

상경계열 면접 예상질문 & STAR 모범답안

「면접끝판왕」 통합개정판 교재 코어 무료 공개 문항 · 2026학년도 기준 · 평가 의도와 STAR 구조 모범답안 예시 수록

Q1. 학생의 진로희망과 다르게 사회적 기업가를 꿈꾸며 경영학부에 지원한 동기에 대해 이야기해주세요.

· 평가 의도 · 진로 변경 사유와 지원 일관성 확인

[결론] 이윤과 사회문제 해결이 충돌하는 것이 아니라 결합될 수 있다는 것을 확인했고, 그 결합의 기술이 경영학이라고 판단해 지원했습니다.

[상황·과제(ST)] 진로희망에는 다른 직업을 적었지만, 2학년 경제 수업에서 취약계층 고용 카페 사례를 분석하며 '착한 의도가 왜 자주 망하는가'라는 질문을 갖게 되었습니다.

[행동(A)] 사회적 기업 3곳의 공시 자료로 수익 구조를 비교하고, 지속되는 곳의 공통점이 '동정심 마케팅이 아닌 제품 경쟁력'임을 보고서로 정리했습니다.

[결과·배움(R)] 선한 목적일수록 더 정교한 경영이 필요하다는 결론을 얻었고, 경영학부에서 재무와 마케팅을 배워 지속 가능한 사회적 기업 모델을 만들고 싶습니다.

☑ 코칭: 진로 변경 질문은 '변심'이 아니라 '탐구에 의한 갱신'으로 서사화하세요. 계기가 된 구체 장면이 필수입니다.

Q2. 멘토링 활동과 발표 수업을 했음에도 성적이 오르지 않은 이유는 무엇인가요?

· 평가 의도 · 성취 부진에 대한 자기 성찰과 극복 노력 확인

[결론] 솔직히 말씀드리면, 활동과 학업의 시간 배분에 실패했던 것이 원인이었습니다.

[상황·과제(ST)] 멘토링과 발표 준비에 시간을 쏟으면서 정작 제 취약 단원 복습은 미뤄 두었고, 성적이 정체됐습니다.

[행동(A)] 3학년 때는 멘토링 자료를 제 복습 노트와 통합해 '가르치며 복습하는' 구조로 바꾸고, 주간 계획표에 활동·학업 시간을 고정 배분했습니다.

[결과·배움(R)] 이후 수학 등급이 한 등급 올랐고, 무엇보다 좋아하는 일과 해야 할 일을 시스템으로 조율하는 방법을 배웠습니다. 이는 경영에서 말하는 자원 배분의 문제였다고 생각합니다.

☑ 코칭: 약점 추궁형 질문은 변명 대신 '인정 → 개선 행동 → 회복 증거'의 3단이 가장 강력합니다.

Q3. 블루오션 주제 탐구 활동을 하면서 나온 결과를 소개해 주세요.

· 평가 의도 · 탐구 활동의 구체적 결과와 논리적 전개 확인

[결론] 경쟁이 없는 시장은 '발견'하는 것이 아니라 기존 요소의 재조합으로 '설계'된다는 것이 탐구의 결론이었습니다.

[상황·과제(ST)] 김위찬 교수의 블루오션 전략을 읽고, 이론이 실제로 작동하는지 국내 사례로 검증하는 것을 목표로 했습니다.

[행동(A)] 저가 항공과 무인 카페 사례에 ERRC(제거·감소·증가·창조) 프레임워크를 적용해, 어떤 요소를 버리고 무엇을 새로 만들었는지 전략 캔버스로 그려 발표했습니다.

[결과·배움(R)] 혁신은 아이디어가 아니라 분석 도구를 다루는 훈련에서 나온다는 것을 배웠고, 경영학과에서 전략론을 본격적으로 공부하고 싶어졌습니다.

☑ 코칭: 탐구 결과 질문은 '결론 한 문장 → 분석 틀 → 적용 사례' 순으로. 사용한 프레임워크 이름을 정확히 말하면 신뢰도가 급상승합니다.

Q4. 사회적 기업의 상품이나 공정무역 제품의 가격이 비싸게 책정되는데 해외에서 소비자에게 어필할 방안은?

· 평가 의도 · 사회적 기업의 상품이나 공정무역 제품의 가격이 비싸게 책정되는데

[결론] 가격을 낮추기보다, 가격에 담긴 '가치의 근거'를 소비자가 확인할 수 있게 만드는 전략이 유효하다고 생각합니다.

[근거] 공정무역 제품의 프리미엄은 원가 문제가 아니라 신뢰 문제이기 때문입니다. 비싼 이유가 투명하면 지불 의사는 올라갑니다.

[사례·방안(A)] 생산자 몫이 표시된 QR 이력제, 현지 생산자의 스토리텔링 콘텐츠, 그리고 첫 구매 장벽을 낮추는 소용량 라인업의 세 가지를 제안하고 싶습니다.

[마무리] 동아리에서 공정무역 초콜릿 판매를 기획했을 때도 가격 할인보다 생산자 이야기를 담은 카드 한 장이 판매를 더 늘렸습니다.

☑ 코칭: 해결책 제시형은 방안을 2~3개로 구조화해 '번호 붙여' 말하면 전달력이 살아납니다.

Q5. 항공사의 문화마케팅에 관한 보고서를 작성하였네요. 문화마케팅이란 뭐죠?

· 평가 의도 · 항공사의 문화마케팅에 관한 보고서를 작성하였네요. 문화마케팅이란

[결론] 문화마케팅은 제품이 아니라 브랜드가 지지하는 '문화적 가치'를 팔아 고객과 정서적 유대를 만드는 전략입니다.

[근거·개념] 가격·성능 경쟁이 한계에 달한 시장에서, 예술 후원이나 문화 콘텐츠 결합은 모방이 어려운 차별화 자산이 됩니다.

[사례(STAR)] 제가 보고서에서 다룬 항공사는 기내 안전 영상을 한류 콘텐츠와 결합해 '지루한 의무 시청'을 '즐기는 콘텐츠'로 바꿨고, 브랜드 인지도와 호감도를 함께 얻었습니다.

[마무리] 이처럼 문화마케팅의 핵심은 후원이 아니라 브랜드 정체성과 문화의 '일관된 결합'이라고 생각합니다.

☑ 코칭: 개념 정의 질문은 정의 → 왜 필요한가 → 내가 다룬 사례의 3단으로. 정의는 한 문장으로 끊어 말하세요.

더 많은 문항·AI 채점 훈련은 interviews-platform.netlify.app 에서 무료로 이용할 수 있습니다. (가입 없이 진단 체험 가능)