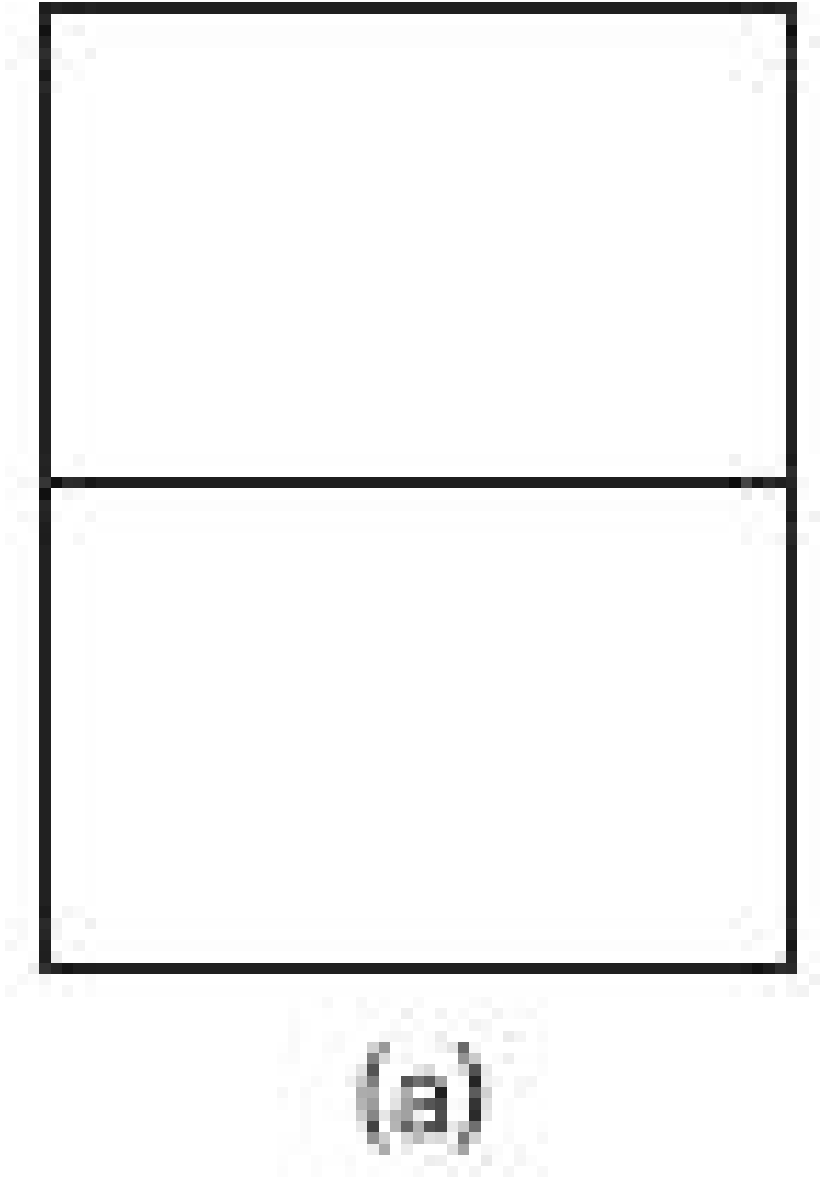
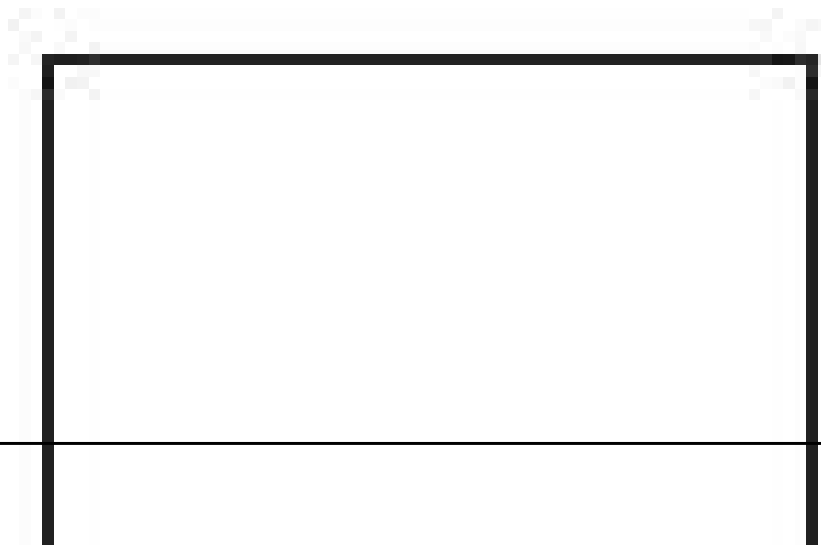
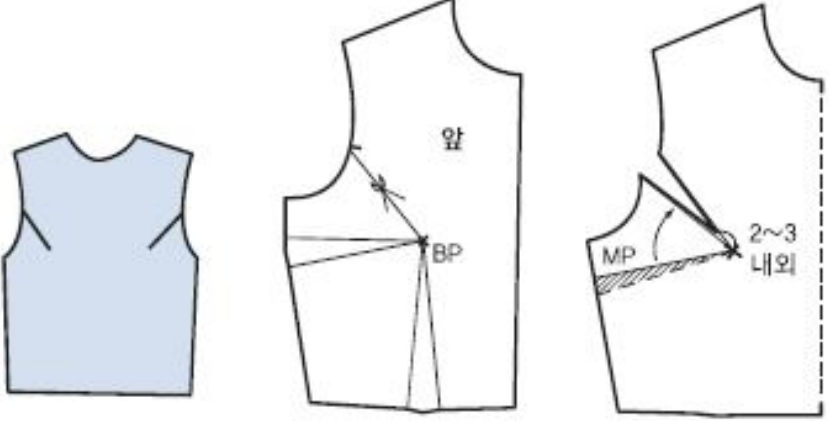
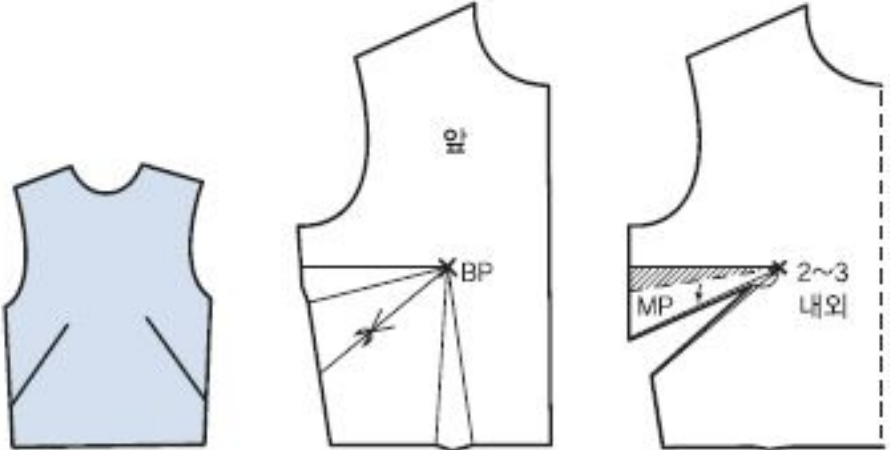


위치	오류유형	수정 전	수정 후
3권 91p 번호 : 31	정답	정답 : 4	정답 : 3
3권 142p 번호 : 40	정답	정답 없음	정답 40 ㉓
3권 188p 번호 : 23	정답	정답 : 2	정답 : 2, 4

위치	오류유형	수정 전		수정 후
1권 222p	문제-그림	수정 전		
		수정 후		

[가로선에 의한 면 분할]

위치	오류유형	수정 전	수정 후
3권 290p 번호 : 46	문제-본문	정답 : 4	정답 : 3
3권 319p 번호 : 63	문제-본문	수정 전 ④ 로 언더 암 다트(Low Under Arm Dart) 	
		수정 후 ④ 로 언더 암 다트(Low Under Arm Dart) 	
3권 329p 번호 : 48	문제-본문	AIDMA 법칙 : 사람이 행동하기까지 주의(Attention), 흥미(Interest), 욕망 (Desire), 기억(Memory), 행동(Action)의순위가 있다는 법칙이다. 광고나 판매에 있어 소비자들로부터 관심과 흥미를 유발시키고 욕구를 불러일으켜야 하며강렬한 기억을 남겨 결국은 구매행동(또는 점포 내방)을 하게 한다는 것이다.	* 인적판매의 7단계 : 고객예측 → 사전접근 → 접근 → 제품소개(판매제시) → 소비자 의견에 대한 반응 → 구매권유 → 사후관리 * 인적판매 단계 중 제품소개(판매제시) 절차 (AIDAS) 주의(Attention) - 관심(Interest) - 욕구(Desire) - 행동(Action) - 만족(Satisfaction)

도서의 오류로 학습에 불편드린 점 진심으로 사과드립니다.
더 나은 도서를 만들기 위해 노력하는 시대교육그룹이 되겠습니다.