

2017년 농식품 유통교육 교육신청 안내

글로벌 유통혁신 및 식품산업 발전을 선도할 전문인력 양성의 꿈 !
국내최고 농식품 분야 전문 교육기관인 농식품유통교육원에서
이뤄가시기 바랍니다.

1. 교육대상 : 과정별 교육대상 확인 후 신청

- (유통) 농업인, 생산자단체, 산지유통조직, 도매시장 종사자, 관련 분야 공직자 등
- (식품) 식품수출·제조·가공·유통·식자재업체 및 농어업법인 임직원 등 (**고용보험을 납부하는 재직근로자에 한함**)

2. 교육일정 및 내용

- 2017년 농식품유통교육 연간 교육일정표 참조
- 교육세부내용은 농식품유통교육원 홈페이지 참조

3. 문의처

교육내용	전문경영인(장기) : 유통연구소 공영미 차장(t. 031-400-3568) 현장·직무 전문가(중·단기) <ul style="list-style-type: none">- (유통) 교육운영부 정유진 차장(t. 031-400-3521)- (식품) 교육운영부 이경미 과장(t. 031-400-3528)
교육신청 및 교육비 납입	전문경영인(장기) : 유통연구소 서아람 주임(t. 031-400-3570) 현장·직무 전문가(중·단기) <ul style="list-style-type: none">- (유통) 교육운영부 신지희 주임(t. 031-400-3526)- (식품) 교육운영부 이태훈 주임(t. 031-400-3528)

4. 교육 신청 기한

- 2017년 2월 10일(금) 16:00

전문경영인 [장기과정]

aT 농식품유통교육원 온라인 교육신청 방법

① 홈페이지 접속

• <http://edu.at.or.kr>

② 로그인

< 비회원은 회원가입 >
 • 기업 및 단체 소속 : 개인/법인사업자로 가입
 • 소속 기업·단체가 없을 경우 : 일반(개인)으로 가입

[교육안내 > 교육일정]
 ③ 교육일정 조회

• 교육일정 및 상세내용 조회 후 “접수증”인 과정 신청 가능

[교육안내 > 교육일정/신청]
 ④ 교육신청

• 단체(기업 및 단체 소속)와 개인(소속이 없는 경우)으로 구분하여 신청
 - 단체 신청은 여러 명 동시 신청 가능

[MYEDU > MY교육신청내역]
 ⑤ 교육신청 결과 조회

• 교육원에서 교육대상자 선발·확정 후, 홈페이지 및 SMS를 통해 안내(선발확정자)

[MYEDU > MY교육신청내역]
 ⑥ 교육비 결제

• 홈페이지를 통한 교육비 결제(계좌이체, 가상계좌)

⑦ 교육 수강

• 교육수강 후 홈페이지를 통해 교육수강내역 조회 및 수료증 출력 가능

현장·직무 전문가 [중 · 단기 과정]

1 교육신청

- 기관별 교육담당자가 교육 희망자 명단을 취합하여, 농식품유통 교육원 홈페이지에 접속한 후 일괄 교육신청
 - 농식품유통교육원 홈페이지(<http://edu.at.or.kr>) → 로그인(비회원은 회원가입/반드시 개인 또는 법인사업자로 회원가입) → 우측 중앙 “수강신청” 클릭 → 수강희망 과정별 교육신청자 명단 입력
- 기업 및 단체에 소속된 개인이 신청할 경우에도 반드시 각 기관별 교육담당자가 회원가입 후 생성된 아이디로 신청(회원가입시 일반(개인) 가입 절대 불가)
- 사업자등록번호 단위로만 신청가능

2 교육생 선발

- 교육대상자 선발 확정 후, 홈페이지 및 SMS를 통해 안내(해당기관 교육담당자 및 교육생 본인)
 - 홈페이지 우측 상단 MY EDU > MY교육신청내역(선발결과 조회)

3 교육비 결제

- 교육대상자 확정 안내를 받은 후 홈페이지를 통해 교육비 결제
 - 입금시기 : 교육시작일 기준 일주일 전까지 입금
 - 납부방법 : 신용카드, 실시간 계좌이체(법인계좌 이용불가), 가상계좌
 - ☞ 홈페이지 우측 상단 MY EDU > MY교육신청내역 > 신청과정 클릭 > 교육신청(참여)자 선발 / 결제정보 > 교육비 결제
- * 교육비 현장결제(현금, 신용카드 등) 불가, 반드시 사전 입금 요망

4 교육수강내역 조회 및 수료증 출력

- 교육수강 후 홈페이지를 통해 교육수강내역 조회 및 수료증 출력 가능

1. 연간 교육일정

분야	구분	과정명	교육 시간	기수	기 당 인원	교육 인원	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	
전문 경영인	유통	농산물 CEO MBA	1년	1	35	35	2.21 - 12.7												
	유통	농산물 마케팅 경영인·전문가	6개월	2	35	70	(상반기) 2. 21 - 7. 6						(하반기) 7. 25 - 12. 7						
	유통	농식품 미래유통 혁신리더	6개월	2	35	70	(상반기) 2. 21 - 7. 6						(하반기) 7. 25 - 12. 7						
	유통	농식품 대량수요처 경영인전문가	6개월	2	35	70	(상반기) 2. 21 - 7. 6						(하반기) 7. 25 - 12. 7						
위탁	유통	* 2개 분야 7개 과정	150H-	7	35	245	연 중												
현장 전문가	산지 유통	유통 ① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30			9~10										
		유통 ② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30				12~14									
		유통 ③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60			27~28							4~5			
		유통 ④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50			16~17			26~27							
		유통 ⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30					24~26								
		유통 ⑥ APC 운영 실무 과정	3일(18)	1	20	20						7~9							
		유통 ⑦ 산지조직 현장교육 & 컨설팅	연중	4	30	120	연 중												
		유통 ⑧ 【현장】 맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	연 중												
	도매 시장	유통 ① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	교육기관과 협의												
		유통 ② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80		27~28			8~9								
		유통 ③ 도매시장법인 신인 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25				3~5									
		유통 ④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25			20~22										
		유통 ⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40						12~13							
		유통 ⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40						19~20							
		유통 ⑦ 【현장】 화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	연 중												
		유통 ⑧ 【현장】 맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	연 중												
	직 거 래	유통 ⑨ 【사이버】 농산물 중도매인	연중	1	200	200	연 중												
		유통 ① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20					17~19								
		유통 ② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35					10~12								
		유통 ③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40					23~26					5~8			
		유통 ④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25						13~14							
		유통 ⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25				18~19									
		유통 ⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30								3~5					
		유통 ⑦ 【중기/대학생】 직거래 창업	6주(23)	1	20	20								7.13-8.19(목,금)					
	마 케 팅	유통 ⑧ 【현장】 맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	연 중												
		유통 ① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60			20~23					10~13					
유통 ② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략		2일(15)	2	25	50				10~11						6~7				
유통 ③ 대형유통업체 입점 성공전략		2일(13)	1	25	25					29~30									
유통 ④ 농식품 온라인 쇼핑물 운영관리 전략		4일(28)	1	30	30											24~27			
유통 ⑤ 농산물 영업 실무 향상		3일(18)	1	30	30				3~5										
유통 ⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹		2일(17)	1	30	30						1~2								
식품 ⑦ 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략		1일(8)	1	25	25								11						
식품 ⑧ 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발		3일(19)	2	25	50							14~16					8~10		
식품 ⑨ SNS/블로그 활용 농식품마케팅		2일(13)	2	25	50					18~19								2~3	
식품 ⑩ 식품외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링		2일(13)	2	30	60						27~28							16~17	
식품 ⑪ 식품외식기업의 브랜드마케팅 성공전략		2일(12)	1	30	30								4~5						
식품 ⑫ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전		2일(13)	2	25	50			23~24								14~15			
식품 ⑬ 【사이버】 뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅		연중	1	100	100	연 중													
글로벌	유통 ① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30											16~18			
	유통 ② 국제곡물전문기양성	3일(20)	1	20	20						15~17								
	유통 ③ 【중기】 농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20					4.19-5.31(수)									
	유통 ④ 【중기】 할랄 수출유통전문가	7주(50)	1	60	60					4.7-5.26(금)									
	유통 ⑤ 【중기/대학생】 국내 인턴십 연계 수출전문가	4주(60)	1	20	20	미 정													
	유통 ⑥ 【중기/대학생】 해외 인턴십 연계 수출전문가	4주(60)	1	20	20	미 정													
	식품 ⑦ 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30							15~16							
	식품 ⑧ 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30								13~14						

분야	구분	과정명	교육 시간	기 수	기 당 인 원	교육 인원	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
직무전문가	창조농업	유통 ① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30										23-25		
		유통 ② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20										30-31		
		유통 ③ 외식 온라인 마케팅을 보는 농식품산업의 미래가치	1일(4)	4	100	400	연 중(분기별 1회)											
		유통 ④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200					5월 중							
		유통 ⑤ 【야간】 춘란 유통관리	4주(12)	1	25	25									7-28(목)			
		유통 ⑥ 【중기/야간】 농식품 창업	5주(40)	1	50	50						6.7-7.12(수, 금)						
	식품경영	식품 ① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90			9-10			8-9			7-8			
		식품 ② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60				4					12			
		식품 ③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50				20-21				24-25				
		식품 ④ 식품특허·상표권 관리	1일(8)	1	25	25					9							
		식품 ⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160		21			23			8			14	
		식품 ⑥ 식품공전과 표시기준 적용 실무(종합)	2일(12)	2	35	70				11-12					19-20			
		식품 ⑦ 식품·외식기업의 세무실무	2일(13)	1	30	30				6-7								
		식품 ⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50					30					12		
	고객대응	식품 ① 식품 클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200		23		18		20		22			21	
		식품 ② 식품 외식기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25					25-26							
		식품 ③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60			21					17				
		식품 ④ 고객만족경영 시스템 구축 과정	2일(14)	1	25	25							20-21					
	품질위생안전	식품 ① 식품 5S 및 세척살균	1일(8)	3	35	105					16			29		20		
		식품 ② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175		16		14			7		5		23	
		식품 ③ 식품품질관리	3일(16)	2	30	60				26-28						25-27		
		식품 ④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105			14-15			22-23				17-18		
		식품 ⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105					11-12			10-11			7-8	
		식품 ⑥ 식품유통기한설정시험	1일(8)	2	25	50			7				18					
	포장	식품 ① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50			28-29					24-25				
입문	유통	① 농산물 유통의 이해	2일(13)	1	30	30			13-14									

* 상기 일정 및 교육시간은 변동될 수 있습니다.

** 현장·직무 전문가(중·단기) 교육은 과정별 선착순 마감예정오니, 참고하시기 바랍니다.

I. 전문 경영인 양성

가 자체교육

1 농산물 CEO MBA

○ 교육목표

- 농식품산업 분야 CEO에 대한 체계적이고 심화된 전문교육을 통해 급격히 변화하는 경영환경에 적기 대응할 수 있는 문제해결 및 의사결정 능력 함양과 국·내외 시장 개척의 거시적 안목을 배양할 수 있다.

○ 교육대상

- 농식품산업 분야의 CEO 및 전·현직 임원
- * 산지조직(영농조합법인 등), 도매시장(도매시장법인 등), 농수협(농협 등), 식품가공·유통업체(식품제조가공업체 등), 외식업체(일반음식점 등), 농식품 무역업체(수출업체 등), 기타 농어업인, 농식품산업 관련 공직자 등

○ 교육인원 : 35명(35명 × 1기)

○ 교육시간 : 250시간(29주, 매주 화요일 13:00~19:00)

○ 교육일정 : 2.21(화) ~ 12.7(목)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교육비 : 자부담 360만원(총교육비 800만원 : 국고보조55%이내(440), 자부담 45%(360))

○ 교육수료

- 교육생 개별 자사의 경영혁신 전략 수립 제출(평균 C학점/70점 이상)
- 출석률 70% 이상

○ 교육체계



○ 교육내용

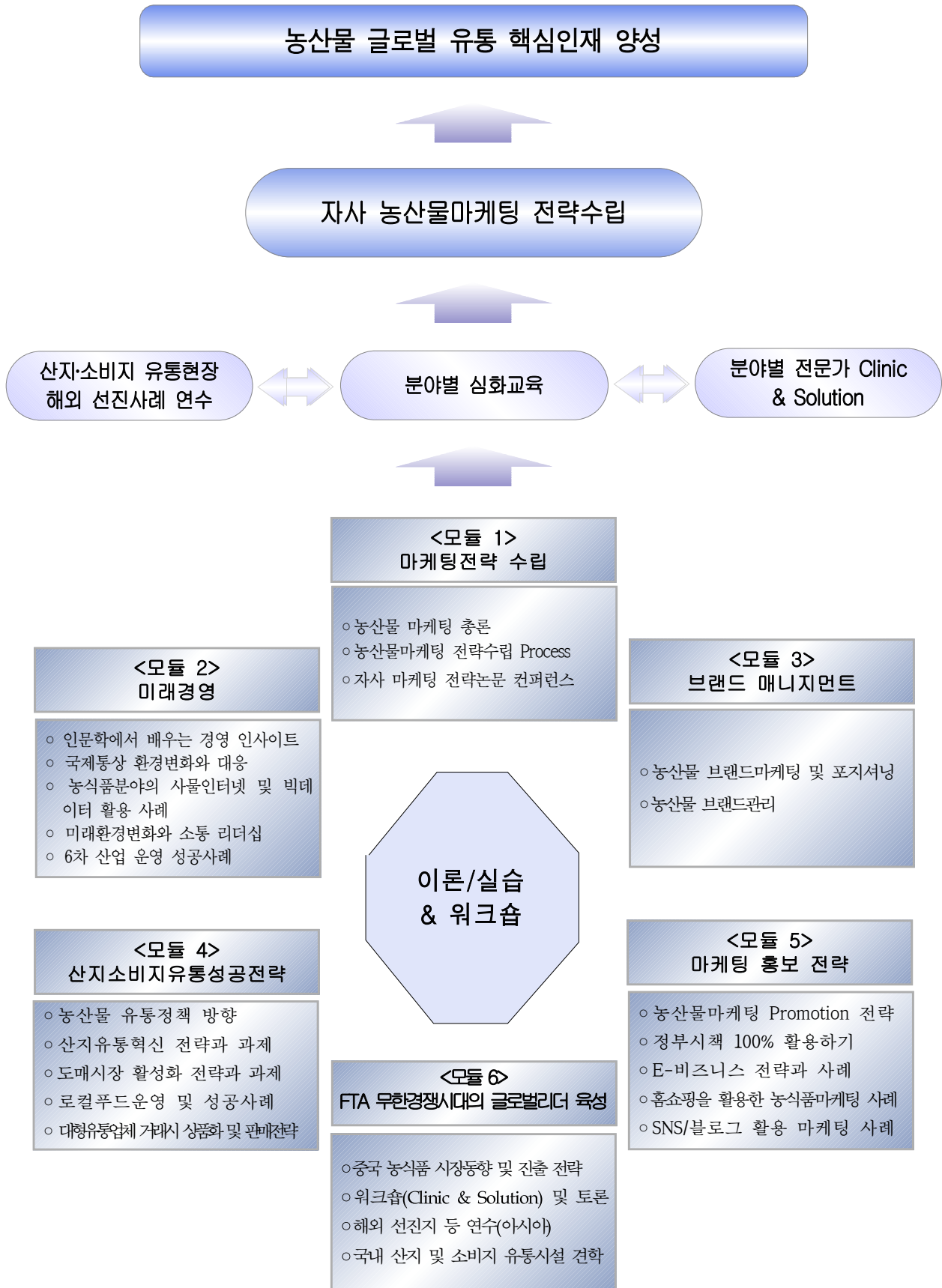
주차	교과목명	시간 (250H)	주요내용	비고
1	입학식	1.0	○ 등록 및 입학식	실습 (기타)
		2.0	○ 특 강	
		2.0	○ 교육과정소개 및 환영연	
2	농업농촌발전 위한 CEO역할	3.0	○ 농업분야에 대한 역할 소개	강의 (기타)
	창조경제가 요구하는 인재상	3.0	○ 창농시대에 필요한 역량	
3	워크숍	2.0	○ 유통구조개선 정책 방향 소개	강의 (정책/ 실무/ 교양)
		2.0	○ 기업지원센터 사업 소개	
		1.0	○ 농식품 종합자금 지원 소개	
		3.0	○ 농산물 마케팅 총론 소개	
		4.0	○ 레크레이션 및 소통 마당	
4	산지유통혁신 전략과 과제	3.0	○ 산지유통혁신 전략&과제 소개	강의 (실무)
	대형유통과의 마케팅 전략	3.0	○ 대형유통과의 거래 스킬	
5	CEO 파워스피치와 협상스킬	3.0	○ 거래처와의 협상 노하우 소개	
	경영전략수립 프로세스(1)	3.0	○ 전략수립 필요성 및 방법	
6	농업CEO를 위한 재무제표 이해	3.0	○ CEO가 알아야 하는 재무회계 소개	강의 (실무/교양)
	내편으로 만드는 서비스	3.0	○ 고객을 감동시키는 서비스 등	
7	워크숍	7.0	○ 현장견학	실습 (현장견학/ 토의)
		4.0	○ 농식품 정책제안 분임토의	
8	E-비즈니스 마케팅	3.0	○ 사이버거래 방법 등 소개	강의 (실무)
	스마트스튜디오를 활용한 농식품 홍보	3.0	○ 소셜라이브 방송 활용법	
9	국내 연수	20.0	○ 리더십 함양 창의 혁신 연수	실습 (현장견학)
10	브랜드경영전략 수립	3.0	○ 브랜드 경영 방법 소개	강의 (실무)
	농업법인 설립 절차 및 운영	3.0	○ 법인의 설립 및 운영	
11	체육대회	6.0	○ 춘계 체육행사 등	기타
12	산지조직화 필요성&추진전략	2.0	○ 산지조직화 필요성과 전략	강의 (실무)
	농산물 수급관리 방안	2.0	○ 안정적인 수급관리 소개	
	인간인식과 경영	2.0	○ 의사결정의 오류 진단 등	
13	브랜드 관리와 분쟁사례	2.0	○ 브랜드 관리 통한 분쟁 해결	강의 (실무)
	농식품 공동브랜드 개발	2.0	○ 공동브랜드 개발 방법&활용	
	신성장사업 발굴	2.0	○ 유망사업에 대한 발굴 방법	
14	농산물 가격관리 및 상품화 전략	2.0	○ 농산물 가격관리 통한 상품화	강의 (실무)
	농산물 구매 및 협상 사례	2.0	○ 농산물 구매 협상 소개	
	국제통상 환경변화와 대응전략	2.0	○ 통상환경 변화와 대응전략 소개	

주차	교과목명	시간	주요내용	비고
15	농업 정책금융 활용	2.0	○ 농업관련 정책금융 활용 소개	강의 (실무)
	미래사회의 변화와 생존전략	2.0	○ 지속가능한 미래 농식품 소개	
	농식품 직거래 지원정책과 운영 사례	2.0	○ 직거래관련 지원 정책	
16	워크숍	7.0	○ 현장견학	실습 (현장견학)
		4.0	○ Clinic & Solution 소개	
		1.0	○ 분임 토의 소개 등	
17	나도 명강사	2.0	○ 교육생 기업 소개	강의 (실무)
	농업의 변화와 6차산업 창업	2.0	○ 환경변화에 따른 6차산업창업	
	로컬푸드 직매장 운영사례	2.0	○ 로컬푸드 직매장 운영스킬 등	
18	합리적인 세무처리 전략	3.0	○ 세무처리 방법 및 노하우	
	테이블매너&와인 실습	3.0	○ 와인 실습 소개 등	
19	워크숍	7.0	○ 현장견학	강의(실무) /실습 (현장견학)
		2.0	○ 경영전략 수립	
		2.0	○ 자사 창조경영전략 수립 등	
20	농식품 정부시책 활용	2.0	○ 정부의 농업정책 소개	강의 (실무/실습)
	대중국 농식품 수출전략	2.0	○ FTA에 따른 대중국 수출 전략	
	언론홍보기능 100% 활용	2.0	○ 매스미디어를 통한 홍보 등	
21	CEO의 win-win 협상스킬	3.0	○ CEO의 협상력 제고방법 소개	강의 (실무)
	도매시장의 이해 및 활용	3.0	○ 도매시장의 전반적 이용	
22	워크숍	10.0	○ 현장견학 등	실습 (현장견학)
23	체육대회	6.0	○ 추계 체육행사	기타
24	CEO 코칭리더십	2.0	○ CEO들의 코칭리더십 훈련	강의 (실무)
	졸업생 명강사	2.0	○ 기 졸업생 통한 네트워크강화	
	농업근로자 관련 노동법이해	2.0	○ 노동법에 대한 이해	
25	농식품 모태펀드 투자유치	3.0	○ 농식품 모태펀드에 대한 소개	
	해외연수 설명	3.0	○ 전반적인 해외연수 설명	
26	해외 연수	40.0	○ 해외연수(유럽)	실습 (현장견학)
27	나도 명강사	2.0	○ 교육생 기업 소개	강의 (실무)
	행복한 부부생활과 연애	2.0	○ 부부생활과 행복한 연애 소개	
	CEO 코칭리더십	2.0	○ CEO들의 코칭리더십 훈련	
28	워크숍	2.0	○ 온라인 쇼핑채널 활용한 농식품	강의(실무) /실습(토의)
		2.0	○ 코칭리더십	
		6.0	○ 종합토론 등	
29	수료식	1.0	○ 과정별 종강	기타 (기타)
		2.0	○ 특강	
		2.0	○ 수료식 및 환송연	

* 위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

- 교육목표 : 산지와 소비지의 유통현장에서 발생하는 농산물 마케팅 및 경영 업무 등에 대해 진단에서 부터 전략수립, 해결방안 마련까지 체계적이고 전문적인 교육을 통해 현업에 적용가능한 마케팅전략 수립
- 교육대상 : 산지유통조직 임직원, 도매시장 종사자, 중대형유통업체 임직원, 식품 가공 및 외식업체 종사자, 농업관련 공직자, 농업인 등
- 교육인원 : 70명(35명 × 2기)
- 교육기간 : 154시간(기수별 17주, 매주 목요일 13:00~19:00)
- 교육일정 : (상반기) 2.21(화) ~ 7.6(목) (하반기) 7.25(화) ~ 12.7(목)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 170만원(총교육비 380만원 : 국고보조 55%이내(210), 자부담 45%(170))
- 교육수료
 - 교육생 개별 자사의 마케팅 전략 수립 제출(평균 C학점/70점 이상)
 - 출석률 70% 이상

○ 교육체계



○ 교육내용

주차	교과목명	시간 (154H)	주요내용	비고
1	○ 입학식	5.0	○ 입학식, 특강 등	-
2	○ 교육생 정보교류 및 자기소개	2.0	○ 지원동기, 자사소개 등	강의 (실무)
	○ 농산물 유통현황의 이해	2.0	○ 산지, 도매, 소비지 유통 등	
	○ 농산물마케팅 총론	2.0	○ 개념, 시장이해, 고객변화 등	
3	○ 워크숍(Ⅰ) 및 현장견학	12.0	○ 현장클리닉 & 솔루션 대상 선정 등	실습 (현장 견학)
4	○ 산지유통혁신전략과 과제	3.0	○ 당면과제, 조직화/마케팅. 방향 등	강의 (실무)
	○ 농산물 브랜드 마케팅 및 포지셔닝	2.0	○ 중요성 브랜드구조, 전략적 포지셔닝 등	
	○ 농식품 분야 사물인터넷(IoT) 활용사례	1.0	○ 개념, 활용사례, 활성화 과제 등	
5	○ 도매시장 활성화 전략과 과제	2.0	○ 유통환경/정책 변화, 발전방안 등	
	○ 소비지단계 상품화 및 판매전략	2.0	○ 시장환경, 소비트렌드, 유통채널 등	
	○ 농업 6차산업 운영 성공사례	2.0	○ 체험 · 관광 접목, 고객관리 등	
6	○ 직장인을 위한 건강관리	2.0	○ 보행자세, 생활건강 등	강의 (실무) 실습
	○ 농식품 e-Biz(사이버 거래)	2.0	○ 시스템 소개, 목표, 효과 등	
	○ 국제통상 환경변화와 대응	2.0	○ WTO/FTA, TPP 및 대응 등	
7	○ 해외연수 설명	2.0	○ 해외연수 설명	강의 (실무)
	○ 농업회계 관리	3.0	○ 회계원리, 관리, 세무 등	
	○ 나도 명강사	1.0	○ 현업소개, 성공요인, 미래비전 등	
8	○ 해외연수(4박 5일)	40.0	○ 해외연수(4박 5일)	실습 (현장 견학)
9	○ 중국 농식품시장 동향 및 진출전략	2.0	○ 수출/시장동향, 한중FTA 등	강의 (실무)
	○ 농식품 브랜드 관리	2.0	○ 개념, 유형, 특징, 전략 등	
	○ 관습에 도전해 성공한 화가들	2.0	○ 관습과 성공관계, 성공사례 등	
10	○ 현장견학 및 워크숍(Ⅱ)	12.0	○ 현장클리닉(전문가 초청), 워크숍	실습 (현장 견학)

주차	교과목명	시간	주요내용	비고
11	○ 종합체육대회	8.0	○ 주요 체육행사, 소통과 화합 등	기타 (기타)
12	○ 현장문제 클리닉 & 솔루션(전문가 발표)	2.0	○ 전문가 발표 및 전략 제안	강의 (실무)
	○ 인문학으로 배우는 경영 인사이트	2.0	○ 감성경영학, 소통과 성공 등	
	○ 농산물마케팅 전략수립 프로세스	2.0	○ 4P's, SWOT, 비전 및 전략 등	
13	○ 정부시책 100% 활용하기	1.0	○ 주요 정부시책 특징 소개, 활용 등	
	○ 언론홍보를 통한 농식품 마케팅	2.0	○ 언론홍보 중요성, 특징, 사례 등	
	○ 농산물 마케팅 Promotion 및 가격관리전략	3.0	○ Promotion(IMC 등), 가격(전략 등)	
14	○ 로컬푸드 운영사례	2.0	○ 현황, 공동판매장, 도농교류 등	실습 (사례)
	○ Smart studio 활용한 농식품 마케팅	2.0	○ SS활용 필요성, 방법, 효과 등	
	○ 홈쇼핑을 활용한 농식품마케팅 성공사례	2.0	○ 영업/판매차이, 홈쇼핑마케팅 등	
15	○ E 비즈니스 전략과 사례	2.0	○ 블로그 마케팅 방법, 성공사례 등	
	○ 미래 환경변화와 변화 소통 리더십	2.0	○ 미래변화, 미래인재조건, 소통기술 등	
	○ 산자유통조직의 마케팅 성공사례	2.0	○ 4P's, 유형별 마케팅 사례 등	
16	○ 현장견학 및 워크숍(Ⅲ)	12.0	○ 자사 마케팅전략논문 컨퍼런스	실습 (현장 견학)
17	○ 수료식	5.0		-

* 위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

○ 교육목표

- 사물인터넷, 커넥티드팜, O2O 서비스, 스마트공장, 드론 등 첨단기술과 비즈니스 융합 교육을 통해 농식품 사업체의 비즈니스 환경에 도입하고 시현할 수 있다.
- 체계적인 경영관리기법, 수출전략, 온라인마케팅, 리더십 교육 등 경영인 역량 강화로 영업이익율과 비용절감 수준을 향상시킬 수 있다.
- 빠르게 변화하는 소비자 트렌드 변화에 대응하기 위해 농식품의 기업의 디자인 지식 함양을 위한 다양한 교육으로 전략적 기법을 전수한다.
- 농업과 식품·외식업 교육생 간의 협업수출전략 수립으로 농산물 생산자의 유통경로를 확대하는데 기여할 수 있다.

○ 교육대상 : 농업인, 농산물 유통업체 및 농어업법인 임직원, 식품 제조·가공·유통업체·급식 및 수출업체 임직원 등

○ 교육인원 : 70명(35명 × 2기)

○ 교육기간 : 153시간(주1회 총 18주, 1박2일 합숙교육 3회, 해외연수 포함)

○ 교육일정 : (상반기) 2.21(화) ~ 7.6(목) (하반기) 7.25(화) ~ 12.7(목)

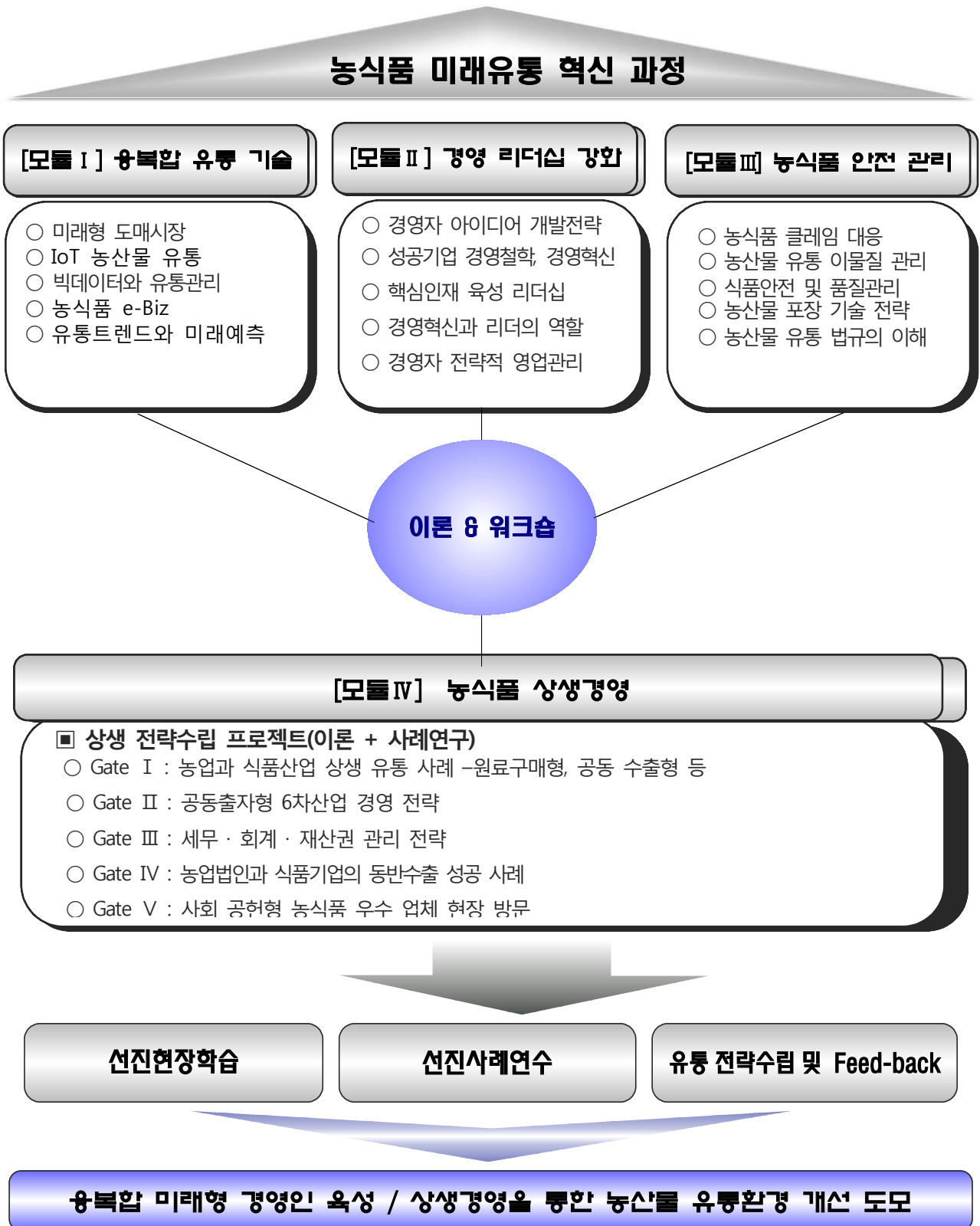
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교육비 : 1인당 380만원(국고지원210만원(55%),자부담170만원(45%))

○ 교육수료

- 출석률 70% 이상, 과제물(마케팅전략 과제) 평균평점 70점이상

○ 교육체계

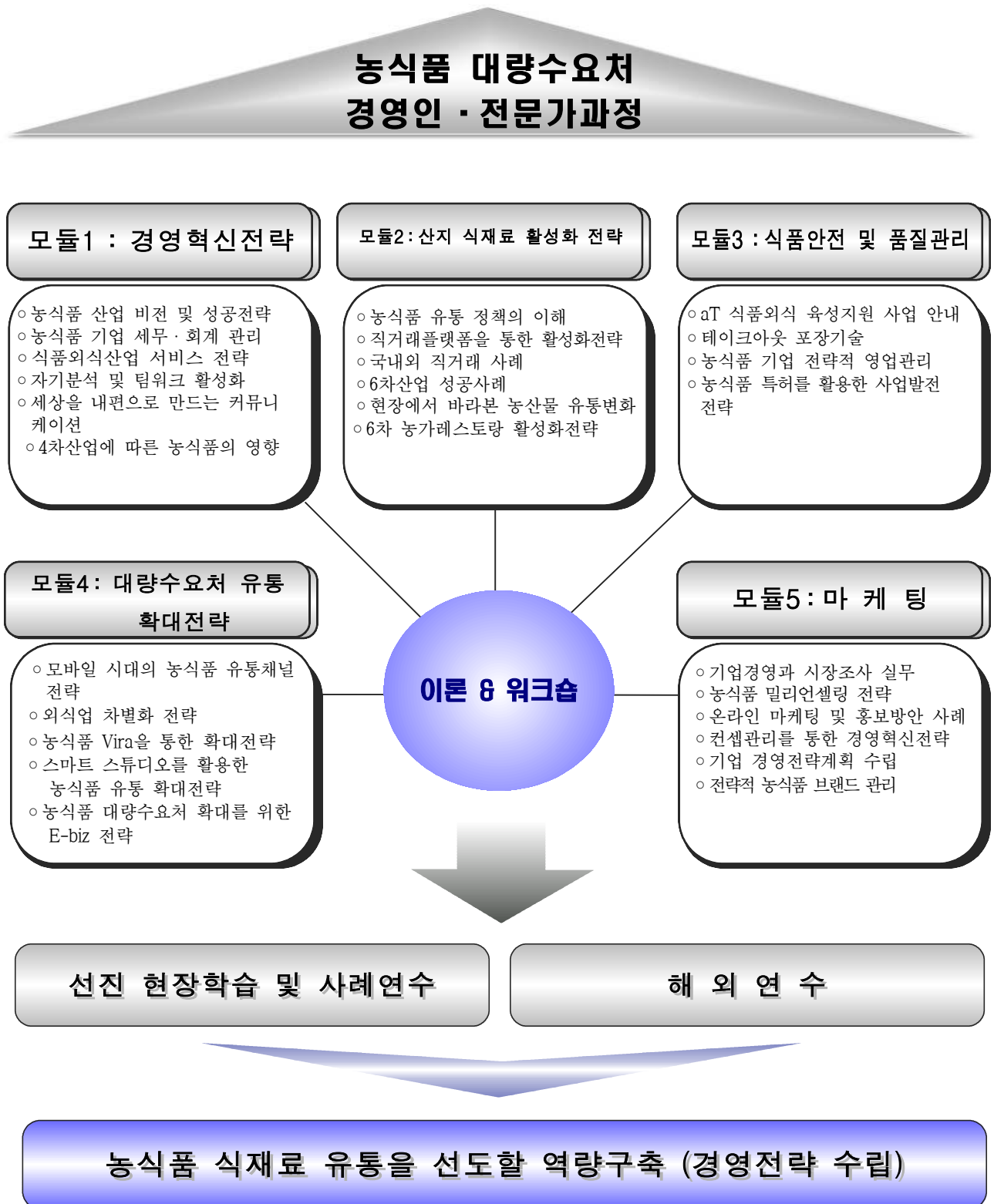


○ 교육내용

주차	교과목명	시간 (153H)	주요내용	비고
1	입학식	5.0	○ 입학식	기타(기타)
			○ 특 강	강의(기타)
			○ 교육과정소개 및 환영연	강의(정책/실무)
2	유통정책	2.0	○ 농식품 유통 정책의 이해	강의(실무)
	IOT	2.0	○ 사물인터넷(IoT)과 농산물 미래유통	강의(실무/교양)
	경영계획	1.0	○ 자사경영계획 및 협업 활용 계획	실습(토의)
3 (2일)	워크숍	3.0	○ 고객관리와 서비스 디자인	강의(실무)
		2.0	○ 모바일 쇼핑물 구축 및 O2O 전략	강의(실무)
		3.0	○ 토론의 장	강의(실무)
		3.0	○ 식품 클레임 대응	강의(실무)
4	지원사업	2.0	○ 식품산업 지원사업 및 수출정책 이해	강의(정책/실무)
	관리회계	3.0	○ 농식품 유통기업의 세무회계관리	강의(실무), 실습(실습)
5	노동법	3.0	○ 경영자의 노동법의 이해 및 노무관리	강의(실무), 실습(실습)
	e-Biz	2.0	○ 농식품 e-Biz(사이버거래)	강의(실무)
6	브랜드	3.0	○ 브랜드 디자인	강의(실무)
	유통트렌드	2.0	○ 유통 트렌드 및 미래 전망	강의(실무)
7 (2일)	워크숍	5.0	○ 현장견학 -인천 향만 견학	강의(현장견학)
		2.0	○ 강의: 성과디자인과 리더의 역할	강의(실무)
		6.0	○ 현장견학-스마트공장, 서울물류복합단지	강의(현장견학)
8	체육대회	6.0	○ 농식품 마케팅대학 체육대회	기타
9	연수설명회	1.0	○ 해외연수 설명회	강의(실무)
	지적재산권	2.0	○ 농식품기업 지적재산권 관리	강의(실무)
	중국수출전략	2.0	○ 중국 수출시장의 이해 및 전략	강의(실무)
10	해외연수	40.0	○ 4박5일 해외 선진지 연수	강의(실무), 실습(현장견학)
11	리더십	3.0	○ 융복합 시대 리더십 강화전략	강의(실무)
	아이디어 전략	3.0	○ 아이디어 디자인 역량	강의(실무)
12	HMR	1.0	○ 농식품 HRM 시장 전략	강의(실무)
	ICT농업	2.0	○ 인문학 강좌 (풍수지리)	강의(실무)
	홈쇼핑	3.0	○ 온라인 홈쇼핑 전략	강의(실무)
13	커넥티드팜	3.0	○ 커넥티드팜을 통한 첨단시설 농업비즈니스	강의(실무)
	드론	2.0	○ 드론을 활용한 mapping & sensing	강의(실무)
14 (2일)	워크숍	4.0	○ 현장견학 - 수출전문조직 견학	실습(현장견학)
		3.0	○ 강의: 팀별 수출협업 전략 발표	강의(실습)
		6.0	○ 현장견학 및 워크숍 - 커넥티드 팜 견학, 드론 현장 견학	실습(현장견학)
15	신제품전략	2.0	○ 제품수명주기별 신제품 전략	강의(실무)
	스마트공장	2.0	○ 스마트 제조 공정과 농식품 마케팅	강의(실무)
	상생전략	1.0	○ 유통상생 사례	강의(실무)
16	SNS 홍보	2.0	○ SNS를 활용한 홍보 전략	강의(실무)
	소셜마케팅	2.0	○ 소셜 마케팅 전략	강의(실무)
	스마트스튜디오	2.0	○ 스마트 스튜디오를 활용한 홍보 전략	강의(실무)
17	수출환경	3.0	○ 국가별 수출환경 및 통관절차와 인증	강의(실무)
	수출마케팅	3.0	○ 대륙별 수출마케팅 전략	강의(실무)
18	졸업식	1.0	○ 과정별 수료식	기타
		4.0	○ 마케팅 대학 졸업식 및 특강	
		1.0	○ 화합의 장	

- 교육목표 : 우리나라 농업과 식품·외식·식재료 유통 등 관련 산업 간 상생 발전을 도모할 농식품 식재료 유통 전문인력 양성을 통하여 관련 산업의 동반성장 및 국가 경쟁력 강화를 도모 할 수 있다.
- 교육대상 : 농산물 생산·유통업체(일반업체, 농업회사법인, 영농 조합법인, 전문조직, 광역·통합브랜드 사용조직), 식품제조·가공·유통업체, 식재료 유통 업체, 외식·급식업체, 식품기기, 포장재 및 농식품 관련 물류 업체 등
- 교육인원 : 70명(35명 × 2기)
- 교육기간 : 159시간(기수별 17주, 매주 화요일 13:00~19:00)
- 교육일정 : (상반기) 2.21(화) ~ 7.6(목) (하반기) 7.25(화) ~ 12.7(목)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 1인당 380만원 (국고지원 210만원(55%),자부담 170만원(45%))
- 교육수료 : 출석률 70% 이상, 과제물(경영전략수립 과제) 평균평점 C점이상

○ 교육체계



○ 교육내용

주차	교과목명	시 간 (159H)	주요내용	비고
1	등록 및 입교식	1.0	○ 입교식	기타 (기타)
	특강	2.0	○ 특강	
	오리엔테이션	1.0	○ 지도교수소개, 오리엔테이션, 과정안내	
	환영연	1.0	○ 환영연 및 친교의 시간	
2	식품외식산업 비전 및 성공전략	4.0	○ 식품외식산업 비전 및 트렌드	강의 (실무)
	농식품 유통 정책의 이해	2.0	○ 농식품 유통 정책의 이해	강의 (정책)
3	식품외식산업 서비스전략	2.0	○ 식품외식 마켓 동향과 서비스 전략 수립	강의 (실무)
	4차산업혁명에 따른 농식품 산업의 영향	2.0	○ 4차산업 혁명 흐름에 편승한 농식품 산업 대응 전략 수립	강의 (실무)
	농식품 강소기업의 세무·회계관리	2.0	○ 농식품 기업의 세무 회계 전략	강의 (실무)
	교육생별 자기소개 정보교류	2.0	○ 정보교류 및 효율적 과정운영을 위한 토론워크숍	기타 (기타)
	세상을 내편으로 만드는 커뮤니케이션	3.0	○ 합리적 과학적 영업관리의 프로세스 ○ 통합 영업 커뮤니케이션 전략	강의 (실무)
4	자기분석 및 팀워크 활성화 워크숍	3.0	○ 자기분석을 통한 비즈니스 매너/전략 강화	강의 (실무)
	직거래 플랫폼을 통한 농식품 활성화전략	3.0	○ 헬로우네이처 성공사례를 분석을 통한 직거래 플랫폼의 이해	강의 (실무)
5	현장견학 및 워크숍 1	16.0	○ 현장 학습	실습 (현장 학습)
6	국내외 직거래 사례	2.0	○ 로컬푸드 매장의 이해 및 산지와 소비자 간 직거래 현황 파악	강의 (실무)
	6차산업 농가 레스토랑 활성화 전략	2.0	○ 6차산업의 이해 및 농가 레스토랑 현황과 활성화 방안	강의 (실무)
	현장에서 바라본 농산물 유통변화	2.0	○ 농업현장의 유통변화를 활용한 수출확대방안	강의 (실무)
7	농식품 유통 기업의 전략적 영업관리	3.0	○ 체계적인 영업관리를 통한 거래처 확보전략	강의 (실무)
	농식품 상품의 테이크아웃 포장기술	3.0	○ 포장재 개발 성공전략 및 품목별 포장요령 ○ 택배유통 특성 및 과대포장 법규	강의 (실무)
8	농식품마케팅대학 체육대회	5.0	○ 체육대회, 자사상품 전시회	기타
9	6차산업 성공사례	2.0	○ 알프스마을 운영현황 및 시장 이해 ○ 효과적인 마을 홍보 방법	강의 (실습)
	aT 식품외식산업 육성지원 사업 안내	2.0	○ 기업지원센터 농식품 육성지원 사업 안내	강의 (정책)
	경영전략계획 수립	2.0	○ 자사 경영전략계획서 작성요령 ○ 해외연수 설명회	강의 (실무)

주차	교과목명	시 간 (159H)	주요내용	비고
10	해외연수 (아시아 선진지 견학)	40.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 아시아 식문화 이해 및 식품 수출현황 시찰 ○ 식품박람회 참관 등 	실습 (현장견학)
11	농식품 Viral 마케팅을 통한 확대 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 온라인 쇼핑물 운영현황 및 시장 이해 ○ 효과적인 온라인 쇼핑물 홍보 방법 	강의 (실무)
	농식품 특허를 활용한 사업 발전 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 특허구조 이해 및 식품기업과 외식업의 진입장벽 전략 	강의 (실무)
	농식품 대량수요처 확대를 위한 E-biz(포스몰) 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ aT 사이버거래소 포스몰의 활용방안 안내 	강의 (정책)
12	모바일 시대의 농식품 유통채널 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 다양한 유통 채널의 변화와 대응 전략 	강의 (실무)
	농식품 밀리언셀링 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 성공적인 농식품 마케팅 전략 수립 	강의 (실무)
13	스마트스튜디오를 활용한 농식품 유통 확대 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 온라인 마케팅을 활용한 농산물 직거래 확대방안 	강의 (실무)
	스마트 스튜디오 활용방안	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 스마트 스튜디오 설명을 통한 활용방안 	강의 (실무)
	경영 전략수립	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 자사 경영전략계획서 작성요령 발표 	강의 (실무)
14	현장견학 및 워크숍 2	16.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 현장학습 	실습 (현장견학)
15	기업경영과 시장 조사 실무	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품외식 기업의 시장조사 유형 ○ 각 기업의 세일즈 전략 강화 	강의 (실무)
	온라인 마케팅 및 홍보 방안 사례	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 블로그, SNS 등 소셜미디어를 활용한 농식품 마케팅 전략 수립 	강의 (실무)
	식품외식산업 차별화 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품외식 트렌드 및 차별화 전략 ○ 외식기업의 성공 포인트 	강의 (실무)
16	컨셉 관리를 통한 경영혁신전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 외식기업의 컨셉관리를 통한 마케팅 방안 	강의 (실무)
	전략적 농식품 브랜드 개발과 관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 21세기 뉴마케팅 시대가 정의하는 브랜드 ○ 농식품 브랜드 마케팅 및 포지셔닝 전략 	강의 (실무)
17	수료식	6.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 종강, 수료식, 환송연 등 	기타

나 보수교육

1 농식품 기업 비즈니스 상생협력

- 교육목표 : 농식품마케팅대학교 수료생을 대상으로 교육내용을 환기시키고, 교육생간 우수사례 공유 및 교류 협력을 통해 지속적인 현업적용 성과를 지원한다.
- 교육대상 : 농식품마케팅대학 수료생
- 교육인원 : 80명(20명 × 4기)
- 교육기간 : 2일(11시간)
- 교육일정 : (1기) 8.24~25 / (2기~4기) 9월
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (11H)	세부내용	비고
1일차	현장견학	4.0	○ 교육생 사업장 현장견학	실습 (현장견학)
	현업적용성과 분석	2.0	○ 현업적용성과 분석 및 토론 ○ 현업적용 우수사례	실습 (사례)
	간담회	2.0	○ 교육생 교류 협력 간담회	실습 (정보교류)
2일차	특강	3.0	○ 농식품 최신 트렌드(전문가 초청)	강의 (실무)

II. 현장 전문가 양성

가 산지유통

1 산지유통인 경영역량 강화

- 교육목표 : 산지유통정책 및 수급동향을 이해할 수 있다.
- 교육대상 : 산지유통인
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : 3.9(목) - 3.10(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	산지유통정책방향	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 산지유통 정책의 현주소 ○ 새로운 산지유통 정책 방향 ○ 산지유통정책 발전전략의 주요과제 ○ 발작물 공동경영체 육성방안 	강의 (정책)
	채소류 수급동향과 전망	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 채소류 공급 및 수요동향 ○ 채소류 가격동향 ○ 채소류 단기 및 중장기 전망 	강의 (실무)
	농산물 수확 후 관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 채소 수확 후 특성 및 생리장해 ○ 수확 후 관리 주의사항 ○ 채소류 수확 후 관리 	강의 (실무)
2일차	산지유통업 세무관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 회계 및 조세법 기초 <ul style="list-style-type: none"> - 부가가치세, 개인세, 법인세 ○ 산지유통인의 세법상 의무 ○ 세무상담 사례 	강의 (실무)
	농산물유통과 공정거래	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 사례 위주의 불공정사례 	강의 (실무)

○ 교육목표

- 농산물 유통환경변화를 이해하고, 통합마케팅 전략을 수립할 수 있다.

○ 교육대상 : 통합마케팅조직 마케팅 담당자

○ 교육인원 : 30명(30명 × 1기)

○ 교육기간 : 3일(18시간)

○ 교육일정 : 4.12(수) - 4.14(금)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교육비 : 28천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 유통환경변화 ○ 농산물 소비트렌드의 이해 	강의 (실무)
	농산물 상품화 전략 및 가격관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 상품화 전략 및 신제품 아이디어 ○ Case Study ○ 가격전략 및 가격책정 	강의 (실무)
	통합마케팅 우수사례 발표	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 통합마케팅 추진배경 및 과정 ○ 통합마케팅 운영체계 등 	실습 (사례발표)
2일차	브랜드 마케팅 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 브랜드의 이해 ○ 브랜드 차별화 전략 ○ 브랜드 관리 전략 	강의 (실무)
	온라인 마케팅 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 온라인 마케팅 환경 ○ 온라인 마케팅 전략 수립 ○ 성과사례 및 채널별 활용 	강의 (실무)
	판매협상전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 설득과 타협을 통한 협상기법 ○ 실전모의협상 및 피드백 	실습 (실습)
3일차	사업계획서 작성 및 코칭	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 조직별 문제점 도출 및 개선사항 발굴 ○ 통합마케팅 전략 수립 ○ 통합마케팅 전략에 대한 코칭 	실습 (토의)

3

산지조직화 실무 향상

○ 교육목표

- 산지조직화의 필요성 및 산지조직화 프로세스를 이해할 수 있다.

○ 교육대상 : 참여조직 농가조직화 담당자

○ 교육인원 : 60명(30명 × 2기)

○ 교육기간 : 2일(10시간)

○ 교육일정 : (1기) 3.27(월) - 3.28(화) / (2기) 9.4(월) - 9.5(화)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교 육 비 : 16천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (10H)	세부내용	비고
1일차	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 유통환경변화 ○ 농산물 소비트렌드의 이해 	강의 (실무)
	산지조직화 필요성 및 프로세스	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 산지조직화 추진전략 ○ 산지유통의 규모화와 전문화 ○ 생산의 효율화 ○ 국내외 유통계열화 사례 	강의 (실무)
	산지조직화 방안	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 문제점 진단 및 코칭 * 과실반/ 채소반 분반 운영 	실습 (토의)
2일차	협상스킬	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농가조직화 시 농가 협상 스킬 	강의 (실무)

4

농업법인 인사 · 회계 관리 실무향상

○ 교육목표

- 농업법인의 세무 관리방법 및 재무제표에 대해 이해할 수 있다.
- 농업법인의 인사 · 노무관리 방법에 대해 이해할 수 있다.

○ 교육대상 : 농업법인 인사 · 회계 담당자

○ 교육인원 : 50명(25명 × 2기)

○ 교육기간 : 2일(11시간)

○ 교육일정 : (1기) 3.16(목) - 3.17(금) / (2기) 6.26(월) - 6.27(화)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교 육 비 : 16천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (11H)	세부내용	비고
1일차	농업회계 필요성	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 회계의 기초 <ul style="list-style-type: none"> - 원가정의, 계정과목, ○ 재무제표의 이해 	강의 (실무)
	회계 실무업무	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농업 필수 세무 ○ 사업자 등록증의 종류 ○ 농업법인의 종류 및 운영실무 	강의 (실무)
	농업법인 세무관리	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농업관련 세법 개정내용 ○ 부가가치세, 소득세, 법인세 ○ 세무상담 사례 및 농업법인 서식사례 	강의 (실무)
2일차	농업법인 노무관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 근로관계 이해 및 근로계약서 작성방법 ○ 노동법상 임금지급 방식 ○ 법정근로시간 및 시간외근로 ○ 근로관계 종료 	강의 (실무)

5

농산물 상품성 향상 실무

○ 교육목표

- 농산물 저장 및 처리기술을 습득하고 현장에서 적용할 수 있다.
- 농산물 상품성 향상을 도모하고 고품질 농산물을 생산할 수 있다.

○ 교육대상 : 농업인, 산지유통인

○ 교육인원 : 30명(30명 × 1기)

○ 교육기간 : 3일(19시간)

○ 교육일정 : 5.24(수) - 5.26(금)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교 육 비 : 34천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (19H)	세부내용	비고
1일차	농산물 수확 전 유해요소 관리	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 생산시설 관리방법 ○ 농약 및 비료 사용법 	강의 (실무)
	농산물 수확 후 품질관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수확 후 위생관리 ○ 선별, 전처리 등 수확 후 처리기술 	강의 (실무)
	우수사례 발표	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 상품성관리 우수사례 	실습 (사례)
2일차	품목별 상품성 향상기법	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 소비트렌드 분석 ○ 상품화 사례 연구 * 채소/과실 분반 	강의 (실무)
	농산물 포장기술	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최근 포장 트렌드, 신소재 개발동향 ○ 포장자재의 특성 비교 및 적용 	강의 (실무)
3일차	현장견학	5.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 품질관리 우수현장 견학 	실습 (현장)

○ 교육목표

- 출하상품 수확 후 관리에서 APC 시설관리까지 APC 운영에 필요한 전문적 지식을 습득할 수 있다.

○ 교육대상 : APC 운영 실무자

○ 교육인원 : 20명(20명 × 1기)

○ 교육기간 : 3일(18시간)

○ 교육일정 : 6.7(수) - 6.9(금)

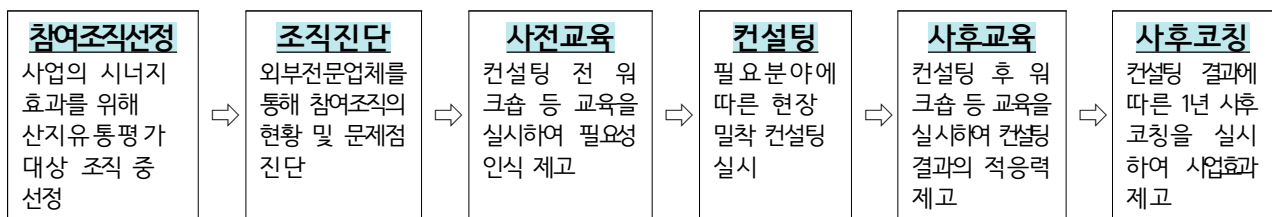
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교 육 비 : 40천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	산지마케팅 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소비패턴 및 유통환경 변화에 따른 산지마케팅 전략 ○ 전략적 상품기획 및 개발 ○ 국내외 APC 운영 성공사례 	강의 (실무)
	수확 후 관리 및 저장기술	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물 포장 및 예냉 ○ 농산물 저온 저장 및 저온수송 	강의 (실무)
	농산물 포장기술	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최근 포장 트렌드, 신소재 개발동향 ○ 포장자재의 특성 비교 및 적용 	강의 (실무)
2일차	현장학습	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ APC 우수현장 사례 발표 및 견학 ○ 농산물 상품화 및 출하요령 등 ○ APC 수확 후 품질관리 실습 (비파괴 선별기 품질 판정 실습) ○ 농산물 입출고 관리 방안(재고 관리 및 입출고대장 작성 방법 등) ○ 상품화 시설 및 저온저장고 등 APC 시설 관리 방법(간단한 오작동 사례 및 해결방법) 	실습 (현장견학, 실습)
3일차	분임토의	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ APC별 문제점 및 운영개선 방안도출 - 시설 활용도 제고(유휴기간 단축) 방안 도출 ○ 조직별 문제해결을 위한 코칭 	실습 (토의)

- 교육목표 : 선정조직별 전담 멘토를 지정하여 대상조직에 대한 전문적인 진단 및 처방을 통해 산지조직이 가진 문제점을 분석하고 지속적인 사후 관리 및 컨설팅을 통해 조직의 경쟁력 확보를 지원한다.
- 교육대상 : 산지유통활성화 지원 대상 조직 중 선정업체 4개소
- 교육방법
 - 1차년도 : 조직진단 + 사전교육(워크숍, 견학 등) + 컨설팅 + 사후교육
 - 2차년도 : 사후코칭(1년 이내)



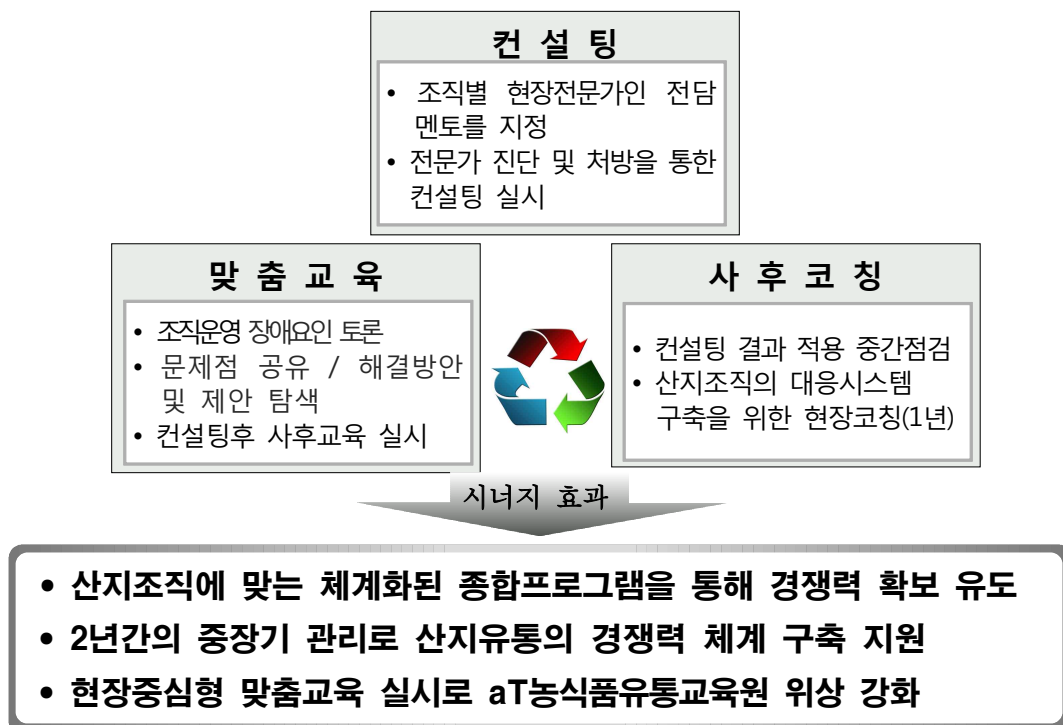
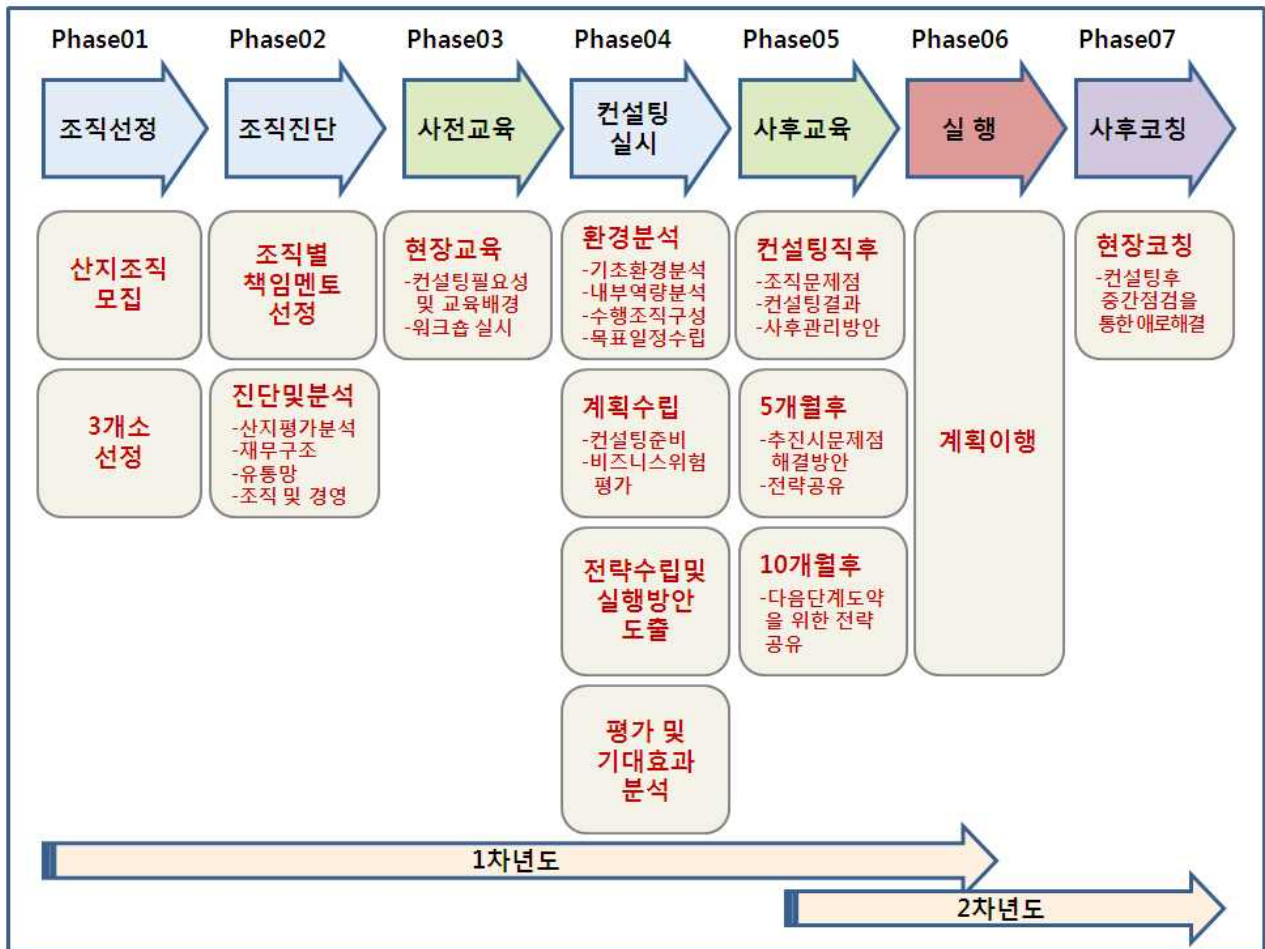
○ 교육기간

- 2017. 3월 ~ 2017. 12월(교육·컨설팅) + 2018. 1월 ~ 2018. 12월(사후코칭)
- 2017. 2월 : 세부추진계획 수립 및 대상조직 선발
- 2017. 3월 : 전담멘토 선정 및 조직 진단
- 2017. 4월 : 사전교육
- 2017. 4 ~ 10월 : 맞춤형 현장 컨설팅
- 2017. 11월 : 사후교육
- 2017. 12월 : 성과 발표대회 개최 및 성공사례집 발간

○ 교육비

- 1차년도 : 조직당 20백만원 [국고보조금 14백만원(70%), 자부담금 6백만원(30%)]
- 2차년도 : 조직당 5백만원 [국고보조금 3.5백만원(70%), 자부담금 1.5백만원(30%)]

○ 교육체계



○ 주요 교과내용

○ 모듈별 교과내용

* 분야별 현장전문가 Pool 구성

분 야	세 부 내 용
경영전략 수립	조직 목표 달성을 위한 경영전략 수립
마케팅전략 수립	농산물 상품화, 가격관리, 광고홍보, 마케팅 전략 수립 등
브랜드 매니지먼트	브랜드 네이밍·디자인, 상표등록, 브랜드 전략 수립 등
농산물 e-비즈니스	B2B, B2C 전자상거래, 상품구성 및 판촉전략 등
품질관리·수확후 관리	핵심품질관리, 수확후 관리, 선별기술, 포장재 개발 등
농산물 수출확대	농산물 수출전략, 수출실무, 해외시장 개척 등
농가조직화	공동계산제 적용, 산지조직 활성화 등

○ 사전교육 모듈(예시)

구 분	교 과 목	시간	비 고
전 문	○ 컨설팅 필요성 및 교육배경	2.0	전담멘토
	○ 해당분야 전문내용 강의 : 마케팅, 브랜드 등	2.0	전문강사
	○ 산지유통조직 발전을 위한 대응전략	2.0	전문강사
사 례	○ 벤치마킹 사례	2.0	전문강사
현장견학	○ 마케팅, 조직화 활성화 단체 방문	4.0	전문강사
분임토의	○ 실전 워크숍 - 조직의 문제점 및 해결방안 도출	4.0	전담멘토
정보교류	○ 교육생간 정보교류	1.0	-
계	-	17	-

○ 교육목표

- 지역별 산지유통분야의 과제해결을 위한 맞춤형 교육과정 개발·운영을 통해 지역별 문제해결에 도움을 받을 수 있다.

○ 교육대상

- 조직 내 산지유통분야의 과제해결을 위해 산지조직 및 생산자, 농업법인 등을 대상으로 한 교육이 필요한 산지조직 및 지자체 등

○ 교육인원 : 550명(55명 × 10기)

○ 교육기간 : 1~2일 이내(교육요청기관과 협의)

○ 교육일정 : 2 ~ 11월(교육요청기관과 협의)

○ 교육장소 : 지역별 교육접근성을 고려하여 선정(교육요청기관과 협의)

○ 교 육 비 : 무료

○ 지원사항 : 강사료, 교재비, 현수막 제작비

- 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육요청기관 부담

○ 교육분야

산지조직화	산지조직화 필요성, 추진프로세스 등
경영관리	회계관리, 조직관리, 인사관리 등
통합마케팅 전략수립	소비트렌드, 브랜드 관리전략 등
APC 운영실무	시설관리, 저장관리 등

나 도매시장

1 농산물 시장도매인 경영활성화

- 교육목표 : 정부의 시장도매인 운영의 정책방향을 알고 시장도매인의 발전방향을 모색한다.
- 교육대상 : 농산물 시장도매인
- 교육인원 : 50명(50명×1기)
- 교육기간 : 2일(10시간)
- 교육일정 : (사)한국시장도매인협회와 협의하여 결정
- 교육장소 : 강서농산물도매시장 또는 외부 현장교육
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (10H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	GAP 농산물 이해	2.0	○ GAP 제도의 이해 및 친환경 농산물 취급 확대방안	강의 (실무)
	시장도매인 활성화 방안 토론	2.0	○ 시장도매인 활성화 방안 분임토의	실습 (토의)
2일차	시장도매인 우수 영업사례 발표	2.0	○ 시장도매인 영업 우수 사례 발표	실습 (발표)
	유통환경변화에 따른 시장도매인 대응방안	2.0	○ 시장도매인제의 장단점 분석 ○ 시장도매인제 평가방법 ○ 정산조직 운영방안	강의 (실무)

2

농산물 경매사 기본 역량 강화

- 교육목표 : 신임 경매사를 주 대상으로 경매사의 기본 임무와 직업윤리 함양과 도매시장 활성화 방안에 대한 토론 등으로 경매사의 기본 자질을 높인다.
- 교육대상 : 신임 경매사(기존 경매사 포함 가능)
- 교육인원 : 80명(40명×2기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : (1기) 2.27(월) - 2.28(화) (2기) 5.8(월) - 5.9(화)
- 교육장소 : (1기) aT 농식품유통교육원(수원 당수동 소재) (2기) 현장
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	경매사의 직업윤리	2.0	○ 도매시장에서 경매사의 역할과 경매사로서 윤리	강의 (실무)
	GAP 농산물 이해	2.0	○ GAP 제도의 이해 및 친환경 농산물 취급 확대방안	강의 (실무)
	도매시장 활성화방안 토론	2.0	○ 도매시장 활성화 방안 분임토의	실습 (토의)
2일차	분임토의 결과 발표	2.0	○ 분임토의 결과 발표 및 공유	실습 (토의)
	국내외 도매시장 거래제도	2.0	○ 국내외 도매시장의 주 거래제도	강의 (실무)

3

도매시장법인 신임 임직원 역량강화

- 교육목표 : 도매시장법인 임직원을 대상으로 도매시장(공판장)운영의 전문성 제고 및 도매시장 운영활성화 방안을 모색한다.
- 교육대상 : 도매시장법인(공판장) 신임 임직원(기존 임직원 포함)
- 교육인원 : 25명(25명×1기)
- 교육기간 : 3일(18시간)
- 교육일정 : 4.3(월) - 4.5(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	유통환경 변화에 대응하는 도매시장법인 운영	2.0	○ 유통환경 변화와 도매시장법인의 대응방안	강의 (실무)
	도매시장법인의 경영 활성화 사례	2.0	○ 국내외 도매시장법인의 경영 활성화 사례	실습 (사례)
2일차	국내외 시장의 거래제도	2.0	○ 국내외 도매시장의 주 거래제도	강의 (실무)
	GAP 농산물 이해	2.0	○ GAP 제도의 이해 및 친환경 농산물 취급 확대방안	강의 (실무)
	워크숍	3.0	○ 도매시장법인(공판장) 운영 활성화 방안	실습 (토의)
	분임토의	2.0	○ 도매시장법인의 운영 활성화 방안 분임토의	실습 (토의)
3일차	분임토의 결과 발표	1.0	○ 분임토의 결과발표 및 공유	실습 (토의)
	교양과목	2.0	○ 리더십 향상방안	강의 (교양)

- 교육목표 : 도매시장 개설자를 대상으로 도매시장 업무검사, 중도매인 관리·평가 등 전문 내용을 교육함으로써 전문성을 높여 도매시장 운영관리 능력을 향상시킨다.
- 교육대상 : 도매시장 관리사무소 직원, 도매시장 관리 공직자 등
- 교육인원 : 25명(25명×1기)
- 교육기간 : 3일(22시간)
- 교육일정 : 3.20(월) - 3.22(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (22H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	도매시장법인 관리 및 평가	2.0	○ 도매시장법인 관리방안	강의 (실무)
	도매시장법인 업무검사	2.0	○ 도매시장법인 업무검사 실무	강의 (실무)
	중도매인 관리 및 평가	2.0	○ 중도매인 관리방안	강의 (실무)
2일차	국내외 시장의 거래제도	2.0	○ 국내외 도매시장의 주 거래제도	강의 (실무)
	GAP 농산물 이해	2.0	○ GAP 제도의 이해 및 친환경 농산물 취급 확대방안	강의 (실무)
	현장견학	5.0	○ 도매시장 우수 관리현장 견학	실습 (현장견학)
	분임토의	2.0	○ 도매시장 관리 향상방안	실습 (토의)
3일차	분임토의 결과 발표	1.0	○ 분임토의 결과발표 및 공유	실습 (토의)
	교양과목	2.0	○ 소통 리더십	강의 (교양)

- 교육목표 : 경매사에게 농산물 유통 채널별, 품목별 특성, 상품 기획방법 등을 교육하여 농산물 상품성 평가의 정확성을 높이고, 출하주 관리와 민원을 효과적으로 처리하게 한다.
- 교육대상 : 농산물 경매사(중견 경매사 위주)
- 교육인원 : 40명(40명×1기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : 6.12(월) - 6.13(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	농산물 유통채널 이해	2.0	○ 농산물 유통채널별 특성 이해	강의 (실무)
	GAP 농산물 이해	2.0	○ GAP 제도의 이해 및 친환경 농산물 취급 확대방안	강의 (실무)
	출하주 민원 발생 사례 및 처리방안	2.0	○ 출하주 민원 발생 실 사례 및 처리방안	강의 (실무)
2일차	출하주 관리방안 분임토의	2.0	○ 경매사 입장에서 출하주 관리방안 분임 토의	실습 (토의)
	농산물 품목별 이해	2.0	○ 농산물 품목별 특성, 상품성 판단 방법, 소비 트렌드를 반영한 출하 품 기획	강의 (실무)

- 교육목표 : 경매사에게 중도매인 민원 발생 사례 및 처리방안과 중도매인 지원방안 등을 교육하여 도매시장 내 이해 관계자인 중도매인과 관계 개선을 기하도록 한다.
- 교육대상 : 농산물 경매사(중견 경매사 위주)
- 교육인원 : 40명(40명×1기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : 6.19(월) - 6.20(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	도매시장 정책방향	2.0	○ 정부의 도매시장 정책방향	강의 (정책)
	고객 클레임의 이해	2.0	○ 불만고객, 고객 불만 공식의 이해	강의 (실무)
	중도매인 민원의 이해	2.0	○ 중도매인 민원의 특성	강의 (실무)
	중도매인 민원 발생 사례 및 처리방안	2.0	○ 중도매인 민원 발생 실 사례 및 처리방안	강의 (실무)
2일차	중도매인 관리방안 분임토의	2.0	○ 경매사 입장에서 중도매인 관리방안 분임 토의	실습 (토의)
	중도매인 민원 대응 스킬	2.0	○ 설득과 협상을 통한 문제 해결, 모의 협상 및 피드백	강의 (실무)

- 교육목표 : aT 화훼공판장 중도매인을 대상으로 화훼 유통환경 변화와 대응방안, 신규 거래처 발굴, 성공사례, 기존 거래처 관리 방법 등을 교육함으로써 영업 활성화를 기한다.
- 교육대상 : 화훼공판장 중도매인
- 교육인원 : 30명(30명×1기)
- 교육기간 : 1~2일 이내(교육요청기관과 협의)
- 교육일정 : 2~11월(교육요청기관과 협의)
- 교육장소 : 지역별 교육접근성을 고려하여 선정(교육신청기관과 협의)
- 교육비 : 무료
- 지원사항 : 강사료, 교재비, 현수막 제작비
 - 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육요청기관 부담
- 교육분야

일차	주요내용	시간	세부내용	비고
1일차	화훼 유통환경 변화와 대응방안	2.0	○ 화훼 유통환경의 변화에 따른 대응방안	강의 (실무)
	화훼 신규 거래처 발굴 스킬 및 성공 사례	2.0	○ 화훼류 신규 거래처 발굴 및 성공 사례 등	강의 (실무)
	기존 거래처 관리 스킬 및 성공사례	2.0	○ 기존 거래처 유지 관리방안 및 성공사례 등	강의 (실무)

- 교육목표 : 농수산물 도매시장의 유통 종사자에게 시장 활성화와 영업 활성화에 필요한 내용을 교육함으로써 도매시장 유통 종사자로서 역할을 알고 자긍심을 가질 수 있게 한다.
- 교육대상 : 도매시장 유통 종사자(중도매인, 도매시장법인 임직원 등)
- 교육인원 : 2,100명(150명×14기)
- 교육기간 : 1~2일 이내(교육요청기관과 협의)
- 교육일정 : 2~11월(교육요청기관과 협의)
- 교육장소 : 지역별 교육접근성을 고려하여 선정(교육신청기관과 협의)
- 교육비 : 무료
- 지원사항 : 강사료, 교재비, 현수막 제작비
 - 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육요청기관 부담
- 교육분야

일차	주요내용	시간	세부내용	비고
1일차	도매시장 운영 활성화	2.0	○ 도매시장 운영 활성화를 위한 유통 종사자의 역할	강의 (실무)
	도매시장 거래제도 개선방안	2.0	○ 도매시장 거래제도 개선 추진방안	강의 (실무)
	고객관리와 마케팅	2.0	○ 영업 활성화를 위한 고객관리	강의 (실무)

9

[사이버] 농산물 중도매인

- 교육목표 : 농산물 중도매인에게 농산물 유통정책의 방향을 이해토록 하고, 경영 개선에 필요한 직업윤리와 세무관리 등을 알도록 하여 영업 활성화에 도움이 된다.
- 교육대상 : 농산물 중도매인, 관리사무소 및 법인 임직원 등
- 교육인원 : 200명(10기×20명)
- 교육기간 : 8시간(30일)
- 교육일정

기수	1기	2기	3기	4기	5기	6기	7기	8기	9기	10기
수강 신청기간	1.4 일~ 1.31 일	2.1 일~ 2.28 일	3.1 일~ 3.31 일	4.1 일~ 4.30 일	5.1 일~ 5.31 일	6.1 일~ 6.30 일	7.1 일~ 7.31 일	8.1 일~ 8.31 일	9.1 일~ 9.30 일	10.1 일~ 10.31 일
수강기간	2.1 일~ 2.28 일	3.1 일~ 3.31 일	4.1 일~ 4.30 일	5.1 일~ 5.31 일	6.1 일~ 6.30 일	7.1 일~ 7.31 일	8.1 일~ 8.31 일	9.1 일~ 9.30 일	10.1 일~ 10.31 일	11.1 일~ 11.30 일

- 교 육 비 : 무료
- 교육수료 : 진도율 80% 이상, 평가점수 60점 이상
- 교육내용

일차	교과목명	시간 (8H)	세부내용	비고
1	농산물 유통정책방향	1.0	○ 도매시장 정책	강의 (정책)
2	농안법 이해 I	1.0	○ 농안법의 목적 및 구성	강의 (실무)
3	농안법 이해 II	1.0	○ 도매시장법인의 거래원칙 ○ 중도매인의 직업윤리	
4	정가수의매매 I	1.0	○ 정가수의매매 현황 및 필요성	
5	정가수의매매 II	1.0	○ 정가수의매매 사례 및 확대방안	
6	중도매인의 회계	1.0	○ 중도매인의 회계용어와 원리	
7	중도매인의 원가	1.0	○ 중도매인의 원가구성과 개요	
8	중도매인의 세무	1.0	○ 중도매인의 세무신고와 납부	

다 직거래

1 직거래장터 운영 활성화

- 교육목표 : 직거래장터 개설 및 운영관련 핵심사항을 파악하고 직거래장터 활성화에 필요한 해당지역 현황진단과 그에 대응하는 운영방향을 도출할 수 있다.
- 교육대상 : 직거래장터 업무관련 공무원, 장터 운영주체, 농업인 등
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(18시간)
- 교육일정 : 5.17(수) - 5.19(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재), 현장
- 교 육 비 : 34천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	직거래 정책이해	1.5	○ 농산물 직거래 현황 및 정책	강의 (실무)
	직거래장터 개설 추진사항	2.5	○ 관련 법령 이해 ○ 직거래장터 개설 요령	강의 (실무)
	직거래와 농산물 안전성 관리	2.0	○ 농산물 안전성 관리와 기준	강의 (실무)
	직거래장터 운영 자가진단	1.0	○ 개설 및 운영관련 현황 자가진단	실습 (실습)
2	현장견학	4.0	○ 직거래장터 방문 및 견학	실습 (현장견학)
	해외 직거래 운영사례	2.0	○ 해외 직거래 운영 사례와 시사점	실습 (사례발표)
	국산·수입산 식별 노하우	2.0	○ 국산과 수입산 농산물의 구별법	강의 (실무)
3	직거래장터의 고객관리	1.5	○ 직거래장터 고객의 특징 ○ 고객 불만 대응	강의 (실무)
	직거래 운영사례	1.5	○ 다양한 직거래장터 사례	실습 (사례발표)

2

직거래 벤치마킹 (국내)

- 교육목표 : 직거래 유형 및 특징을 이해하고 각 현장별 장단점을 파악하여 소속 현장에 적용 가능한 점을 도출할 수 있다.
- 교육대상 : 직거래사업 관련 종사자, 농업인, 관련 공무원
- 교육인원 : 35명(35명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(18시간)
- 교육일정 : 5.10(수) - 5.12(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재) 소집, 각 지역 현장
- 교육비 : 100천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	직거래 현황과 전망	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 직거래 유형과 특징 ○ 직거래 사업 현황 ○ 직거래 전망 	강의 (실무)
	직거래 현장 1	5.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ [OT] 간이 보고서 양식 배부 ○ 해당 권역 로컬푸드 직매장 	실습 (현장견학/ 사례)
2일차	직거래 현장 2	4.0	○ 해당 권역 직거래장터	실습 (현장견학/ 사례)
	직거래 현장 3	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해당 권역 직거래농장 ○ 해당 권역 로컬푸드 직매장 	
3일차	직거래 현장 4	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해당권역 직거래농장 ○ [마무리] 간이 보고서 제출 	실습 (현장견학/ 사례)

3

직거래 벤치마킹 (해외)

- 교육목표 : 로컬푸드로 대표되는 직거래사업을 이해하고 일본 직거래산업의 장단점을 파악하여 소속 현장에 적용 가능한 점을 도출할 수 있다.
- 교육대상 : 로컬푸드 직매장 종사자, 농업인, 공무원 등
- 교육인원 : 40명(20명 × 2기)
- 교육기간 : 32시간(일본/4일)
- 교육일정 : (1기) 5.23(화) - 5.26(금) / (2기) 9.5(화) - 9.8(금)
- 교육장소 : 일본 현지
- 교육비 : 270만원 내외(항공비, 체재비 등) * 환율변동에 따라 증감될 수 있음
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (32H)	세부내용	비고
1일차	일본 로컬푸드의 현황과 전망	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 출국 ○ 직매장 등 현장견학 ○ [특강] 일본 현지 전문가 특강 	강의 (실무)
2~3일차	일본 직거래 현장견학	16.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 규모별 직매장 ○ 6차 산업 농장 ○ 생산농가 등 ○ [토의] 일본로컬푸드의 시사점 	실습 (현장견학/ 사례)
4일차	일본 직거래 현장견학	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 규모별 직매장 ○ 생산농가 등 ○ 입국 	실습 (현장견학/ 사례)

- 교육목표 : 로컬푸드 가공을 위한 관련법의 파악과 가공 시설, 가공 방법, 포장 등 가공 실무를 이해할 수 있다.
- 교육대상 : 로컬푸드 직매장 종사자, 직매장 출하농가, 관련 공무원
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 6.13(화) - 6.14(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	로컬푸드 가공의 이해 및 전망	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 로컬푸드 가공의 특수성 <ul style="list-style-type: none"> - 농민가공의 이해 ○ 로컬푸드 가공 현황 ○ 로컬푸드와 시·군 조례 ○ 로컬푸드 가공의 발전방안 및 전망 	강의 (실무)
	로컬푸드 가공과 식품관련 법규 이해	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품위생법, 축산물위생관리법 개요 ○ 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 ○ 최근 개정사항 소개 ○ 로컬푸드 가공과 식품 위생법 	강의 (실무)
	식품 표시기준 해설	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 ○ 최근 개정사항 소개 ○ 로컬푸드 가공의 식품 표시기준 	강의 (실무)
2일차	식품 표시기준 소개	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 세부표시기준(식품첨가물 등) ○ 표시기준 관리 체크리스트 작성 및 실례 	강의 (실무)
	법규 및 표시기준 사례	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 위반 사례 및 질의 응답 	강의 (실무)
	로컬푸드 가공 시설과 활용	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 로컬푸드 가공시설의 필수적 체크사항 ○ 로컬푸드 가공시설의 설계 ○ 로컬푸드 가공 방법(OEM 등) 	강의 (실무)
	로컬푸드 가공	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 로컬푸드 가공 성공사례 	강의 (실무)

- 교육목표 : 로컬푸드의 특징을 이해하고 다양한 사례를 검토하여 그에 적합한 판매 활성화 전략을 세울 수 있다.
- 교육대상 : 로컬푸드 직매장 종사자 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 4.18(화) - 4.19(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	로컬푸드 마케팅 이해	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 로컬푸드 판매 현황과 특징 분석 ○ 로컬푸드 상품 특성 ○ 로컬푸드 고객의 특징 ○ 마케팅의 개념 이해와 지역 ○ 로컬푸드의 가치 소비 	강의 (실무)
	로컬푸드 판매 활성화 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 로컬푸드와 수요자 중심 전략 ○ 로컬푸드의 차별화 전략 ○ 지역 소비자에 맞는 상품 개발 ○ 충성 고객을 확보 마케팅 기법의 활용 ○ 지역과 로컬푸드의 효과적 홍보 ○ 지역과 로컬푸드의 차별화 전략 	강의 (실무)
	고객을 부르는 매장 진열	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 생산자와 소비자의 접점으로서의 매장 ○ 상품이 잘 보이는 매장 	강의 (실무)
	우리 지역 로컬푸드 판매 활성화 전략	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ [조별 실습] 우리 지역 로컬푸드 홍보 전략 및 판매 활성화 방안 찾기 	실습 (실습)
2일차	판매 활성화 사례1	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농촌체험프로그램 등 체험 프로그램 운영 ○ 자매결연의 활용 등 여러 사례 	강의 (실무)
	판매 활성화 사례2	1.5		
	타 분야 판매 활성화 사례	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 타 분야 성공적인 마케팅 사례 	강의 (실무)
	우리지역 로컬푸드 판매 활성화 전략	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 참가자들의 발표 	실습 (발표)

- 교육목표 : 온라인 직거래의 중요성을 인식하고, 온라인 쇼핑몰 운영에 필요한 다양한 전략을 익혀 현장에 적용할 수 있다.
- 교육대상 : 직거래사업 관련 종사자, 농업인, 관련 공무원
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(20시간)
- 교육일정 : 7.3(월) - 7.5(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 20천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (20H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	온라인 쇼핑몰과 소비 환경의 변화	2.0	○ 농식품 소비환경의 변화 ○ 소비환경 변화에 따른 소비트렌드	강의 (실무)
	온라인 쇼핑몰 진출 개관	3.0	○ 온라인 쇼핑몰 시장 전망 ○ 온라인 쇼핑몰의 진출 시 주의사항 ○ 온라인 직거래 판매의 중요성	강의 (실무)
2일차	온라인 쇼핑몰을 위한 홍보/마케팅 전략	2.0	○ 마케팅의 기본 개념 ○ 온라인 쇼핑몰 마케팅 전략 수립 ○ 효과적인 온라인 쇼핑몰 홍보방법	강의 (실무)
	매출 향상을 위한 상품 촬영	3.0	○ 상품 촬영을 위한 노출 및 구도 활용 실습	실습 (실습)
	SNS 활용한 쇼핑몰 마케팅 실습	3.0	○ SNS 마케팅 (페이스북 활용)	실습 (실습)
3일차	SNS 활용한 쇼핑몰 마케팅 실습	3.0	○ SNS 마케팅 (Blog 활용)	실습 (실습)
	온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 I	1.5	○ 온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 I(자체 운영)	강의 (실무)
	온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 II	1.5	○ 온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 I(개인 운영)	강의 (실무)

- 교육목표 : 농식품 직거래(신유통 경로) 산업의 현황 및 전망을 이해하고, 직거래(신유통) 창업에 필요한 준비 및 절차 등을 숙지하여 창업전략 계획서를 작성할 수 있다.
- 교육대상 : 농식품 신유통 분야 창업을 희망하는 대학생
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 총 6주, 주 1회 1박2일(단, 5주차 2박3일), 6주차 해외연수
- 교육일정 : 7.13(목) - 8.19(토)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

주차	구분	시간 (123H)	교과목 및 주요내용	비고
1 (18H)	입교식 및 과정안내	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 입교식 및 과정안내 ○ 자기소개 및 조 편성 	실습 (정보교류)
	유통구조와 신유통 경로의 이해	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 유통산업의 현황과 전망 - 유통체계의 이해 - 최근의 유통환경 변화와 전망 - 신유통경로의 성장과 실태 	강의 (실무)
		1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농산물유통과 직거래 정책 	강의 (정책)
	<창업 워크숍 I>	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품분야 트렌드 	강의 (실무)
		2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ [실습] 창업절차 핵심 길라잡이 I 	실습 (실습)
		2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION - Presentation) - 창업아이템 찾기 	
	유통 현장	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 가락 도매시장 견학 	실습 (현장견학)
			<ul style="list-style-type: none"> ○ 안성물류센터 견학 	
			<ul style="list-style-type: none"> ○ 산지유통 및 APC 견학 	

주차	구분	시간 (123H)	교과목 및 주요내용	비고
2 (16H)	지역과 직거래	2.0	○ 로컬푸드와 지역경제 활성화	강의 (실무)
		2.0	○ 민·관 거버넌스의 역할과 필요성	강의 (실무)
		2.0	○ 농촌 마을사업 및 마을기업의 이해 와 성공사례	실습 (사례)
		2.0	○ 직거래장터 운영사례	
	신유통 현장	4.0	○ 로컬푸드 직매장 등 견학	실습 (현장견학)
	<창업 워크숍Ⅱ>	2.0	○ [실습] 창업절차 핵심 길라잡이Ⅱ	실습 (실습)
		2.0	○ [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION - Presentation) - 조별 창업계획서 작성	
3 (16H)	창업 실무	1.5	○ 농식품 신유통분야 창업 전망	강의 (실무)
		1.5	○ [자금] 창업자금 조달과 재무전략	
		3.0	○ [조직] 협동조합, 영농조합 및 농업 법인의 설립절차 이해	
		2.0	○ [지원] 창업지원제도 활용하기	
		2.0	○ 온라인 직거래 창업사례	실습 (사례)
		2.0	○ 직거래 창업사례	
	<창업 워크숍Ⅲ>	2.0	○ [실습] 창업절차 핵심 길라잡이Ⅲ	실습 (실습)
		2.0	○ [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION - Presentation) - 조별 창업계획서 작성(계속)	
4 (17H)	마케팅	1.5	○ 농식품 창업기업의 마케팅 전략	강의 (실무)
		1.5	○ 농식품 신유통창업 상품화 전략	
		1.5	○ 농식품 신유통창업 가격 전략	
		1.5	○ 성공적인 창업 런칭 전략	
		3.0	○ 효과적인 SNS활용 마케팅 기법	
		2.0	○ 빅데이터 활용과 마케팅	
		2.0	○ 소비트렌드의 이해와 적용	
	신유통 현장	4.0	○ 신유통 창업기업 견학	실습 (현장견학)

주차	구분	시간 (123H)	교과목 및 주요내용	비고
5 (24H)	<창업 워크숍Ⅳ>	2.0	○ 신유통 창업사례 I	실습 (사례)
		2.0	○ 신유통 창업사례 II	
		2.0	○ 기타 창업사례	
		2.0	○ [조별 토의] MI.P. (MISSION - Presentation) - 사례별 착안점과 성공포인트 - 우리 조 창업계획서 검토	실습 (실습)
	신유통 현장	8.0	○ 현장견학 : 6차산업 창업 등	실습 (견학)
	창업경진대회	4.0	○ [조별 토의] MI.P. (MISSION - Presentation)	실습 (실습)
		2.0	○ [조별 발표] MI.P. (MISSION - Presentation)	
		1.0	○ 평가 결과 발표 및 수료식	
		1.0	○ 해외연수 오리엔테이션	
6 (32H)	해외연수 (3박4일)	32.0	○ 일본 신유통 현장견학	실습 (견학)

○ 교육목표

- 지역별 직거래 분야 과제해결을 위한 맞춤형 교육과정 실시를 통해 직거래 분야 문제해결에 도움을 받을 수 있다

○ 교육대상

- 직매장 및 직거래장터 운영자 및 생산자 등을 대상으로 한 교육이 필요한 지자체, 직매장 및 직거래장터 등 직거래 운영 조직 등

○ 교육인원 : 총 980명(70명×14기)

○ 교육기간 : 1~2일 이내(교육요청기관과 협의)

○ 교육일정 : 2~11월(교육요청기관과 협의)

○ 교육장소 : 지역별 교육접근성을 고려하여 선정(교육신청기관과 협의)

○ 교육비 : 무료

○ 지원사항 : 강사료, 교재비, 현수막 제작비

- 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육요청기관 부담

○ 교육분야

로컬푸드 직매장	타 지역 운영사례, 생산자 조직화, 품질관리, 안전성관리, 가공, 포장, 홍보 등
직거래장터	타 지역 운영사례, 고객응대, 판매활성화, 품질관리, 안정성관리
농산물꾸러미	유형별 사례, 품질관리, 안전성관리, 홍보 등
온라인직거래	온라인직거래 마케팅 전략, SNS 활용 방법 등

Ⅲ. 직무 전문가 양성

가 마케팅

1 농산물 마케팅 실무 향상

- 교육목표
 - 판매 채널 별 특성을 이해하고 이에 따른 전략을 수립할 수 있다.
 - 농산물을 효과적으로 홍보하고 브랜드 가치를 향상시킬 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 60명(30명 × 2기)
- 교육기간 : 4일(28시간)
- 교육일정 : (1기) 3.20(월) - 3.23(목) / (2기) 7.10(월) - 7.13(목)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 46천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (28H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	농식품 시장의 이해	3.0	○ 농식품 유통 구조의 이해 ○ 농식품 소비 및 유통 Trend 변화	강의 (실무)
	마케팅의 이해와 농산물 마케팅 전략	3.0	○ 마케팅의 기본 개념 및 이론 소개 ○ 농산물 마케팅을 위한 전략 이해	강의 (실무)
2일차	유통 채널 별 상품화 전략 I	3.0	○ ‘대형유통업체’의 판매 채널 특징 ○ ‘대형유통업체’ 입점을 위한 상품화 전략	강의 (실무)
	유통 채널 별 상품화 전략 II	3.0	○ ‘온라인시장’의 판매 채널 특징 ○ ‘온라인시장’ 판매를 위한 상품화 전략	강의 (실무)
	유통 채널 별 상품화 전략 III	2.0	○ ‘홈쇼핑’ 판매 채널 특징 ○ ‘홈쇼핑’ 입점을 위한 상품화 전략	강의 (실무)
3일차	농산물 마케팅 우수사례 견학	4.0	○ 농산물 마케팅 우수사례 견학	실습 (현장견학)
	농산물 브랜드 마케팅	3.0	○ 브랜드 마케팅의 이해 ○ 브랜드 아이덴티티의 본질과 전략 이해 ○ 브랜드 네이밍 성공 및 실패 사례 ○ 농식품 브랜드 마케팅 성공 사례 분석	강의 (실무)
	빅데이터를 활용한 마케팅 전략	3.0	○ 타겟 선정을 위한 빅데이터 분석 방법 ○ 빅데이터를 활용한 성공 사례 분석	강의 (실무)
4일차	농산물 마케팅 전략 수립 및 발표	3.0	○ 다양한 마케팅 기법을 통한 마케팅 전략 수립 ○ 마케팅 전략 수립 내용 발표	실습 (실습)

2

홈쇼핑 활용 및 진출 전략

○ 교육목표

- 홈쇼핑 업체의 구조와 운영 현황을 이해할 수 있다.
- 홈쇼핑 진출에 특화된 상품을 기획할 수 있다.
- 홈쇼핑 입점에 성공한 기업의 사례를 통해 노하우를 배울 수 있다.

○ 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등

○ 교육인원 : 50명(25명 × 2기)

○ 교육기간 : 2일(15시간)

○ 교육일정 : (1기) 4.10(월) - 4.11(화) / (2기) 9.6(수) - 9.7(목)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교육비 : 16천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (15H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	홈쇼핑 업체의 구조와 운영현황	3.0	○ 홈쇼핑 업체의 운영 현황 ○ 홈쇼핑 업체 별 특징 ○ 홈쇼핑에 관한 오해와 편견	강의 (실무)
	현장견학	3.0	○ 홈쇼핑 운영 업체 현장 견학	실습 (현장견학)
2일차	홈쇼핑 진출 위한 상품 기획 전략	4.0	○ 홈쇼핑 진출방법과 절차 ○ 홈쇼핑 진출을 위한 상품 기획 전략 ○ 상품 기술서/상품 기획서 작성 실습	강의(실무) 실습(실습)
	홈쇼핑 입점 후 사후 전략	2.0	○ 홈쇼핑 입점 후 마케팅 전략 ○ 홈쇼핑 입점 후 고객 관리 전략	강의 (실무)
	홈쇼핑 입점 성공 사례 I	1.0	○ 홈쇼핑 입점 성공 사례 (농산물)	강의 (실무)
	홈쇼핑 입점 성공 사례 II	1.0	○ 홈쇼핑 입점 성공 사례 (식품 제조·가공)	강의 (실무)

3

대형유통업체 입점 및 성공전략

- 교육목표
 - 농식품 유통환경의 변화 트렌드를 알 수 있다.
 - 대형유통업체를 이해하고 잘 팔릴 수 있는 상품을 만들 수 있다.
 - 대형유통업체에 성공한 기업의 사례를 통해 노하우를 배울 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 5.29(월) - 5.30(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	농식품 유통환경 변화의 이해	2.0	○ 농식품 소비 Trend 변화 ○ 농식품 유통 Trend 변화	강의 (실무)
	대형 유통업체의 이해	3.0	○ 대형 유통업체의 구조 ○ 대형 유통업체 진출방법과 절차 ○ 대형 유통업체 별 선호 상품 알아보기	강의 (실무)
	대형유통업체 입점 성공 사례 I	1.5	○ 대형유통업체 입점 성공 사례 (농산물)	강의 (실무)
2일차	대형 유통업체 입점을 위한 상품화 전략	3.0	○ 대형 유통업체 입점을 위한 상품 기획 전략	강의 (실무)
	대형유통업체 불공정 거래 관련 대응방법	1.0	○ 대형유통업체 불공정 거래 사례 ○ 대형유통업체 불공정 거래 규제 법안 ○ 불공정거래 발생 시 대응방법	강의 (실무)
	대형유통업체 입점 성공 사례 II	1.5	○ 대형유통업체 입점 성공사례(식품 제조·가공)	강의 (실무)

4

농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략

- 교육목표
 - 온라인 쇼핑몰 운영에 필요한 절차와 방법을 알 수 있다.
 - 홍보 콘텐츠를 제작하고, SNS를 활용하여 홍보 할 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 4일(28시간)
- 교육일정 : 10.24(화) - 10.27(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 40천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (28H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	온라인 쇼핑몰과 소비 환경의 변화	2.0	○ 농식품 소비환경의 변화 ○ 소비환경 변화에 따른 소비트렌드	강의 (실무)
	성공적인 온라인 쇼핑몰 운영을 위한 마케팅/홍보 전략	3.0	○ 온라인 쇼핑몰 마케팅 전략 수립 ○ 효과적인 온라인 쇼핑몰 홍보방법	강의 (실무)
2일차	온라인 쇼핑몰 해외 진출 개관	3.0	○ 해외 온라인 쇼핑몰 시장 전망 ○ 온라인 쇼핑몰의 해외 진출 방법 ○ 해외 온라인 쇼핑몰 구축 시 주의 사항	강의 (실무)
	홍보콘텐츠 제작을 위한 촬영	5.0	○ 홍보콘텐츠 제작 실습 * aT 스마트스튜디오 활용	실습 (실습)
3일차	홍보콘텐츠 제작	5.0	○ 홍보콘텐츠 제작 실습	실습 (실습)
	SNS 활용 마케팅	3.0	○ SNS 마케팅 (페이스북 활용)	실습 (실습)
4일차	SNS 활용 마케팅	3.0	○ SNS 마케팅 (Blog 활용)	실습 (실습)
	온라인 쇼핑몰 운영 성공사례 I	1.5	○ 온라인 쇼핑몰 구축 시 주의사항 ○ 성공적인 온라인 쇼핑몰 구축을 위한 조언	강의 (실무)
	온라인 쇼핑몰 운영 성공사례 II	1.5	○ 온라인 쇼핑몰 구축 시 주의사항 ○ 성공적인 온라인 쇼핑몰 구축을 위한 조언	강의 (실무)

- 교육목표
 - 농식품 유통 및 소비 트렌드를 이해하고 시장 기회를 발굴할 수 있다.
 - 타겟 시장을 선정하고 공략 방안을 수립할 수 있다.
 - 영업 역량 교육을 통하여 효과적으로 판로를 개척할 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(18시간)
- 교육일정 : 4.3(월) - 4.5(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	농식품 시장의 이해	3.0	○ 농식품 유통 구조의 이해 ○ 농식품 소비 및 유통 Trend 변화	강의 (실무)
	영업 기회 발굴을 위한 전략	3.0	○ 시장 기회 발굴 전략 ○ 타겟 시장 및 선정 방법	강의 (실무)
2일차	영업 마케팅 역량 강화 I	4.0	○ 성과 관리 필요성의 이해 ○ 성과 관리를 위한 목표 설정하기 ○ 성과를 위한 전략 수립 하기	강의(실무) 실습(실습)
	영업 마케팅 역량 강화 II	4.0	○ 소통 및 설득법 ○ 제안 및 협상 전략 ○ 실전 모의협상 및 피드백	강의(실무) 실습(실습)
3일차	농식품 판로 개척 성공사례 I	1.5	○ 농식품 판로 개척 성공사례 (대형유통업체)	강의 (실무)
	농식품 판로 개척 성공사례 II	1.5	○ 농식품 판로 개척 성공사례 (新 유통 판로)	강의 (실무)

- 교육목표 : 농식품 유통 우수 기업의 현장 견학을 통해 우수 기업의 선진 사례를 학습하여 현장에 적용 가능한 강점을 도출하여 적용할 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(17시간)
- 교육일정 : 6.1(목) - 6.2(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 34천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (17H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	현장견학 I	4.0	○ 산지 유통 기업 현장 견학	실습 (현장견학/ 사례발표)
	현장견학 II	4.0	○ 직거래 장터 현장 견학 ○ 로컬푸드 직매장 현장 견학	실습 (현장견학/ 사례발표)
2일차	현장견학 III	4.0	○ 도매시장 현장 견학	실습 (현장견학/ 사례발표)
	현장견학 III	4.0	○ 농식품 마케팅 우수 기업 현장 견학	실습 (현장견학/ 사례발표)

- 교육목표 : 쌀 가공식품산업을 둘러싼 국내외 여건, 산업현황, 제품군별 가공적성 및 중장기 산업전망 등에 대한 종합적인 이해를 통해 쌀 가공기업 및 쌀 가공 사업 준비자의 사업화역량을 강화시킨다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : 7.11(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	쌀가공식품산업의 이해 및 전망	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 쌀가공식품산업의 내외부 환경진단 ○ 쌀가공식품산업의 발전과정 ○ 쌀가공식품산업 현황 (쌀 소비량, 생산량 및 시장현황) ○ 쌀가공식품산업 발전방안 및 전망 	강의 (실무)
	쌀가공식품 원료쌀의 가공적성 이해	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 쌀가공식품군별 가공적성 개선과 벼 품종의 이해 ○ 쌀가공식품군별 원료쌀의 가공특성과 쌀가공식품 품질 개선 	강의 (실무)
	쌀가공식품의 생산 및 마케팅 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 쌀가공식품 제품군별 시장현황, 생산 여건 및 전망 ○ 쌀가공식품 상품화 전략 ○ 쌀가공식품 관련 홍보 및 마케팅 여건 (정부 및 관련 협회 홍보 현황 및 전략, 업체별 유통/마케팅 추세 및 전략 등) 	강의 (실무)

- 교육목표 : 신제품 개발 프로세스에 대해 이해하고 중소기업이 실제 신제품 개발에 적용할 수 있도록 하며, 개발된 신제품의 시장 포지셔닝, 관련된 마케팅 환경과 적응방법을 전수한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 마케팅 관련 업무담당자 등
- 교육인원 : 50명(25명×2기)
- 교육기간 : 3일(19시간)
- 교육일정 : (1기) 6.14(수) - 6.16(금) / (2기) 11.8(수) - 11.10(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (19H)	세부내용	비고
1일차	신제품 개발의 패러다임 쉬프트	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신제품의 성공 실패요인 ○ 농식품기업의 신제품성공의 영향요인 ○ 현업적용사례 발표 	강의 (실무)
	신제품시장의 프로파일분석&도출	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 시장프로파일 7요인분석 : 시장의 정의 ○ H사 신제품시장도출 사례발표 ○ 조별 과제 선정 	강의 (실무)
2일차	신제품의 Idea도출 & Concept선정	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신제품 Idea도출과정 및 기법 실습 ○ 신제품 컨셉의 설계, 사례발표 ○ 신제품 컨셉의 평가 및 선정 	실습 (토의, 발표)
	STP전략 및 신제품화 전략수립	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 고객, 기업관점의 세분화전략 ○ 농식품 3C분석, 표적/Positioning전략 ○ 제품, 가격, Promotion, 유통전략과정 	강의 (실무)
	신제품 출시 및 출시 후 관리전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신제품 출시전략 ○ 출시단계별 Process 정립 ○ 출시 후 마케팅 평가 및 통제계획 	강의 (실무)
3일차	식품신제품 런칭 및 사후관리	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 신제품 출시 후 마케팅 평가 통제사례 ○ 출시 Feed-back 및 적용 ○ 향후 신제품개발 전략관리 	강의 (실무)
	현업적용성 Case-Study	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ Key-Needs법의 Concept도출사례 ○ D사 신선식품, C사 수산가공식품 ○ STP전략 및 Test Marketing의 실패 및 성공요인 도출 및 토의 ○ 조별 실습 및 발표 	실습 (토의, 발표)

- 교육목표 : 중소농식품업체에 적합한 뉴미디어인 소셜네트워크서비스(SNS)와 소셜미디어를 통해 효율적인 제품홍보와 마케팅전략을 수립하고 실행함으로써 최소비용으로 성과극대화를 위한 현업실무를 학습한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 마케팅 업무 담당자 등
- 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : (초급) 5.18(목) - 5.19(금) / (중급) 11.2(목) - 11.3(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	농식품 소셜미디어의 이해	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 소셜미디어의 개관과 역할 ○ 프로슈머 SNS매체의 홍보전략 	강의 (실무)
	소셜미디어의 농식품 적용 실습 I	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ ‘소셜미디어 만들기’ 실습 ○ 자사형 블로그디자인, 통합형 	실습 (실습)
	소셜미디어의 농식품 적용 실습 II	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ ‘소셜미디어 만들기’ 실습 ○ 자사형 모바일, 온라인채널 통합 	강의 (실무)
2일차	농식품의 SNS 스토리텔링 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 SNS 스토리텔링 패러다임 ○ 농식품 스토리텔링 우수성공 사례 ○ 우리회사의 스토리텔링 수립 	강의 (실무)
	농식품의 SNS입소문(WOM) 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품의 SNS WOM 컨셉이해 ○ 차별적 SNS WOM 컨셉만들기 ○ 농식품 SNS WOM 컨셉런칭전략 ○ 농식품 SNS WOM case study 	강의 (실무)
	농식품의 소셜미디어 판매 마케팅전략	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품의 SNS유통판매전략 ○ 지자체 SNS 판매우수사례발표 ○ 소셜미디어의 농식품 핵심 대안 ○ SNS 역기능 극복과 통합적용전략 	실습 (토의, 발표)

- 교육목표 : 소셜네트워크서비스(SNS), 소셜미디어, ‘스토리텔링’을 접목해 우리회사의 ‘이야기’를 효율적인 제품홍보와 마케팅전략에 활용할 수 있는 ‘스토리텔링’으로 스스로 만들 수 있게 한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 마케팅 업무 담당자 등
- 교육인원 : 60명(30명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : (1기) 6.27(화) - 6.28(수) / (2기) 11.16(목) - 11.17(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	농식품 스토리텔링 (StoryTelling) 이해	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품, 이야기웃을 입다 ○ ‘이야기’로 풀어나가는 감성마케팅 ○ 농식품SNS 스토리텔링 패러다임 	강의 (실무)
	스토리두잉 (StoryDoing)	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 내가 만들고 싶은 이야기 글쓰기 ○ ‘콘셉트’와 ‘키워드’ 잡아내기 ○ 스토리의 구조와 기초 ○ 우리 회사의 스토리텔링 수립 	강의 (실무)
	스토리보드 만들기	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 서사에 맞춰 사진자료, 자막 정리 ○ 스토리보드(동영상UCC의 설계도) 	실습 (실습)
2일차	동영상 편집하기	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 SNS 스토리텔링 패러다임 ○ 저작권 Free 배경음악, 이미지 ○ 동영상 편집프로그램 운용법 	실습 (실습)
	작품발표 사례발표	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 내가 만든 동영상UCC 발표 ○ 농식품 스토리텔링 우수사례발표 	실습 (사례발표)

- 교육목표 : 소비자의 선택에서 브랜드의 중요성이 점차 커지는 시장환경에서 최대한 브랜드 마케팅의 본질과 핵심을 실무적 관점에서 습득하게 함으로써 실질적인 마케팅 업무역량을 강화시킨다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 수출업체·농어업 법인 임직원 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : 7.4(화) - 7.5(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	브랜드의 개념과 농식품 브랜드 마케팅의 이해	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 21세기 뉴마케팅 시대가 정의하는 브랜드란 무엇인가를 알아봄 ○ 21세기형 브랜드 마케팅, 브랜드 경영의 목적과 그 중요성을 알아봄 ○ 브랜드 아이덴티티의 본질적 의미와 브랜드 전략과의 상관관계 이해 	강의 (실무)
	농식품 브랜드 마케팅 전략의 핵심과 사례 분석	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 브랜드 마케팅 전략의 이해와 효과적인 포지셔닝 전략을 연구함 ○ 농식품 브랜드 마케팅 성공사례 분석 ○ 자신의 브랜드 아이덴티티에 맞는 브랜드 마케팅 전략을 수립해 봄 	실습 (토의)
2일차	성공적인 농식품 브랜드 네이밍 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 효과적인 브랜드 마케팅을 위한 전략적인 네이밍 접근방법을 제시함 ○ 신규 브랜드 개발 시 꼭 알아야할 핵심 체크포인트를 이해함 ○ 성공 또는 실패한 네이밍 사례를 듣고 향후 작업 시 실패 확률 줄임 	강의 (실무)
	법적측면에서의 농식품 브랜드 관리 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 왜 지금 법적측면에서의 브랜드 관리가 중요한가를 살펴봄과 동시에 기본적인 상표법을 이해함 ○ 다양한 상표분쟁 사례를 분석해봄으로써 법적 관리의 프로세스와 관리 자체체크포인트를 이해함 ○ 상표검색 방법을 배워 실무적으로 유용하게 활용하고 상표출원 및 등록 절차를 익힘 	강의 (실무)

- 교육목표 : 원가 및 경쟁가격, 고객의 가격 수용도, 각 판매채널별 특성을 고려한 가격결정을 최적화 할 수 있도록, 이론과 실습을 통하여 가격 결정 및 운영에 대한 마케팅 역량을 확보하게 한다.
- 교육대상 : 식품 제조·가공·유통·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 서비스 기획 및 개발, 마케팅 관련 관리자 및 실무담당자
- 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : (1기) 3.23(목) - 3.24(금) / (2기) 9.14(목) - 9.15(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	가격전략 개요	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 회사 전체의 손익관점에서의 가격전략 프레임워크 ○ 제품 단위당 가격구조 / 제조원가를 포함한 원가에 대한 기본적 이해 ○ 가격결정에 영향을 주는 요인들 (고객, 원가, 경쟁, 유통경로, 정부규제 등) ○ 손익분기점, 가격탄력성 등에 대한 개념 이해 	강의 (실무)
	가격전략의 유형 및 가격결정 방법	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 가격전략의 유형 ○ 가격결정방법 : 비용중심 / 고객중심 / 경쟁중심 / 통합적 가격 결정 ○ 소매유통기업에서의 가격전략운영에 대한 이해 	강의 (실무)
2일차	가격 결정 실무 (실습 중심)	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 현장에서 사용 중인 장표 및 방법 소개 (식품 제조기업이 대리점, 할인점, 편의점, 온라인, TV홈쇼핑 등에 입점 시 사례 중심) ○ 실습 : 본인 회사의 제품(개발 중인 제품 포함)을 대상으로 각 판매채널 입점을 가정한 실습 	실습 (토의)
	판매증진을 위한 가격전략 실행	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 확보된 판로에 가격전략을 Base로 한 판촉 전략 운영 시 손익을 고려한 가격전략 운영 방법 습득 ○ 심리적 가격전략 : Loss Leader, ODD / 명품가격 전략/ 초기고가전략/ 시장침투 가격전략 / 가격할인과 공제 / 제품결합 가격책정 	강의 (실무)/ 실습 (토의)

○ 교육목적

- 자사의 영업현황을 정확하게 파악하여 최적합 미디어를 선택하고, 뉴미디어의 이해와 적용성을 높여 현업 적용도 제고는 물론 실행 전략을 수립할 수 있다.

○ 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등

○ 교육인원 : 100명(10기×10명)

○ 교육비 : 무료

○ 교육차시 : 1회당 15차시(교육인정시간 : 15시간)

○ 교육일정

기수	1기	2기	3기	4기	5기	6기	7기	8기	9기	10기
수강 신청기간	1.6~ 1.31	2.1~ 2.28	3.1~ 3.31	4.1~ 4.30	5.1~ 5.31	6.1~ 6.30	7.1~ 7.31	8.1~ 8.3	9.1~ 9.30	10.1~ 10.31
수강기간	2.1~ 2.28	3.1~ 3.31	4.1~ 4.30	5.1~ 5.31	6.1~ 6.30	7.1~ 7.31	8.1~ 8.31	9.1~ 9.30	10.1~ 10.31	11.1~ 11.30

○ 수료기준 : 진도율 80% 이상, 평가점수 60점 이상

○ 교육내용

차시	주요내용
1	○ 뉴미디어를 통한 농식품의 생존전략 이해
2	○ 소셜네트워크 시대의 농식품의 온라인 판매전략 이해
3	○ 트위터 상품알리기 실천전략
4	○ 블로거 상품알리기 실천전략
5	○ 페이스북 상품알리기 실천전략
6	○ 우리회사 온라인 알리미 만들기
7	○ e-마케팅전략으로 수익성 높이기
8	○ 농식품의 차별화된 e-STP전략 수립
9	○ 실패하지 않는 e-마케팅믹스 전략 실행
10	○ 성공사례를 통해서본 농식품 e-비즈니스전략
11	○ 성공할 수 있는 농식품의 온라인 제품조사
12	○ 최소비용, 최대효과의 농식품 e-SCM, e-CRM전략
13	○ 농식품의 쇼핑몰의 성공전략
14	○ 성공적인 농식품의 e-B to B전략
15	○ 뉴미디어를 활용한 온라인 판매촉진, 프로모션전략

나 글로벌

1 농식품 수출무역 실무

신규

- 교육목표 : 무역실무 기초지식 함양을 통해 농식품 수출무역에 필요한 업무프로세스를 이해할 수 있다.
- 교육대상 : 농식품 수출업체 종사자
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(21시간)
- 교육일정 : 10.16(월) - 10.18(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (21H)	세부내용	비고
1일차	농식품 수출절차 프로세스 이해	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출 절차 및 무역용어 해설 ○ 무역 클레임과 상사중재 ○ 농식품 수출 마케팅 	강의 (실무)
	무역계약 실무사례	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 무역계약서 필수기재사항 ○ 무역계약서 선택기재사항 ○ 영문무역계약서 작성 	
2일차	수출 대금결제	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 송금방식 ○ 추심방식 ○ 신용장 방식 	
	수출 통관 및 운송보험실무	5.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 관세환급 실무 ○ 해상운송 및 항공운송 	
3일차	농식품 수출성공 사례	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 성공사례(신선 농산물) ○ 성공사례(가공식품) 	실습
	무역서식작성	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출 서식작성 실습 	

- 교육목표 : 민간주도의 해외 곡물사업 추진 기반 마련을 위해 생산·유통·판매, 선물시장 등 관련 분야에 특화된 국제곡물 전문가 양성
- 교육대상 : 곡물유통회사 임직원, 곡물 및 곡물가공 관련협회 회원사 임직원
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 3일(20시간)
- 교육일정 : 5.15(월) - 5.17(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 34천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (20H)	세부내용	비고
1일차	국제 곡물시장 개요	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외 곡물시장(생산, 소비, 수출입등) 동향 및 전망 ○ 주요 수출국 생산, 유통, 상품, 생산체계 	강의 (실무)
	검역 및 통관	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 GMO 관련 정책 및 규제 ○ 국제무역의 위생 및 환경규제 ○ 국제식품표시·이력제도 	강의 (실무)
	계약의 경제학	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농업경영전략 ○ 농업사업 시장 및 네트워크 	강의 (실무)
2일차	주요 수출국 정책 이해	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주요 수출국 정부개요 ○ 수출지원정책 ○ 기관 간 협조관계 	강의 (실무)
	곡물구매 사례	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 곡물 구매 사례 	실습 (사례)
	국제협상	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 설득과 협상의 기본 ○ 문화적 차이 및 국제역량 	강의 (실무)
3일차	현장견학	5.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 곡물 유통시설 현장견학 	실습 (현장)

3

[중기] 농식품 수출전문가

- 교육목표 : 농식품 수출에 필요한 무역실무, 해외시장 진출전략, 수출성공 사례 등 실무지식 함양을 통해 수출관련 업무에 필요한 다양한 지식을 배양한다.
- 교육대상 : 농식품 수출기업 종사자 및 유통종사자
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 6주(50시간), 1박 2일 워크숍 2회 포함
- 교육일정 : 4.19(수) - 5.31(목) (매주 수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 64천원
- 교육내용

주차	주요내용	시간 (50H)	세부내용	비고
1	오리엔테이션	2.0	○ 과정안내(오리엔테이션) 및 자기소개	실습 (정보교류)
	수출진흥정책	2.0	○ 정부 수출진흥정책 안내	강의 (정책)
	수출지원제도	2.0	○ 공사 수출지원제도 소개	
2	현장학습 I	4.0	○ 현장학습 I (수출현장방문)	실습 (현장견학)
	토의	3.0	○ 견학처 수출확대전략(분임토의)	실습 (토의)
	수출마케팅	3.0	○ 농식품 수출기업의 마케팅 전략 수립 I	강의 (실무)
	사례	2.0	○ 농식품수출기업의 성공사례	강의 (사례발표)
3	무역실무	3.0	○ 고급무역실무 I (수출절차, 무역계약 실무)	강의 (실무)
		3.0	○ 고급무역실무 II (수출 대금결제, 통관·운송, 국제협상)	

4	해외시장트렌드	2.0	○ 일본시장 트렌드 및 수출확대 전략	강의 (실무)
		2.0	○ 중국·동남아시아 트렌드 및 수출확대 전략	
		2.0	○ 미국시장 트렌드 및 수출확대 전략	
5	수출마케팅	3.0	○ 농식품 수출기업의 마케팅 전략 수립Ⅱ	강의 (실무)
	할랄시장진출	3.0	○ 할랄시장에 대한 이해와 시장진출전략	
6	현장학습 Ⅱ	4.0	○ 현장학습 Ⅱ (수출현장방문)	실습 (현장견학)
	FTA수출전략	2.0	○ FTA를 활용한 수출확대 전략	강의 (실무)
	무역실무	2.0	○ 고급무역실무 Ⅲ (영문무역계약서 작성, 클레임 해결방법)	
	수출보험	2.0	○ 수출보험 및 신용보증 활용방안	
	토의	2.0	○ 교육생 간담회	실습 (토의)
	온라인 마켓	2.0	○ 온라인마켓을 활용 수출성공사례	강의 (실무)

4

[중기] 할랄 수출 · 유통 전문가

- 교육목표 : 글로벌 할랄 시장에 대비한 전문인력 육성 및 할랄 식품 분야 신규 진입 활성화를 통해 농식품 수출확대에 기여한다.
- 교육대상 : 농식품 수출종사자, 국내 유통종사자 등
- 교육인원 : 60명(60명 × 1기)
- 교육기간 : 7주(50시간, 매주 금요일 13:00-19:00)
- 교육일정 : 4.7(금) - 5.26(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 48천원
- 교육내용

주 차	교과목명	시간 (50H)	주요내용	비고
1	입학식, 등록안내	1.0	○ 입학식, 등록안내	기타 (기타)
	할랄식품 정책과 비전	3.0	○ 할랄식품 관련 정부정책	강의 (정책)
	교육생 자기소개	2.0	○ 정보교류의 시간	실습 (정보교류)
2	글로벌 할랄시장 분석	3.0	○ 글로벌 할랄시장 경제성 분석	강의 (실무)
	이슬람 문화와 비즈니스 매너 이해	3.0	○ 이슬람 문화와 비즈니스 매너	
3	해외 할랄 인증제도 및 경제·문화 이해 (말레이시아·태국)	3.0	○ 말레이시아·태국 할랄 인증제도 ○ 말레이시아·태국 경제·문화 이해	강의 (실무)
	해외 할랄 인증제도 및 경제·문화 이해 (인도네시아)	3.0	○ 인도네시아 할랄 인증제도 ○ 인도네시아 경제·문화 이해	

주차	교과목명	시간	주요내용	비고
4	국내 할랄 인증제도 안내	3.0	○ 국내 할랄 인증제도 절차 등	강의 (실무)
	SNS 활용 할랄기업 홍보전략	3.0	○ SNS/모바일 기반 할랄 기업 홍보전략	
5	할랄시장 무역절차 및 법규	3.0	○ 할랄시장 무역절차 및 법규	실습 (사례 발표)
	할랄식품 수출성공 사례	3.0	○ 할랄을 활용한 수출성공 사례	
6	할랄시장 개척을 위한 관세법	3.0	○ 할랄시장 개척을 위한 관세법 이해	강의 (실무)
	현장학습	6.0	○ 할랄 기업 탐방 - 할랄식품 생산기업 / 수출기업	실습 (현장)
	교육생 간담회 및 토론	5.0	○ 교육생 간담회 및 토론	실습 (토론)
7	국제통상 환경변화와 대응전략	2.0	○ 국제통상 환경변화의 트렌드 및 대응 전략	강의 (실무)
	글로벌 할랄시장 수출확대 전략	3.0	○ 글로벌 할랄시장 수출확대 전략	
	입·수료식, 등록 안내 등	1.0	○ 입·수료식, 등록 안내 등	기타 (기타)

- 교육목표 : 대학생 대상 다양한 수출관련 실무지식 함양을 통해 국내 수출기업체에서 인턴십을 수행할 인재를 육성한다.
- 교육대상 : 국내 수출기업 취업에 관심 있는 대학생 20명
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 4주(160시간)
- 교육일정 : 미 정
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (160H)	세부내용	비고
1주차 (공통 과정)	오리엔테이션, 팀 구성	5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 오리엔테이션 ○ 자기소개 ○ 팀 구성 및 미션과제 부여 ○ 팀별 토론 	기타 (기타)
	농식품 무역실무 (공통)	16	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 절차 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 무역 용어 해설 - 수출 단계별 프로세스 ○ 무역계약과 결제 <ul style="list-style-type: none"> - 영문무역계약서 작성방법 - 다양한 무역결제방법 이해 	강의 (실무)
	워크숍	15	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 우수기업 현장견학 <ul style="list-style-type: none"> - 신선 농산물, 가공식품 등 ○ 농식품 수출성공 사례 ○ 농식품 수출 정부정책 안내 ○ 조별 토론 및 발표 ○ 선배에게 듣는 수출기업 취업 사례 	강의 (실무, 정책) 실습 (현장견학)
	취업 support I	4	<ul style="list-style-type: none"> ○ 커뮤니케이션 스킬업 ○ 취업 성공사례 I 	강의 (교양, 실무)

2주차 (공통 과정)	무역영어(공통)	10	<ul style="list-style-type: none"> ○ 무역영어 기초 <ul style="list-style-type: none"> - 무역 영어회화, 전화영어 - 무역 영문 이메일 작성방법 	강의 (실무)
	해외시장마케팅 I	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 마케팅 전략 수립 기법 ○ 농식품 브랜드 매니지먼트 	강의 (실무)
	취업 support II	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외취업 성공사례 II ○ 자소서 전문가 코칭 ○ 유형별 면접 시뮬레이션 ○ MBTI로 알아보는 나의 적성 	강의 (실무)
	글로벌 시장분석 (공통)	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 글로벌 시장 트렌드 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 동남아시아 시장 트렌드 - 중국 시장 트렌드 - 미국 시장 트렌드 - 유럽 시장 트렌드 	강의 (실무)
	팀별 Activity	6	<ul style="list-style-type: none"> ○ 팀별 과제 수행 및 토론 	실습
3주차	농식품 수출 마케팅 I	10	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 마케팅 <ul style="list-style-type: none"> - 해외시장조사방법 ○ 해외신규거래선 발굴기법 <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 신규거래선 발굴기법 소개 ○ 수출지원제도 활용방법 <ul style="list-style-type: none"> - 다양한 수출지원기관 	강의 (실무)
	수출농산물 안전성 관리 및 검역절차	9	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 통관의 이해 ○ 각국별 수출검역절차 및 현황 ○ 수출 농산물 GAP 및 안전성 관리 ○ 수출 클레임 발생사례 및 처리 	
	워크숍	15	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출기업체 탐방 ○ 인턴취업 대상 기업체 탐방 ○ 팀별 미션수행 및 토론 	현장 학습
	팀별 Activity	6	<ul style="list-style-type: none"> ○ 팀별 과제 수행 및 토론 	실습
4주차	농식품 수출 마케팅 II	20	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 마케팅 실습 <ul style="list-style-type: none"> - 해외전시회 활용방법 ○ 농식품 온라인 마케팅 <ul style="list-style-type: none"> - SNS를 활용한 농식품 수출 마케팅 - 해외 온라인 마케팅 성공사례 	강의 (실무)
	해외진출 사례	9	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품/외식 기업 해외진출 사례분석 <ul style="list-style-type: none"> - 중국시장 진출 사례 - 일본시장 진출 사례 - 미국시장 진출 사례 	강의 (사무)
	팀별 발표대회	10	<ul style="list-style-type: none"> ○ 팀별 미션수행 최종 발표대회 및 시상 	실습 (발표)
	수료식	1	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수료식 및 설문조사 	기타

- 교육목표 : 대학생 대상 수출관련 실무지식 함양을 통해 해외인턴십을 수행할 인재를 육성한다.
- 교육대상 : 해외 인턴 취업에 관심 있는 대학생 20명
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 4주(160시간)
- 교육일정 : 미 정
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (160H)	세부내용	비고
1주차 (공통 과정)	오리엔테이션, 팀 구성	5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 오리엔테이션 ○ 자기소개 ○ 팀 구성 및 미션과제 부여 ○ 팀별 토론 	기타 (기타)
	농식품 무역실무 (공통)	14	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 절차 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 무역 용어 해설 - 수출 단계별 프로세스 ○ 무역계약과 결재 <ul style="list-style-type: none"> - 영문무역계약서 작성방법 - 다양한 무역결제방법 이해 	강의 (실무)
	워크숍	17	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출 우수기업 현장견학 <ul style="list-style-type: none"> - 신선 농산물, 가공식품 등 ○ 농식품 수출성공 사례 ○ 농식품 수출 정부정책 안내 ○ 조별 토론 및 발표 ○ 선배에게 듣는 수출현장 취업 사례 	강의 (실무, 정책) 실습 (현장견학)
	취업 support I	4	<ul style="list-style-type: none"> ○ 커뮤니케이션 스킬업 ○ 취업 성공사례 I 	강의 (실무, 교양)

2주차 (공통 과정)	무역영어(공통)	10	<ul style="list-style-type: none"> ○ 무역영어 기초 <ul style="list-style-type: none"> - 무역 영어회화, 전화영어 - 무역 영문 이메일 작성방법 	강의 (실무)
	해외시장마케팅 (공통)	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 마케팅 전략 수립 기법 ○ 농식품 브랜드 매니지먼트 	
	취업 support II	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외취업 성공사례 II ○ 자소서 전문가 코칭 ○ 유형별 면접 시뮬레이션 ○ MBTI로 알아보는 나의 적성 	강의 (실무)
	글로벌 시장분석 (공통)	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 글로벌 시장 트렌드 분석 <ul style="list-style-type: none"> - 동남아시아 시장 트렌드 분석 - 중국 시장 트렌드 분석 - 미국 시장 트렌드 분석 - 유럽 시장 트렌드 분석 	강의 (실무)
	팀별 Activity	6	○ 팀별 과제 수행 및 토론	실습
3주차	글로벌 시장분석 (심화)	10	<ul style="list-style-type: none"> ○ FTA를 활용한 수출 전략 기법 ○ 할랄시장 비전 및 전망 <ul style="list-style-type: none"> - 국내 할랄인증 제도 및 절차 - 해외 할랄인증 제도 및 절차 (인도네시아, 말레이시아, 태국) ○ 세계 금융시장 환율 예측 	강의 (실무)
	해외시장마케팅 (심화)	8	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국제 협상 기법 ○ 한국 농식품 글로벌 론칭 성공사례 ○ 해외 신규거래선 발굴기법 <ul style="list-style-type: none"> - 온라인/오프라인 	
	워크숍	17	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 수출기업체 탐방 ○ 할랄제품 생산 및 수출기업 탐방 ○ 농식품 수출성공 사례 ○ 팀별 토론 	현장 학습
	팀별 Activity	5	○ 팀별 과제 수행 및 토론	실습
4주차	무역영어(심화)	14	<ul style="list-style-type: none"> ○ 실전 무역영어 <ul style="list-style-type: none"> - Business Proposal Letter 작성 - Price List 작성 - Offer Sheet 작성 	강의 (실무)
	농식품 무역실무 (심화)	15	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출대금결제방법의 종류 <ul style="list-style-type: none"> - 송금방식 - 추심방식 - 신용장방식 ○ 무역계약 실무 사례 <ul style="list-style-type: none"> - 영문무역계약서 작성 실습 - 클레임 해결방법 	강의 (실무)
	팀별 발표대회	10	○ 팀별 미션수행 최종 발표대회 및 시상	실습
	수료식	1	○ 수료식 및 설문조사	기타

- 교육목표 : 한·중 FTA 협상 타결 등 급변하는 농식품 수출환경에 대한 효과적인 대처와 가공식품 중국 수출시장 확대를 위해 무역 실무 등을 교육하여 수출현장 실무자의 역량을 제고한다.
- 교육대상 : 수출농업인(단체), 농식품제조·가공·유통·수출업체 임직원 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : 6.15(목) - 6.16(금)
- 교육기관 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	수출지원제도	1.0	○ 농식품 수출관련 지원제도	강의 (정책)
	수출업무처리 절차	1.0	○ 대 중국 수출업무처리 절차 및 사례	강의 (실무)
	인터넷 활용 무역	1.0	○ 인터넷을 활용한 무역거래 (EDI 작성 등) 실무	
	국제무역계약 및 Incoterms	2.0	○ 대 중국교역 무역계약 체결절차/무역계약의 기본 8대조건/대 중국 무역계약서(사례) ○ 대 중국무역계약체결시 유의 사항 ○ 무역계약의 성립(청약 및 승낙) ○ Incoterms 해설 및 수출가격산정	
	중국시장 동향	2.0	○ 중국소비트렌드와 한국식품 진출하기 ○ 중국시장 대박상품 만들기	강의 (실무)
2일차	농식품분야 FTA수출전략	1.0	○ 국제무역환경의 변화/FTA체결 및 이해의 필요성/동아시아의 전략 ○ 한중 FTA 타결 : 평가와 시사점 ○ FTA를 활용한 global supply chain 네트워크 재설계 ○ 해외진출 시 FTA 활용사항	강의 (실무)
	농식품 FTA 거래단계별 대응전략	2.0	○ 농식품 수출공급망 가치사슬 ○ 수출통관 및 수입통관 프로세스 ○ 농식품 관련 비관세장벽 종류 및 사례	
	농식품 FTA 원산지 전략	2.0	○ 원산지제도의 개요/원산지 결정 기준의 체계 ○ 원산지 증명서 제도/원산지인증 수출자 제도 ○ 원산지 검증 및 대비사항 ○ 글로벌 시장에서의 FTA원산지 대응전략	
	온라인 마켓 입점전략	2.0	○ 중국의 온라인 마켓동향과 소비트렌드 ○ 마윈과 알리바바의 경영전략 ○ 유형별(B2B, B2C, C2C, O2O) 온라인 마켓 공략하기	강의 (실무)

- 교육목표 : 지속적으로 성장하고 있는 할랄 시장에 대비하여 할랄 관련 산업의 전망을 파악하고 할랄 식품분야 신규 진입을 지원하여 수출확대를 도모한다.
- 교육대상 : 수출농업인(단체), 농식품제조·가공·유통·수출업체 임직원 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 7.13(목) - 7.14(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	할랄식품 규모 및 할랄 인증제도 제정 추진상황	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 할랄시장 규모와 경제성 분석 ○ 할랄 인증 제정 추진상황 	강의 (실무)
	해외 할랄인증제도	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 해외 할랄인증 제도의 모든 것 (말레이시아, 인도네시아, 중동 등) 	강의 (실무)
	할랄식품 무역절차 및 법규	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 할랄식품의 무역절차와 법규 	강의 (실무)
2일차	국내할랄인증제도	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내 할랄인증 제도 및 절차 ○ 국내 할랄인증 사례 	강의 (실무)
	할랄식품 수출 성공사례	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 할랄식품 수출 성공사례 	사례 (실무)
	이슬람 문화와 비즈니스 매너	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 이슬람 문화와 비즈니스 매너의 이해 	강의 (실무)

다 창조농업

1 6차 산업화 사업기획 실무

○ 교육목표

- 사업계획서 작성을 통해 6차산업화에 대한 창업을 기획할 수 있다.

○ 교육대상 : 농업법인, 6차산업 창업예정자

○ 교육인원 : 30명(30명 × 1기)

○ 교육기간 : 3일(18시간)

○ 교육일정 : 10.23(월) - 10.25(수)

○ 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)

○ 교육비 : 40천원

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1일차	6차산업화 현황	2.0	<ul style="list-style-type: none"> 6차산업화 유형 파악 국내외 6차산업화 사례 	강의 (실무)
	사업계획서 작성방법	2.0	<ul style="list-style-type: none"> 6차산업 창업을 위한 사업기획 사업계획서 작성기법 및 요령 설명 	강의 (실무)
	SNS 홍보전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> SNS 채널별 특성이해 및 활용전략 	실습 (실습)
2일차	상품차별화를 위한 브랜드 개발전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> 브랜드 만들기의 중요성 브랜드 컨셉개발 브랜드를 언어로 표현하기 브랜드를 시각화 하기 	강의 (실무)
	현장학습	5.0	<ul style="list-style-type: none"> 6차산업화 우수현장견학 	실습 (현장)
3일차	사업계획서 작성실습 및 코칭	3.0	<ul style="list-style-type: none"> 6차산업 사업계획서 작성 6차산업 사업계획서 코칭 	실습 (실습)

2

스마트 농업 현장 적용 사례

- 교육목표 : 스마트 농업의 현황과 발전방향을 알고 스마트 농업 현장견학을 통해 미래 농업에 대한 경쟁력 강화 및 소득 증대를 위한 활로를 모색할 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 식품 제조 및 가공업체, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 20명(20명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 10.30(월) - 10.31(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 22천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	스마트 농업의 현황과 발전방향	3.0	○ 스마트 농업의 개념 ○ 스마트 농업의 필요성 ○ 스마트 농업 추진을 위한 정부 정책	강의 (실무)
	스마트 농업현장 국내외 사례	3.0	○ 스마트 농업 사례 ○ 스마트 농업경영 사례	강의 (실무)
2일차	스마트 농업 현장 견학 I	3.0	○ 스마트 농업 사례 현장견학(스마트 팜)	실습 (현장견학/ 사례발표)
	스마트 농업 현장 견학 II	3.0	○ 스마트 농업 사례 현장견학(기타)	실습 (현장견학/ 사례발표)

- 교육목표 : 농식품산업분야 트렌드 리더들을 초청하여 우리 농식품 산업 분야의 비전과 가치를 발굴하는 시간을 가질 수 있다.
- 교육대상 : 농식품 산업분야 종사자 및 예비창업인
- 교육인원 : 400명(100명 × 4기)
- 교육기간 : 1일(4시간)
- 교육일정 : 매 분기별 1회 (일정 별도 공지)
- 교육장소 : aT센터(양재동 소재)
- 교 육 비 : 무료
- 교육내용

기수	교과목명	시간	주요내용	비고
1	농식품 유통 최신 트렌드	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 유통 성공사례 ○ 농식품 산업 신기술 활용 전략 	강의 (기타)
2	소비지 유통 트렌드	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소비지 시장 동향 ○ 소비지 유통 성공전략 	
3	농식품 창업과 성공	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 창업 성공사례 ○ 농식품 산업분야 비전과 전망 	
4	로컬푸드활성화 전략포럼	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농촌 체험 프로그램 운영사례 ○ 로컬푸드 성공 사례 	

- 교육목표 : 외식산업 발전을 이끌어갈 청년 외식창업 경영자 양성을 위하여 창업에 필요한 구체적 사항들을 숙지하고 외식업 운영 체험을 통한 성공적인 창업을 준비한다.
- 교육대상 : '17년 aTorang 운영 팀
- 교육인원 : 200명
- 교육기간 : 이론교육 1회(8H), 운영체험 1회(3주 ~ 6주)
- 교육일정 : * 세부 일정 협의 필요
- 교육장소 : aT센터
- 교육비 : 무료
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1주차	외식 창업 경영 전략	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 국내외 외식산업 트렌드 및 전망 ○ 외식업 창업 전략 ○ 고객 응대 서비스 ○ aTorang 발전방안 간담회 ○ 창업 지원제도 	강의 (실무)

- 교육목표 : 춘란 초보자에게 한국춘란의 현황을 알게 하고 춘란 관리요령, 유통현황 등을 교육함으로써 춘란유통의 기본 소양을 함양한다.
- 교육대상 : 춘란 유통에 관심이 있는 자
- 교육인원 : 25명(25명×1기)
- 교육기간 : 4주(주1회 3시간, 총 12시간)
- 교육일정 : 9.7(목) - 9.28(목) (매주 목)
- 교육장소 : aT센터(양재동 소재)
- 교 육 비 : 40천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1주차	춘란 개요	3.0	○ 화훼산업 현황과 춘란 개요	강의 (실무)
2주차	춘란 관리	3.0	○ 춘란관리 일반론	강의 (실무)
3주차	춘란 유통	3.0	○ 춘란 유통현황 및 상품성 관리	강의 (실무)
4주차	춘란 수출	3.0	○ 춘란 국제거래 동향	강의 (실무)

6

[중기/야간] 농식품 창업

- 교육목표 : 농식품 창업관련 실무지식 함양을 통해 창업계획서를 작성할 수 있으며, 창업을 위한 체계적인 준비를 할 수 있다.
- 교육대상 : 농식품 예비 창업인
- 교육인원 : 50명(50명 × 1기)
- 교육기간 : 6주 10차시(40시간, 주 2회, 매주 수·금 19:00-22:00)
- 교육일정 : 6.7(수) - 7.12(수)
- 교육장소 : aT센터(서울 양재동 소재)
- 교육비 : 28천원
- 교육내용

차시	교과목명	시간 (40H)	주요내용	비고
1	(등록 및 입교식)	0.5	등록 및 입교식	기타(기타)
	창업절차 핵심 길라잡이 I	1.5	농식품 창업 경영 실천전략	강의(실무)
	교육생 자기소개	1.0	정보교류	기타(기타)
2	창업지원제도 활용하기	1.5	창업지원제도 활용하기	강의(정책)
	창업자금조달전략	1.5	창업자금조달전략	
3	창업절차 핵심 길라잡이 II	3.0	창업일반 절차 및 준비사항	강의(실무)
4	농식품 최신 트렌드 분석	1.5	농식품 최신 트렌드 분석	
	농식품 창업 성공사례 I	1.5	창업 성공사례(채소류)	실습 (사례발표)
5	농식품 창업 성공사례 II	1.5	창업 성공사례(과실류)	실습 (사례발표)
	교육생 조별 간담회(1차)	1.5	조별 간담회 및 정보교류	기타(기타)
6	농식품 수출현황과 전망	1.5	국내 농식품 수출현황	강의(실무)
	농식품 창업사례 현장견학	10	창업 성공사례지 현장탐방 (가공식품, 신선식품)	실습 (현장견학)
	농식품 창업인이 알아야할 부동산의 모든 것	1.5	토지제도의 이해	강의(실무)
7	농식품(가공) 분야 창업전망	1.5	창업 트렌드 분석	
	농식품 창업 성공사례 III	1.5	창업 성공사례(가공식품 1)	실습 (사례발표)
8	농식품 창업 성공사례 IV	1.5	창업 성공사례(가공식품 2)	
	교육생 조별 간담회(2차)	1.5	조별 간담회 및 정보교류	실습(실습)
9	창업계획서 작성 실무	3.0	창업계획서 작성 절차	
10	SNS를 활용한 농식품마케팅	2.5	SNS를 활용한 농식품마케팅 기법	강의 (실무)
	수료식 및 설문조사	0.5	-	기타(기타)

* 교육 기간 중 전문 멘토단 선정을 통한 창업계획서 작성 코칭 지도 실시

라 식품경영

1 식품기업 원가관리와 계산 실무

- 교육목표 : 식품기업 경영환경 변화에 따른 원가관리 및 계산 기법 학습을 통해 경영관리 능력을 향상하여 기업이 안정적 성장을 할 수 있도록 지원한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 생산관리·재무관리 담당자 등
- 교육인원 : 90명(30명 × 3기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : (1기) 3.9(목) - 3.10(금) / (2기) 6.8(목) - 6.9(금) / (3기) 9.7(목) - 9.8(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	원가관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 원가관리란 무엇인가? ○ 원가관리의 주요 이슈 ○ 원가의 개념 ○ 원가계산이란 무엇인가? 	강의 (실무)
	원가계산	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 원가계산 방법 및 절차 ○ 전통적 원가계산 제도 ○ 전략적 원가계산 제도 ○ 재료비의 계산과 활용 ○ 노무비 및 경비의 계산과 활용 	강의 (실무) 실습
2일차	원가계산 실습	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주재료비, 부재료비 산출실습 ○ 노무비 산출 필요항목 집계 ○ 노무비 산출 실습 	실습 (실습)
	원가계산 실습	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경비 산출 필요항목 집계 ○ 경비 산출 실습 ○ 개별원가계산 종합 정리 및 자사 운영방안 수립 	실습 (실습)

2

식품기업 생산원가 절감

- 교육목표 : 중소식품기업이 원가절감을 통한 생산성 제고방안을 모색하고 생산현장의 낭비 요소를 제거하여 경쟁력을 향상할 수 있도록 지원한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 생산관리·재무관리 담당자 등
- 교육인원 : 60명(30명 × 2기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 4.4(화) / (2기) 9.12(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	기업의 경영활동	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기업경영의 목적 ○ 한국 식품기업의 경영 	강의 (실무)
	기업경영과 재무정보	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경영 활동과 자금의 흐름 ○ 재무제표란? ○ 재무제표 분석 	강의 (실무)
	원가절감의 방법 및 사례	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 원가절감의 생산성 제고방안 ○ 원가절감 우수사례 	강의 (실무)
	낭비제거로 원가절감	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 낭비 분석 및 개선 실습 	실습 (실습)

3

식품기업의 영업관리

- 교육목표 : 식품기업의 매출목표를 설정하고, 이의 달성을 위한 영업 계획 수립과 합리적인 영업활동을 할 수 있도록 지원하여 기업의 수익증대 와 성장발전을 돕는다.
- 교육대상 : 식품 제조·가공·유통·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 영업부서 직원 등
- 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : (1기) 4.20(목) - 4.21(금) / (2기) 8.24(목) - 8.25(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	판매영업전략의 차별화의 필요성	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 합리적 과학적 영업관리의 프로세스 ○ 통합 영업커뮤니케이션 전략 ○ 농식품의 판매영업전략의 대안 	강의 (실무)
	영업목표달성 전략	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 우리회사만의 영업전략 수립 ○ 전략모델인 SWOT기법을 영업부서에서 ABC/abc로 활용하는 방법 ○ 영업력 향상의 기술 ○ 우리회사 농식품 판매절차 실습 	강의 (실무) 실습 (토의)
	신규고객 발굴과 기존고객 관리 방법	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 신규고객 발굴 유형 및 절차 ○ 기존고객관리와 실패 및 성공사례 ○ 유통채널 위기관리 사례 	강의 (실무)
	농식품 영업육성 성장 모델	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품영업사원 육성의 핵심속성 ○ 농식품 영업사원 선발, 유지관리 모델 	강의 (실무)
2일차	감성세일즈 및 고객커뮤니케이션 전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 감성 세일즈 전략 ○ 세일즈 역량 및 전략분석 ○ 고객유형에 따른 커뮤니케이션 전략 	강의 (실무)
	영업 현장문제 해결 및 갈등관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 세일즈 현장에서 발생하는 다양한 갈등, 문제해결 ○ 문제해결방안 Check-list 작성 실습 	강의 (실무) 실습

4

식품 특허 · 상표권 관리

- 교육목표 : 식품기업들이 특허를 효율적으로 확보하여 행사토록 하고, 식품분야 신기술 및 지적재산권을 효율적으로 활용하고 보호할 수 있는 전문지식을 전수한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등
- 교육인원 : 25(25명 × 1기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : 5.9(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	식품사업활 성화를 위한 효과적인 브랜드 전략	2.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품사업과 상표의 역할 ○ 효과적인 식품분야 브랜드 전략 ○ 상표권 침해분쟁 사례와 대응전략 	강의 (실무)
	식품특허 획득과 사업활성화 전략 I	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 특허괴물의 동향 및 대응방안 ○ 특허전쟁시대의 식품특허전략 ○ 식품특허를 활용한 고부가사업화 전략 ○ 식품발명의 주요 분쟁사례 연구 	강의 (실무) 실습 (토의)
	식품특허 획득과 사업활성화 전략 II	2.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최근 식품분야 특허출원 동향 분석 ○ 식품발명의 명세서 작성요령 ○ 공동발명 및 직무발명 일반 	강의 (실무)

5

식품법규와 표시기준 핵심

- 교육목표 : 수시로 개정되고 있는 식품관련법규 및 표시기준에 대하여 식품관련기업이 대응할 수 있도록 관련 내용을 이해하고 숙지하게 하여 체계적인 관리가 가능하게 한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등
- 교육인원 : 160명(40명 × 4기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 2.21(화) / (2기) 5.23(화) / (3기) 8.8(화) / (4기) 11.14(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	식품관련법규 및 식품위생법 해설	1.0	<ul style="list-style-type: none"> 식품위생법, 축산물위생관리법, 건강기능식품에 관한 법률, 어린이 식생활 안전관리 특별법 등 법규 소개 	강의 (실무)
	식품위생법 해설	1.5	<ul style="list-style-type: none"> 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 최근 개정사항 소개 	강의 (실무)
	식품등의 표시기준	4.0	<ul style="list-style-type: none"> 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 최근 개정사항 소개 	강의 (실무)
	사례 및 FAQ	1.5	<ul style="list-style-type: none"> 식품위생법, 허위표시·과대광고 FAQ 및 주요 단속사례 수강자들과의 질의응답 	실습 (토의)

- 교육목표 : 식품관련 기업에서 반드시 관리되어야 하는 식품관련 법규와 표시기준은 물론 식품 및 식품첨가물의 기준·규격 내용까지 숙지하게 함으로써 체계적인 관리가 이루어지도록 한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등
- 교육인원 : 70명(35명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : (1기) 4.11(화) - 4.12(수) / (2기) 9.19(화) - 9.20(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	식품관련 법규 및 관리체계 소개	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품위생법, 축산물위생관리법, 어린이 식생활안전관리 특별법 등 법규 소개 ○ 식품안전 관리체계 소개 	강의 (정책)
	식품위생법 등 해설	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 ○ 최근 개정사항 소개 	강의 (실무)
	식품등의 표시기준	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 ○ 최근 개정사항 소개 	강의 (실무)
	사례 및 FAQ	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품위생법, 허위표시·과대광고 FAQ 및 주요 단속사례 ○ 수강자들과의 질의응답 	실습 (사례, 토의)
2일차	식품공전 및 식품첨가물공전 해설	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품공전 및 식품첨가물공전, 축산물 공전의 체계 및 주요 관리점 해설 ○ 최근 개정사항 소개 	강의 (실무)
	사례 및 FAQ	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품·식품첨가물 기준·규격 주요 단속사례 ○ 수강자들과의 질의응답 	실습 (사례, 토의)

7 식품·외식기업의 세무 실무

- 교육목표 : 식품·외식기업의 세무에 대한 전반적인 이해와 실무상 주의 사항 등을 사례검토를 통해 효율적인 세무실무를 수행할 수 있도록 한다.
- 교육대상 : 식품, 외식기업의 임직원, 세무·회계 담당자 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 4.6(목) - 4.7(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세무내용	비고
1일차	회계, 세무관리 전반에 대한 이해	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1년간 개인, 법인사업자의 회계 세무 일정 ○ 세무관리 상 장부기록 Flow ○ 장부기록 시 발생하는 세무상 관리 Risk 사례 검토 	강의 (실무)
	식품기업 세무실무 관련 세제	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 부가세 과세체계에 대한 이해 ○ 면세 과세 구분(사례검토) ○ 의제매입세액 등 이해 	강의 (실무)
	2017년 주요 개정세법	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2017년 개정 세법 설명 ○ 주요 세액공제, 감면 	강의 (실무)
2일차	주요 세무이슈에 대한 세제	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개인사업자 법인 전환 시 절세 전략 ○ 가지급금, 명의신탁주식 이슈 검토 	강의 (실무)
	법인세 사업소득 관련세제	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농업법인 세제 (영농조합법인, 농업회사 법인) ○ 직무발명보상제도: 식품 제조 등 특허관련 절세 전략 ○ 정부의 고용지원제도 개요 	강의 (실무)
	주요세무조사 사례검토	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최근 세무조사 트렌드 ○ 세무조사 추정사례 ○ 세무조사 대비 장부/증비 관리 	실습 (실습)

- 교육목표 : 식품기업 경영환경 변화에 대응하기 위한 운영 프로세스 및 현장 개선 아이디어의 효율적인 도출과 실행 역량을 강화한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 총무·생산관리 담당자 등
- 교육인원 : 50명(25 × 2기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 5.30(화) / (2기) 10.12(목)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	아이디어 발상 사례 분	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 생활 속 아이디어 사례 분석 ○ 식품기업 현장개선 사례 분석 	강의 (실무)
	창의성	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 일하는 방식과 생각하는 방식 ○ 창의성에 대한 이해 ○ 창의성을 저해하는 요인 	강의 (실무)
	아이디어 발상의 원리	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 모순 해결의 원리 ○ 목적과 수단의 원리 ○ 자원 활용의 원리 ○ 삭제의 원리 ○ 역기능 제거의 원리 ○ Action 분석의 원리 	강의 (실무) 실습 (실습)
	아이디어 발상 실습	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 개선 Target 선정 ○ Action 분석 ○ 아이디어 발상 원리 적용 ○ 아이디어 구체화 	실습 (실습)

마 고객대응

1 식품클레임 대응기법

- 교육목표 : 식품관련 소비자 클레임 유형을 파악하고 보다 효율적으로 처리할 수 있는 클레임 대응기법을 습득한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 고객 상담 업무 담당자 등
- 교육인원 : 200명(40명 × 5기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 2.23(목) / (2기) 4.18(화) / (3기) 6.20(화) / (4기) 8.22(화) / (5기) 11.21(화)
- 교육기관 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	고객 클레임의 대응기법	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 불만고객의 이해 ○ 고객불만 공식/불만고객의 중요성 ○ 불만고객 응대력 향상 ○ 불만고객의 효율적 처리방법 ○ 유형별 불만고객 응대방법 ○ 불만을 넘어 평생고객 만들기 기술 	강의 (실무)
	식품기업의 클레임 대응전략	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 클레임의 이해 <ul style="list-style-type: none"> - 클레임의 정의 - 소비자 문제행동/블랙컨슈머 - 가공식품에 대한 이해 - 식품클레임의 특성 - 이해 관계자에 대한 이해 - 사례연구 및 시사점 ○ 대응전략 <ul style="list-style-type: none"> - 1:10:100의 원칙과 고객상담/핵심요건 - 설득과 협상을 통한 문제해결 	강의 (실무)
	식품기업의 클레임과 PL	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품소비자 분쟁 <ul style="list-style-type: none"> - 식품소비자 분쟁 법적 기준 - 식품소비자 분쟁 기업의 대응 ○ PL(제조물책임법) <ul style="list-style-type: none"> - PLP(예방대책), PS(제품안전대책), PLD(방어대책) - 기업의 대응 및 사례 	강의 (실무)

- 교육목표 : 식품기업의 서비스 매뉴얼 관리 학습을 통해 자사의 고객접점 분석(MOT)과 그에 따른 상황별, 포지션별 응대 서비스 표준안 개발로 서비스품질향상을 극대화 할 수 있도록 지원한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 외식 기업의 고객관련 업무 담당자 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : 5.25(목) - 5.26(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	서비스 품질관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 서비스 품질이란 무엇인가? ○ 서비스 품질 시스템 모델 ○ 서비스 품질과 고객만족 전략 ○ 서비스 관리의 주요 이슈 ○ 보아 서비스 분석과 개발 	강의 (실무)
	서비스 전략 및 프로세스 분석	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 자사의 고객니즈는 무엇인가? ○ 서비스 품질 관리 프로세스 ○ 기본응대 서비스 (매장 응대 기준표 작성) ○ 기본 행동 방법 체득화 	강의 (실무) 실습 (실습)
2일차	서비스 매뉴얼 관리	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고객 접점 프로세스 설계 ○ 상황 및 포지션 별 MOT ○ 고객접점 응대 직원수준UP ○ 서비스 매뉴얼 제작 	실습 (실습)
	서비스 매뉴얼 실습	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 자사의 고객응대 매뉴얼 제작 ○ 고객응대 매뉴얼 시뮬레이션 (역할연기 R/P) ○ 고객응대 매뉴얼 확인(비디오) ○ 서비스 매뉴얼 Feed-Back 	실습 (실습)

- 교육목표 : 식품관련 블랙컨슈머 유형별 핸들링 방법을 학습하고 법적 해결 방법의 대응기법을 습득하여 악성클레임 대응전문가를 양성한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 고객 상담 업무 담당자 등
- 교육인원 : 60명(30명 × 2기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 3.21(화) / (2기) 8.17(목)
- 교육기관 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	악성클레임 및 블랙컨슈머 기업대응 전략	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 악성 클레임처리 체제 구축 <ul style="list-style-type: none"> - 악성클레임처리 체제의 포인트 ○ 블랙컨슈머, 기업의 대응전략 <ul style="list-style-type: none"> - 블랙컨슈머 관리 기준 수립 - 블랙컨슈머 관리 6원칙 - Case study 	강의 (실무) 실습 (실습)
	블랙컨슈머의 유형별 대응 및 법률적 대응	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 블랙컨슈머, 유형별 대응 전략 <ul style="list-style-type: none"> - Case study ○ 블랙컨슈머, 법률적 대응 전략 <ul style="list-style-type: none"> - Case study 	강의 (실무) 실습 (실습)
	블랙컨슈머 대응 매뉴얼 작성	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 상황별 블랙컨슈머 대응매뉴얼 제작 <ul style="list-style-type: none"> - 블랙컨슈머 단계별 처리절차 수립 - 블랙컨슈머 기업 대응 사례 - Case study 	강의 (실무) 실습 (실습)
	블랙컨슈머 기업 대응 사례	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기업에서의 블랙컨슈머 대응 사례 <ul style="list-style-type: none"> - 블랙컨슈머 대처를 위한 효과적인 서비스 응대 기법 - 대상(주) Case study 	강의 (실무)
	감정노동자 보호	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 감정노동자 권리 보장 <ul style="list-style-type: none"> - 법적인 보호 및 사내 제도적 보호 - 감정노동자 소통 채널 - 내부 고충처리 LINE, 감정노동과 스트레스 대처법 - 점점직원 보호방안 	강의 (실무)

- 교육목표 : 식품기업의 고객만족경영 시스템 구축의 이론과 실습을 통한 고객만족을 제고하여 기업이미지 제고 및 경쟁력 향상을 추구한다. (ISO10002 구축 연계)
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 고객 상담 업무 담당자 등
- 교육인원 : 25명(25명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : 7.20(목) - 7.21(금)
- 교육기관 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	고객만족경영 시스템 구축 개요	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고객만족경영 시스템 개요 ○ 고객만족경영 시스템 구축 기본 개념 ○ 부적합 사례 ○ 고객만족경영 요구사항 해설 및 주요 이해사항 	강의 (실무)
	리더십	4.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 최고경영자의 리더십 ○ 최고고객책임자의 권한과 책임 ○ 고객만족경영 전략 개발·실행 ○ 고객만족경영의 전사적 공유 	강의 (실무)
2일차	고객만족경영 체계	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고객만족경영 조직 ○ 고객만족경영 자원 ○ 고객만족경영 교육 	강의 (실무)
	고객만족경영 운영	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소비자 정보제공 ○ VOC 체계 및 활용 ○ 고객 불만 사전예방 ○ 고객 불만 사후관리 	강의 (실무)
	성과관리	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 고객만족경영의 성과목표 ○ 고객만족경영의 소비자 효용 ○ 고객만족경영의 평가결과 환류 	강의 (실무)

바 품질 · 위생안전

1 식품 5S 및 세척·살균 : 깨끗한 현장 만들기(7S = 5S+세척, 살균)

- 교육목표 : 식품공장에서 가장 기본적인 5S활동(정리, 정돈, 청소, 청결, 습관화) 및 식품산업에서 필수적인 세척·살균을 포함한 7S 활동을 이해하여 깨끗한 식품공장 운영할 수 있도록 한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 품질·생산업무 담당자 등
- 교육인원 : 105명(35명 × 3기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 5.16(화) / (2기) 8.29(화) / (3기) 10.20(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교육비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	7S 개론	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 7S의 이해 - 기존 5S 활동과 7S 활동의 차이점 - 7S 활동의 필요성 	강의 (실무)
	정리	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 정리 활동 추진 방법 - 정리의 정의(버리는 기술) - 정리 활동 추진 핵심 Point 	강의 (실무)
	정돈	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 정돈 활동 추진 방법 - 정돈의 정의(놓는 기술) - 정돈 활동 추진 핵심 Point 	강의 (실무)
	청소	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 청소 활동 추진 방법 - 청소의 정의(깨끗한 현장) - 청소 활동 추진 핵심 Point 	강의 (실무)
	청결	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 청결 활동 추진 방법 - 청결의 정의(깨끗한 현장 유지 관리) - 유지관리 활동의 중요성 및 추진 요령 	강의 (실무)
	습관화	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 습관화하려면? - 습관화 활동의 핵심 Point - 습관화를 위한 전제 조건 	강의 (실무)
	세척	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 세척이란? - 세척의 중요성(CIP, COP) - 세척 활동의 핵심 Point 	강의 (실무)
	살균	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품 살균 - 살균 공정의 종류 - 살균 공정의 확인 방법 	강의 (실무)

2

식품이물관리 실무

- 교육목표 : 이물클레임 예방활동과 이물관리계획 및 수립방법을 익혀 현장에서 효율적으로 활용할 수 있도록 한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 생산·품질업무담당자 등
- 교육인원 : 175명(35명 × 5기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기)2.16(목) / (2기)4.14(금) / (3기)7.7(금) / (4기)9.5(화) / (5기) 11.23(목)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	이물관리 정부 정책방향	1.0	○ 식품위생법 중 고시, 이물지침, 회수 지침, 행정처분, 이물의 정의	강의 (실무)
	최신 이물사고 발생 사례	1.0	○ 사회적으로 이슈가 되었던 이물발생사례	강의 (실무)
	이물 유형별 혼입 경로	1.0	○ 원부재료, 설비, 사람, 방법 등에 따른 이물 발생유형, 발생요인, 관리방법	강의 (실무)
	이물클레임 예방 활동 및 조직의 운영	1.0	○ 이물 클레임을 지속적으로 관리 하여 예방하기 위한 조직체의 구성 및 활동 방법을 소개	강의 (실무)
	이물관리 계획의 특성요인도 실습	2.0	○ 이물관리 계획 수립을 위한 이물혼입 발생요인 및 경로분석 실습	강의 (실무)
	이물관리계획의 수립 및 활용	1.0	○ 식품유형별 이물관리 사례를 공정 단계에 따라 제어방법 소개	강의 (실무)
	이물혼입 예방을 위한 현장관리	1.0	○ 현장에서 이물혼입이 발생하는 이유와 관리자 및 종업원의 관리방법 수립	강의 (실무)

3

식품품질관리

- 교육목표 : 품질관리 프로세스를 이해하여 자사 품질관리에 활용 가능한 지식을 습득하고 실무적인 부분을 익혀 중소식품업체의 품질관리 능력을 향상시킨다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 생산·품질 업무 담당자 등
- 교육인원 : 60명(30명×2기)
- 교육기간 : 3일(16시간)
- 교육일정 : (1기) 4.26(수) - 4.28(금) / (2기) 10.25(수) - 10.27(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 28천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (16H)	세부내용	비고
1일차	품질관리 개요	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 품질의 개념과 고객의 정의 ○ 고객 요구조건의 해석 ○ 현장 품질관리 기본 요건 	강의 (실무)
	위생관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 종업원, 작업장, 시설설비(세척, 소독) 관리 	강의 (실무)
	검사관리	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 입고검사, 공정검사, 제품검사, 출하검사, 관능검사 ○ 규격서 및 표준서 작성법 및 실례 	강의 (실무)
2일차	벤치마킹 사전 교육	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 전일 과정 정리 및 벤치마킹 관련사항 교육 	강의 (실무)
	식품업체 현장 견학 및 실습	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품 제조 현장 벤치마킹 ○ 제조 현장 견학 ○ 품질 관리 과정 관련 사항 현장실습 	실습 (현장)
	벤치마킹 사후 교육	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 벤치마킹 실습 내용 토의 	실습 (토의)
3일차	클레임 관리	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 클레임 접수, 집계, 관리, 시정조치, 예방조치 	강의 (실무)
	협력업체 관리	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 협력업체 점검, 평가기준 수립 및 운영 - 평가 체크리스트 작성 및 실례 	강의 (실무)
	품질개선을 위한 분임조 활동 및 사례연구	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 품질개선을 위한 분임조 활동 ○ 제안제도의 구축과 활용 	강의 (실무)

4

위해요소분석 및 HACCP 현장설계

- 교육목표 : HACCP 적용을 위한 기본적인 위생시설설비 요건 및 효율적·경제적 식품공장을 설계하기 위한 기본지식을 습득하고, 위해분석 실무교육을 통해 HACCP 준비업체들이 자체적으로 해썹 추진제품에 대한 위해요소 분석 실무를 습득하여 현장에 적용할 수 있는 기반을 마련한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 품질·생산업무 담당자 등
- 교육인원 : 105명(35명 × 3기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : (1기) 3.14(화) - 3.15(수) / (2기) 6.22(목) - 6.23(금) / (3기) 10.17(화)-10.18(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	HACCP 개요	1.5	○ HACCP제도 및 지정 절차	강의 (실무)
	위해요소 분석	3.5	○ 위해요소 정의 및 종류 ○ 위해요소의 특성 ○ 위해요소 목록화 - 원부재료별 위해요소 및 발생요인 - 공정별 위해요소 및 발생요인 위해도 평가 - 위해요소별 심각성 및 발생가능성 평가	강의 (실무)
	위해요소의 관리	2.0	○ 위해요소별 예방조치 및 관리방법 ○ 중요관리점(CCP)의 결정	실습 (실습)
2일차	작업장 위생관리	2.0	○ 작업장 내·외부 관리 ○ 구역 관리(청결, 준청결, 일반구역)	강의 (실무)
	개인 위생관리	1.5	○ 복장 관리 : 위생복, 위생화 ○ 개인위생을 위한 세척, 소독 설비 관리 ○ 개인위생 관리 기준	강의 (실무)
	제조설비 위생관리	1.5	○ 미생물의 특징 및 발육 ○ 제조 설비의 세척, 소독, 살균 : CIP/COP ○ 사용 도구의 세척, 소독, 살균	강의 (실무)
	제품 및 자재 위생관리	1.0	○ 자재 및 제품의 이동 동선 관리 ○ 자재 및 제품 창고 관리 ○ 용수 관리/ 폐기물 관리 ○ 제품 회수 : Recall	강의 (실무)
	신 공장 설계	1.0	○ 신 공장 설계시 유의 사항	강의 (실무)

- 교육목표 : 소규모 HACCP의 개념을 이해하고 관리기준서 작성 및 작업장 관리 등의 실무를 습득하여 소규모 HACCP의 현장 적용 능력을 향상시킨다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통·급식·식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 품질·생산업무 담당자 등
- 교육인원 : 105명(35명 × 3기)
- 교육기간 : 2일(14시간)
- 교육일정 : (1기) 5.11(목) - 5.12(금) / (2기) 8.10(목) - 8.11(금) / (3기) 11.7(화)-11.8(수)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1일차	소규모 HACCP 개요 및 관련법규	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소규모 HACCP 개요 및 관련법규 해설 ○ 정부 정책 방향 및 최근 개정 사례 	강의 (정책)
	Clean 사업장을 위한 시설설계 및 선행요건 관리	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소규모 HACCP 사업장을 위한 시설설계 및 LAYOUT ○ 소규모 선행요건관리기준 해설 및 이해 	강의 (실무)
	소규모 HACCP 운영을 위한 7원칙 12절차	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 7원칙 12절차의 이해 	강의 (실무)
2일차	소규모 HACCP 지정절차	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 소규모 HACCP 관리기준서 작성절차 및 내용안내 ○ 소규모 지정절차 안내 및 지정서류 준비 ○ 해썹 인증 신청서류 작성 사례 	강의 (실무)
	효율적 사업장 운영을 위한 관리기준서 작성 실습	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 품목별 HACCP 관리기준서 작성 실습 ○ HACCP 관리기준 및 선행관리기준에 준한 소규모 문서준비 및 중요 포인트 실습 ○ 한계기준설정자료 작성 사례 설명 ○ 소규모업체 해썹 관련 양식 사례 설명 	실습 (실습)
	발표 및 평가	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 작성된 관리기준서 발표 및 평가 ○ 강사 피드백 ○ 관리기준서, 지정서류의 점검 및 검토 	실습 (토의)
	최종 HACCP지정심사 대비 검증 및 서류준비	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 관리기준서, 지정 신청서류의 점검 및 검토 ○ 식약처 지정심사 검증 대비 훈련 ○ 식약처(지방청) HACCP 부적합 사례 ○ 현장평가 및 서류평가 대응 요령 	강의 (실무)

- 교육목표 : 식품관련업체 및 제품개발연구소 실무진을 위하여 유통기한의 설정기준, 품질수명 평가방법 이론의 이해와 유통기한 설정 사례를 통하여 식품 유형에 적합한 유통기한 설정실험 계획을 세우고 운영할 수 있는 관련 지식과 정보를 전달한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공업체 생산 및 지원부서 사원, 제품개발연구소 실무자, 농어업인(단체) 등
- 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
- 교육기간 : 1일(8시간)
- 교육일정 : (1기) 3.7(화) / (2기) 7.18(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 4천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1일차	식품의 유통기한 설정개요	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품위생법규상의 유통기한 ○ 유통기한 산출을 위한 정부지원 ○ 유통기한 설정 기초이론 	강의 (실무)
	식품유통 중 품질변화	1.5	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품유통 중의 이화학적 변화 ○ 식품유통 중의 미생물학적 변화 ○ 식품 유형별 유통 중의 품질변화 	강의 (실무)
	가공식품의 품질평가방법	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품의 유통기한 설정법 ○ Arrhenius equation을 활용한 유통기한 산출 ○ 사례를 적용한 식품의 유통기한 산출 	실습 (실습)
	유통기한산출 실습	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 식품분석자료를 활용한 유통기한 산출 ○ 품질변화 결과를 활용한 회귀분석 ○ 활성화에너지값 산출, Q10 value 산출 	실습 (실습)
	유통기한 설정 결과 발표 및 토의	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 산출결과 발표(조별) ○ 종합강평 	실습 (토론)

사 포장

1 농식품 포장디자인 및 포장재 개발

- 교육목표 : 농식품 기업에서 기획중인 신상품의 포장재를 개발하기 위하여 필요한 디자인 개발, 과대포장 개선, 포장재 제작을 위한 교육과 맞춤형 자문을 통하여 자사 상품에 적합한 포장·디자인 개발을 지원한다.
- 교육대상 : 식품제조·가공·유통업체 및 농어업 법인 임직원, 포장·디자인 관련업무 담당자 등
- 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : (1기) 3.28(화) - 3.29(수) / (2기) 8.24(목) - 8.25(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	농식품 포장재 개발기법	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 포장재 개발 성공전략 ○ 품목별 포장·디자인 개발요령 ○ 포장재 소량 구매요령 	강의 (실무)
	택배포장재 개발기법	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 택배유통 특성 ○ 품목별 택배포장 개발 요령 	강의 (실무)
	내 상품 디자인개발 기법 및 컨설팅	3.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경쟁상품 디자인 분석 ○ 디자인개발 컨설팅 	강의 (실무)
2일차	포장재 관련 법규	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 환경관련 포장법규 ○ 과대포장 법규 및 계산법 	강의 (실무)
	내 상품 포장개발 기법 및 컨설팅	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 경쟁상품의 포장방법 분석 ○ 포장개발 컨설팅 	강의 (실무)
	농식품 포장마케팅	2.0	<ul style="list-style-type: none"> ○ 농식품 포장 트렌드 분석 ○ 포장화 전략 수립 	강의 (실무)

IV. 입문교육

1 농산물 유통의 이해

- 교육목표 : 농산물 유통의 전반 과정을 이해할 수 있다.
- 교육대상 : 영농조합법인, 농업회사법인, 농식품 창업자 등
- 교육인원 : 30명(30명 × 1기)
- 교육기간 : 2일(13시간)
- 교육일정 : 3.13(월) - 3.14(화)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원(수원 당수동 소재)
- 교 육 비 : 16천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	자기소개	1.0	○ 교육생 간 자기소개	실습 (정보교류)
	농산물 유통 구조의 이해	3.0	○ 농산물 유통구조의 이해 ○ 농산물 유통구조 개선 및 정책 방향 이해	강의 (실무)
	산지유통구조의 이해	3.0	○ 도매시장의 이해 ○ 대형유통업체 구조의 이해	강의 (실무)
2일차	직거래구조의 이해	3.0	○ 직거래시장의 이해 (직거래 장터, 로컬푸드 직매장, 꾸러미 등)	강의 (실무)
	농산물 온라인 판매의 이해	3.0	○ 농산물 온라인 판매 구조의 이해 ○ 농산물 온라인 판매	강의 (실무)