 양식에 맞추어 내용(문제 정의, 해결책, 실행계획 및 성과)를 기입한다.</li><li>- 정리된 발표 자료를 바탕으로 팀의 아이디어와 성과를 효과적으로 전달할 수 있는 발표를 준비한다.</li></ul></li></ul>	
	<p><b>활동 ②</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ <b>러닝 피치(Learning Pitch)</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 투자자를 위한 아이디어 발표에 그치지 않고, 프로젝트 과정에서의 실험, 시행착오, 피드백 반영 과정을 공유하는 러닝 피치를 진행한다.</li><li>- 실패를 성공처럼 포장하기보다, 어디에서 막혔고 무엇이 어려웠는지를 솔직하게 말해보는 것을 강조한다.</li><li>- 프로젝트를 통해 얻은 배움과 성장을 공유하며, 서로의 경험을 존중하는 피드백을 나눈다.</li></ul></li></ul>	

# 7회차. 러닝 피치(Learning Pitch): 실행으로 배우는 양트십

구분	학습 목표 및 세부 내용	관련 역량
전개	<p><b>▶ Learning by Doing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 계획이나 이론에 머무르지 않고, 실제로 해보며 배우는 과정 자체가 학습이라는 점을 다시 확인한다.</li> <li>- 모든 시도가 성공으로 이어지지는 않지만, 실행하지 않았다면 알 수 없었던 실패는 다음 선택을 바꾸는 중요한 단서가 될 수 있음을 이해한다.</li> </ul> <p><b>▶ 좋은 실패</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실패를 단순히 끝이 아니라 배움과 성장의 기회로 보고, 실패가 새로운 도전과 작은 성공으로 이어질 수 있다는 점을 이해한다.</li> <li>- 실패는 자연스러운 학습의 일부로, 이를 통해 두려움을 줄이고 도전 정신을 키우며, 실패에서 얻은 교훈이 성공보다 더 큰 가치를 제공할 수 있다는 것을 배운다.</li> </ul>	기업가적 자신감
	<p><b>▶ 생존 근육을 만들기 위한 시간: 원드로잉(One drawing)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 실패 경험을 나만의 자산으로 만들기 위해 '원드로잉' 시간을 갖고, 프로젝트를 통해 얻은 교훈을 시각적으로 표현한다.</li> <li>- 4가지 키워드(기억, 부족, 칭찬, 발견)를 통해 개인의 역할과 기여를 돌아보며, 그 과정에서 배운 점을 명확히 한다.</li> <li>- 원드로잉 내용을 공유하며 자신의 실패 자산을 나누고, 미래 기업가로서의 도전 과제를 발견한다.</li> </ul>	진취성 도전정신 위험감수성
마무리	<p><b>▶ 수업 돌아보기 &amp; 강점 찾기 작성</b></p> <p><b>▶ 아산 유스프러너 데모데이 안내</b></p>	랩업

# 8회차: 기업가정신과 나

구분	학습 목표 및 세부 내용		관련 역량
도입	목표	▶ 수업 과정을 되돌아보며 내가 개발한 기업가정신 역량을 성찰하고, 나만의 진로를 모색할 수 있다.	
	강의 소개	▶ 다양한 분야에서 기업가정신을 발휘하며 자신만의 길을 개척해 나가는 사람들의 사례를 배운다. ▶ 스타트업 방식으로 경험한 문제 해결 과정을 포함한 8차시 수업을 통해 개발한 기업가정신 역량을 돌아본다.	
전개	강의 ①	▶ <b>앙트십으로 내 길 찾은 사람들</b> - 자신이 좋아하는 것, 잘하는 것과 세상이 원하는 것의 접점을 찾아 '가치 창조자'로 살아가는 창업가, 사내혁신가, 학생 창업가의 사례를 소개한다. - 창업가들이 겪은 실패와 그로부터의 배움을 공유하면서, 실패가 중요한 성장 과정이라는 점을 이해한다. - 자신의 열정과 역량을 어떻게 시장의 니즈와 결합시켜 혁신을 이루어냈는지 배우며, 자신의 강점과 관심사를 어떻게 현실적인 기회로 전환할 수 있을지 생각해본다.	
	강의 ②	▶ <b>스타트업 도전 과정 경험 되돌아보기</b> - 스타트업에서의 팀 프로젝트 경험이 끝난 후, 자신의 경험을 되돌아보는 것이 중요한 과정임을 이해한다. - 실패와 도전의 경험을 되새기며, 향후 더 나은 기업가로 성장할 방향을 설정할 수 있음을 배운다.	의사소통 부트스트래핑
	활동 ①	▶ <b>아산형 기업가정신 역량 빌드업</b> - 아산형 기업가정신 역량 10가지에 기반한 40여 가지 지식(Knowledge), 기술(Skill), 태도(Attitude) 지표를 수업 여정 지도 각 단계에 맞춰 맵핑한다. - 이를 통해 내가 획득한 역량을 체계적으로 분석하고 정리하여, 나의 성장 과정을 명확히 이해한다.	기업가적 자신감
	활동 ②	▶ <b>Draw your Entship</b> - 동료 및 전문 코치의 피드백과 자기 성찰을 바탕으로 자신의 특별한 장점과 잠재력을 확인하고, 이를 통해 새로운 흥미와 적성을 발견하여 진로의 가능성을 탐색한다. - 전체 수업 과정을 회고하고 그 과정에서 마주친 도전, 배운 점, 달성한 성과 등으로 나만의 스토리를 완성한다. - 커리큘럼 전반의 핵심 키워드 추출과 다각적 의미 분석을 통해 개인의 가치관과 목표를 반영한 나만의 기업가정신을 정의한다.	진취성
마무리	랩업	▶ <b>만족도조사 진행</b> ▶ <b>수료증 배부 및 기념사진 촬영</b>	

