

2017 농식품 유통 교육 계획

Future Navig **aT**or
세계일류의 농식품 전문인력 양성



2017 농식품
유통
교육
계획



Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



농식품유통교육원 서비스 헌장

우리 **aT** 농식품유통교육원 직원은
고객감동을 실현하기 위해 최선을 다할 것을
다음과 같이 다짐합니다.

하나

글로벌 농식품을 창조하는
농식품전문교육기관을 만드는데 앞장서겠습니다.

하나

세계 일류의 농식품 전문인력을 양성하는
고객만족 최우수교육기관이 되겠습니다.

하나

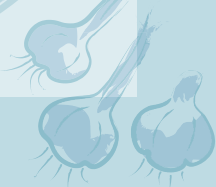
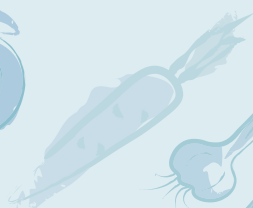
농식품산업 현장중심의 교육을 추구하여
모두에게 만족을 주겠습니다.

하나

청렴하고 깨끗한
교육행정을 실천하겠습니다.

하나

고객을 사랑하는
aT 농식품유통교육원이 되겠습니다



Future NavigaTor

세계일류의
농식품 전문인력 양성

aT농식품유통교육원
태양 빛 눈부신 칠보산 자락
이곳에 오면
미래의 꿈들이 펼쳐집니다.
푸르고 자유로운 꿈들이 모인 이곳은
대한민국 농식품 유통을 이끌
전문 인재의 산실
배우면서 창조하는 교육
여기에 당신의 꿈을 그리면
길이 열릴 것입니다.
길이 없으면
함께 만들 것입니다.

혼자 꾸는 꿈은
그저 꿈일 뿐이지만
모두가 함께 꾸는 꿈은
현실이 됩니다.
꿈을 이루는 이곳
aT농식품유통교육원이
당신의 희망을 열어 드리겠습니다.

보다 크게! 보다 높게!



2017

농식품 유통 교육계획

세계 인류의 농식품유통 전문인력 양성

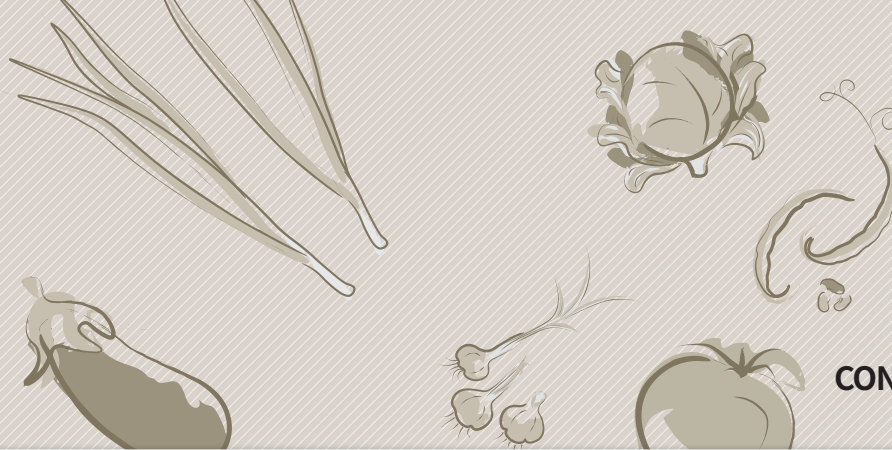
I. 농식품유통교육원 개요

1. 비전 및 목표	10
2. 주요 연혁 및 실적	12
3. 교육 서비스 개요 및 영역	14
4. 교육 체계도	15
5. 연간 운영계획	17
6. 연간 교육일정	22
7. SNS 채널	24
8. 교육 신청 방법	25

II. 전문 경영인 양성 (농식품마케팅대학)

1. 교육운영 개요	28
2. 교육과정별 세부운영계획	29
· 농산물 CEO MBA	29
· 농식품 미래유통 혁신리더	33
· 농식품 대량 수요처 경영인·전문가	37
· 농산물 마케팅 경영인·전문가	41
· 【보수교육】농식품기업 비즈니스 상생협력	45





목차 CONTENTS

Ⅲ. 유통교육

1. 교육 운영계획	48	· 직거래 벤치마킹(해외)	80
2. 교육과정별 세부운영계획	50	· 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	81
A. 입문과정		· 로컬푸드 판매 활성화 전략	82
· 농산물 유통의 이해	50	· 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	83
B. 현장 전문가 양성		· 【중기/대학생】직거래 창업	84
 산지유통 분야 		· 【현장】맞춤형 직거래 현장교육	86
· 산지유통인 경영역량 강화	54	C. 직무 전문가 양성	
· 산지조직 통합마케팅 전략수립	55	 마케팅 분야 	
· 산지조직화 실무 향상	56	· 농산물 마케팅 실무 향상	90
· 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	57	· 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	91
· 농산물 상품성 향상 실무	58	· 대형유통업체 입점 성공전략	92
· APC 운영 실무	59	· 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	93
· 【현장】산지조직 현장교육&컨설팅	60	· 농산물 영업 실무 향상	94
· 【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	63	· 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	95
 도매시장 분야 		 글로벌 분야 	
· 농산물 시장도매인 경영활성화	66	· 농식품 수출무역실무	98
· 농산물 경매사 기본 역량 강화	67	· 국제곡물전문가 양성	99
· 도매시장법인 신입 임직원 역량 강화	68	· 【중기】농식품 수출전문가	100
· 도매시장 개설자 역량 강화	69	· 【중기】할랄 수출·유통전문가	102
· 경매사 출하주 관리 역량 강화	70	 창조농업 분야 	
· 경매사 중도매인 관리 역량 강화	71	· 6차산업화 사업기획 실무	106
· 【현장】화훼 중도매인 역량 강화	72	· 스마트 농업 현장 적용 사례	107
· 【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	73	· 오피니언리더가보는 농식품산업의 미래와 가치	108
· 【사이버】농산물 중도매인	74	· 청년 외식창업 경영인 양성	109
 직거래 분야 		· 【중기/야간】춘란 유통관리	110
· 직거래장터 운영 활성화	78	· 【중기/야간】농식품 창업	111
· 직거래 벤치마킹(국내)	79		

2017

농식품 유통 교육계획

세계 인류의 농식품유통 전문인력 양성

IV. 식품교육

1. 교육운영 개요 116

2. 교육과정별 세부운영계획 120

A. 직무 전문가양성

| 마케팅 분야 |

- 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략 120
- 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발 121
- SNS/블로그 활용 농식품마케팅 122
- 식품·외식기업의 내 손으로 만드는 스토리텔링 123
- 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략 124
- 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전 125
- 【사이버】뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅 126

| 글로벌 분야 |

- 가공식품 중국수출전략 130
- 할랄식품 수출전략 131

| 식품경영지원 분야 |

- 식품기업 원가관리와 계산 실무 134
- 식품기업 생산원가 절감 135
- 식품기업의 영업관리 136
- 식품특허·상표권 관리 137
- 식품법규와 표시기준 핵심 138
- 식품공전과 표시기준 적용실무(종합) 139
- 식품·외식기업의 세무실무 140
- 식품기업 현장개선 아이디어 발상법 141

| 고객대응 분야 |

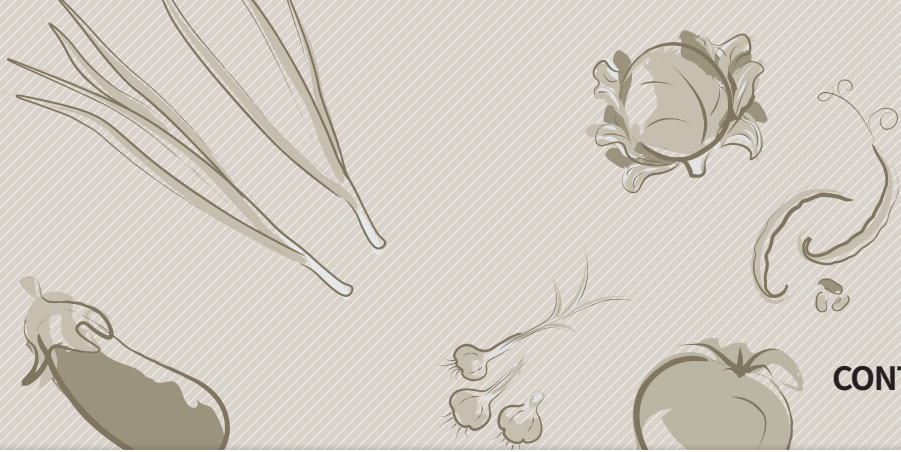
- 식품클레임 대응기법 144
- 식품·외식기업 서비스 매뉴얼 작성실무 145
- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략 146
- 고객만족경영 시스템 구축 과정 147

| 품질·위생안전 분야 |

- 식품 5S 및 세척·살균 150
- 식품이물관리 실무 151
- 식품품질관리 152
- 위해요소분석 및 HACCP 현장설계 153
- 소규모업체를 위한 HACCP 154
- 식품유통기한 설정시험 155

| 포장 분야 |

- 농식품 포장디자인 및 포장재 개발 158



목차 CONTENTS

V. 맞춤교육

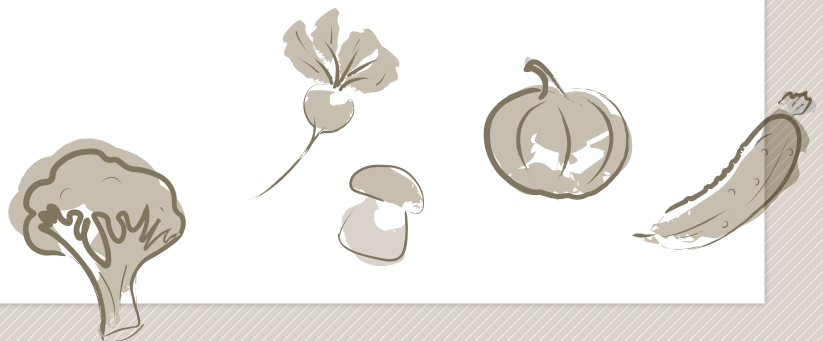
1. 교육운영 개요 160

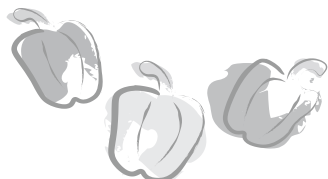
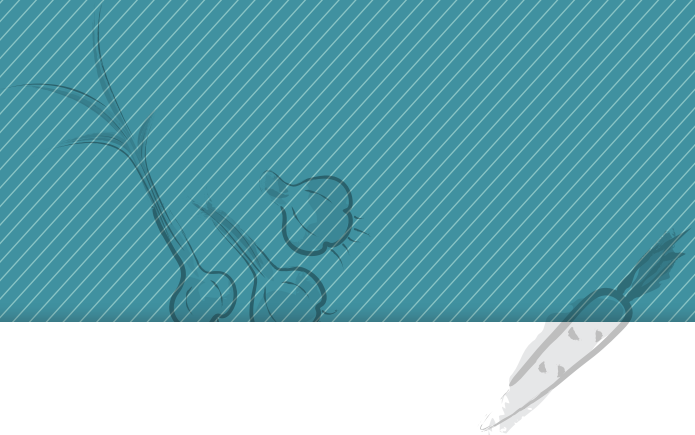
VII. 교육원 시설 및 위치 안내

1. 시설안내 166
2. 찾아오시는 길 167

VI. 외부위탁교육

1.【위탁】농산물 유통 전문교육 162





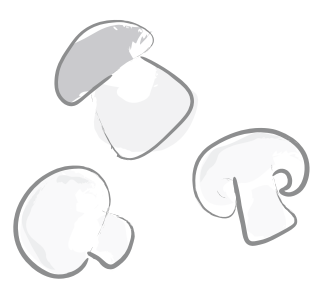
Future Navigator



2017 농식품 유통 교육계획

I

농식품 유통교육원 개요

- 
1. 비전 및 목표
 2. 주요 연혁 및 실적
 3. 교육 서비스 개요 및 영역
 4. 교육체계도
 5. 연간 운영계획
 6. 연간 교육일정
 7. SNS 채널
 8. 교육 신청 방법
- 

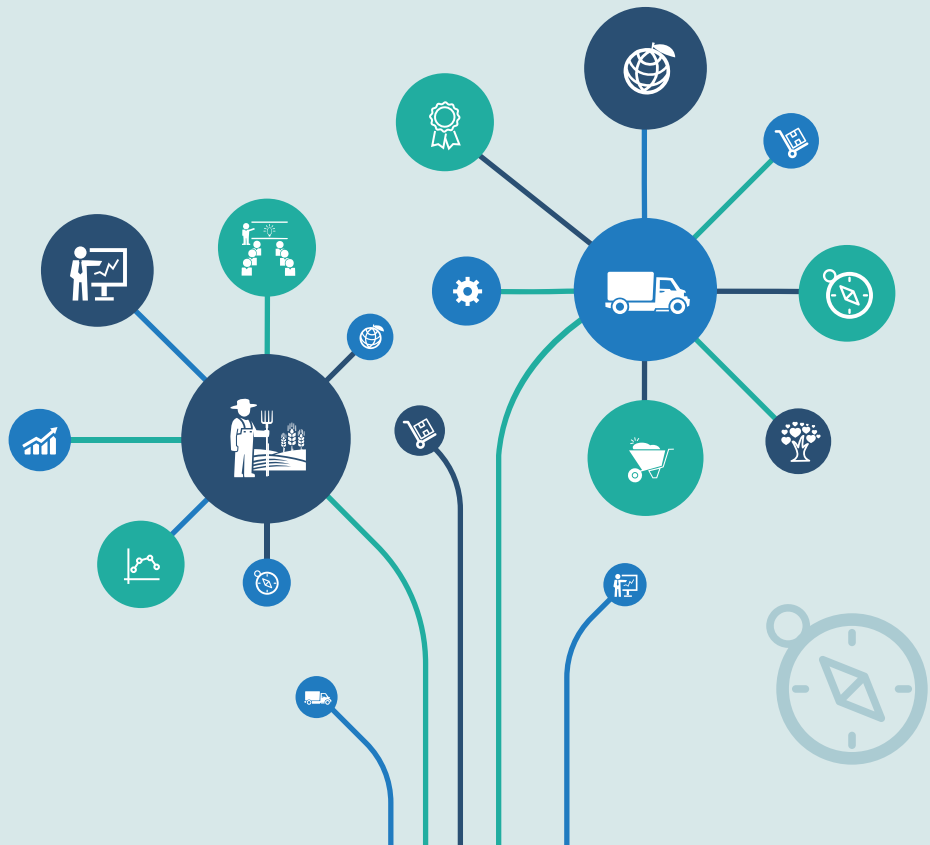
01 비전 및 목표

| 설립목적 |

- 유통혁신 및 수출 · 식품산업을 선도할 전문인력양성
- 정책목표 달성과 연계한 분야별 농식품종사자 전문교육

| 법적근거 |

- 농수산물 유통 및 가격안정에 관한 법률 제75조(교육훈련 등)
- 식품산업진흥법 제7조(식품산업 전문인력 양성)



비전

글로벌 유통을 선도하는 농식품 전문교육기관



목표

세계 일류의 농식품 전문인력 양성

인재
육성방향전문
경영인현장
전문가직무
전문가

중점 추진과제

정부정책 현장확산

- ▶ 유통구조 개선
- ▶ 식품산업 육성
- ▶ 창업 · 미래인재

수요중심 과정운영

- ▶ 수요조사 체계 개편
- ▶ 고객모집단 연차별 확대

교육성과 관리강화

- ▶ 교육사업 성과 평가모델 운영
- ▶ 현업적용사례 지속 발굴
- ▶ 교육성과 추적 관리

02 주요연혁 및 실적

1980



농수산물 유통교육 전문기관의 탄생

- 1985. 8 국내 최초의 농수산물
유통교육 전문기관으로 개원
- 1986. 12 농수산물 유통종사자
교육훈련 법제화 (농안법에 명시)



1990 ~ 2010



교육의 질적 향상을 위한 과정 세분화 및 체계화

- 1996. 5 행정안전부 및 교육과학기술부의
공무원 직무연수기관으로 지정
- 2004. 3 농식품마케팅대학 장기전문교육과정 개설
- 2009. 3 식품산업육성을 위한 식품교육과정 개설
- 2009. 3 능률협회 주관 농식품 전문교육기관
최우수 과정 선정
- 2009. 3 식품산업 전문인력 양성 교육과정 개설로
교육기능 확대



Future Navigator



2011 ~ 2016



농식품 전문 교육을 넘어서 연구기관으로서의 역할 확대

- 2011. 2 “농식품유통교육원”으로 명칭변경
- 2013. 12 교육시설 리모델링 및 현대화
- 2014. 1 유통연구소 개설
- 2016. 5 대한민국교육산업대상
공공부문 대상 수상
- 2016. 5 aT FOOD드림 행복나눔단 발족



■ 주요 성과

유통·식품산업
전문가 배출('85 ~ '16년)

148,519

대한민국교육산업대상
공공부문 대상 수상('16. 5)



한국농수산식품유통공사
상생협력프로그램('16. 5)

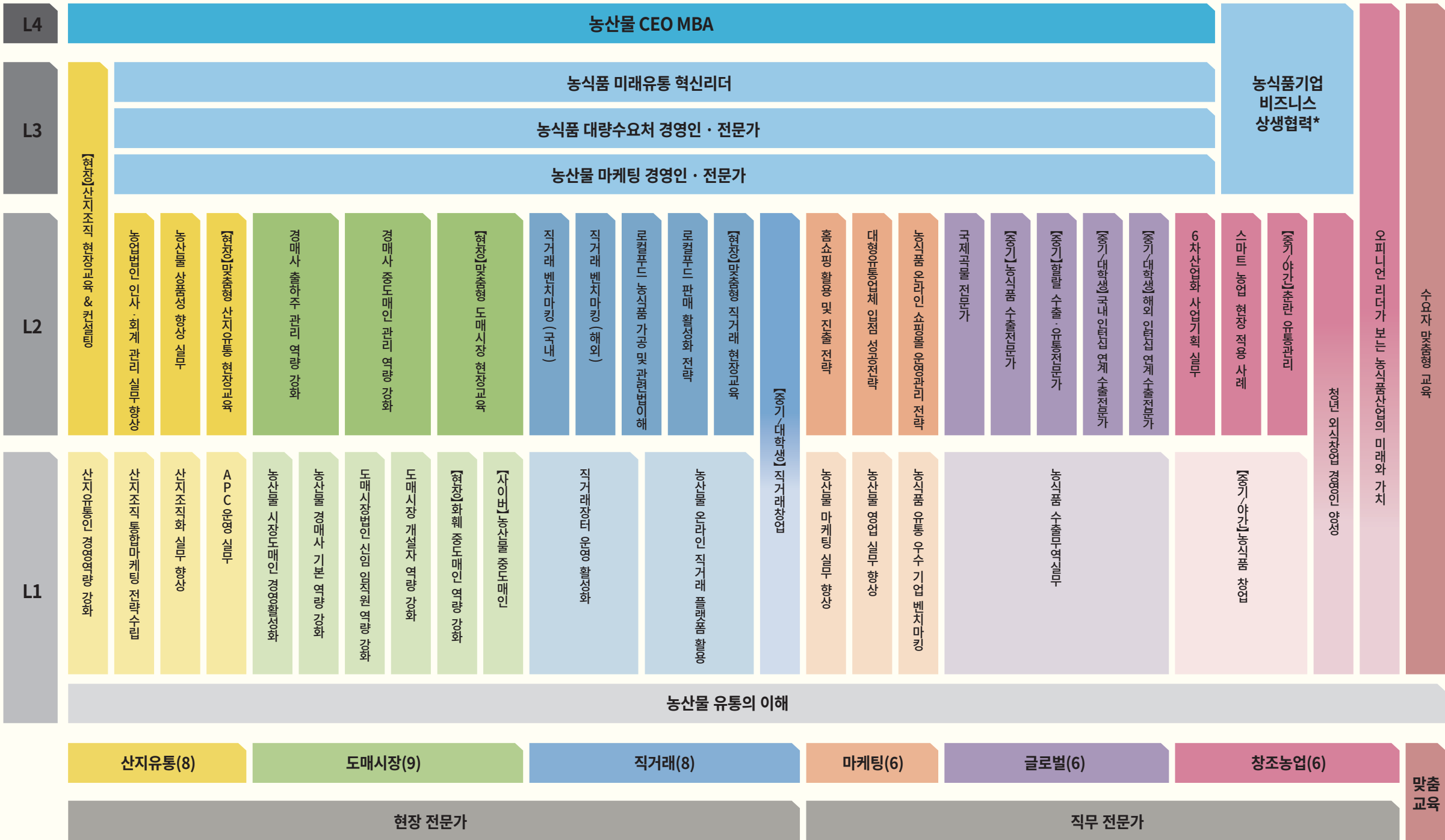
aT FOOD드림

03 교육 서비스 개요 및 영역



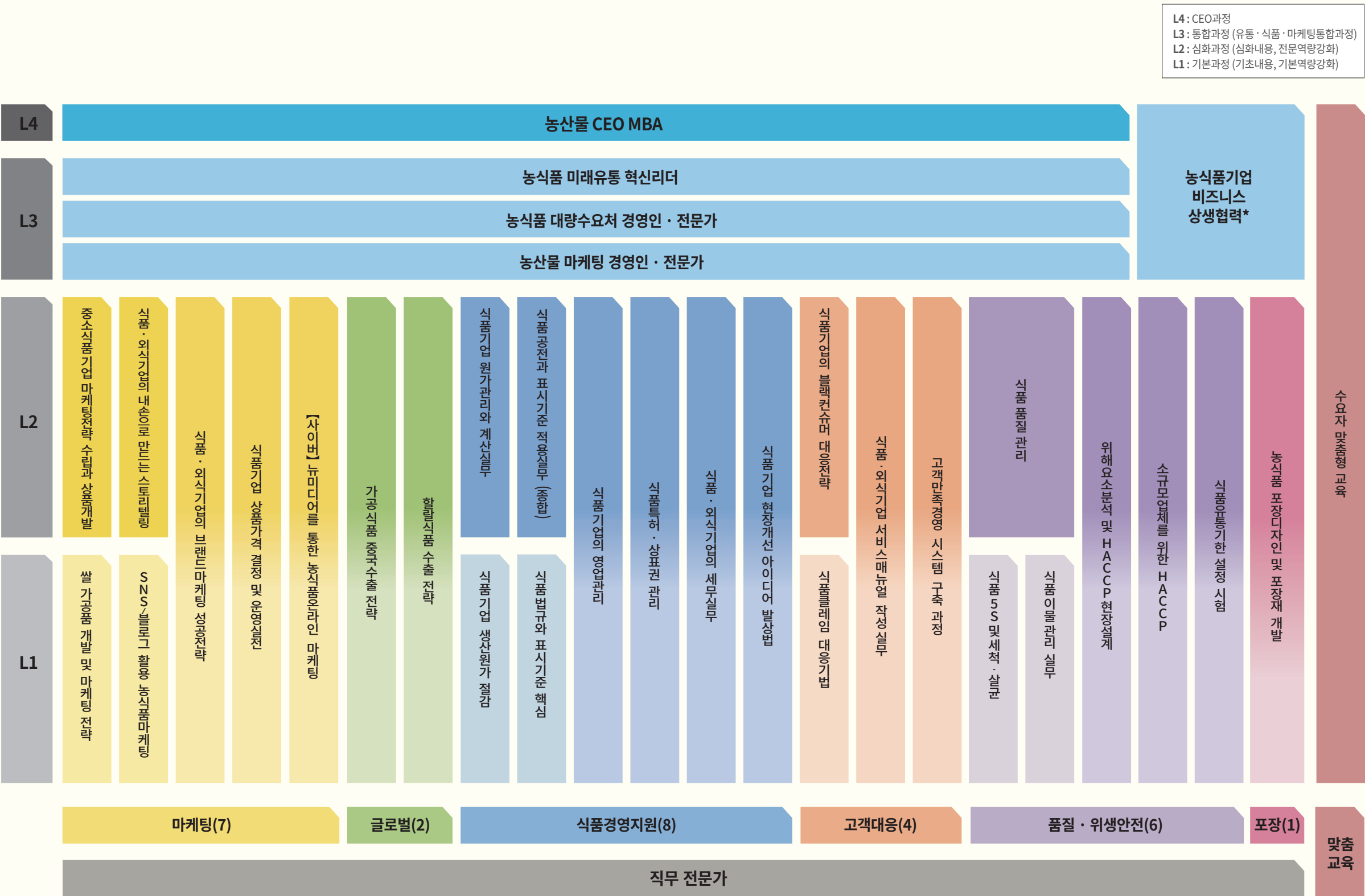
2017년도 농식품유통교육 체계도(유통)

L4 : CEO과정
L3 : 통합과정 (유통·식품·마케팅통합과정)
L2 : 심화과정 (심화내용, 전문역량강화)
L1 : 기본과정 (기초내용, 기본역량강화)



* 전문 경영인 과정 사후 관리 프로그램

2017년도 농식품유통교육 체계도(식품)



L4 : CEO과정
L3 : 통합과정 (유통 · 식품 · 마케팅통합과정)
L2 : 심화과정 (심화내용, 전문역량강화)
L1 : 기본과정 (기초내용, 기본역량강화)

* 전문 경영인 과정 사후 관리 프로그램

05

연간 운영계획

가. 총괄: 유통 - 57과정 6,645명(수출 2과정 40명 포함) / 식품 - 29과정 2,055명

구분		과정명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
		계(86과정)		184	-	8,700	
I. 전문 경영인 양성 (12과정)				18		570	
장기	유통	① 농산물 CEO MBA	연중(250)	1	35	35	
	유통	② 농식품 미래유통 혁신리더	반기(153)	2	35	70	
	유통	③ 농식품 대량수요처 경영인·전문가	반기(159)	2	35	70	
	유통	④ 농산물 마케팅 경영인·전문가	반기(154)	2	35	70	
	유통	⑤ 【위탁】 7개 과정	연중	7	35	245	
단기	유통	① 【보수교육】 농식품기업 비즈니스 상생협력	2일(11)	4	20	80	
II. 현장 전문가 양성 (25과정)				67		4,655	
산지유통 (8)	유통	① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30	
	유통	② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30	
	유통	③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60	
	유통	④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50	
	유통	⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30	
	유통	⑥ APC 운영 실무	3일(18)	1	20	20	신규
	유통	⑦ 【현장】산지조직 현장교육 & 컨설팅	연중	4	30	120	
	유통	⑧ 【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	
도매시장 (9)	유통	① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	
	유통	② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80	
	유통	③ 도매시장법인 신입 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25	
	유통	④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑦ 【현장】화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	신규
	유통	⑧ 【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	
	유통	⑨ 【사이버】농산물 중도매인	연중	1	200	200	
직거래 (8)	유통	① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20	
	유통	② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35	
	유통	③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40	
	유통	④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30	신규
	유통	⑦ 【중기/대학생】직거래 창업	6주(123)	1	20	20	신규
	유통	⑧ 【현장】맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	
III. 직무 전문가 양성(46과정)				82		3,025	
마케팅 (13)	유통	① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60	
	유통	② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	2일(15)	2	25	50	
	유통	③ 대형유통업체 입점 성공전략	2일(13)	1	25	25	
	유통	④ 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	4일(28)	1	30	30	
	유통	⑤ 농산물 영업 실무 향상	3일(18)	1	30	30	신규
	유통	⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	2일(17)	1	30	30	신규
	식품	⑦ 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략	1일(8)	1	25	25	
	식품	⑧ 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발	3일(19)	2	25	50	
	식품	⑨ SNS/블로그 활용 농식품마케팅	2일(13)	2	25	50	
	식품	⑩ 식품·외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링	2일(13)	2	25	50	

05

연간 운영계획

구분		과 정 명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
마케팅 (13)	식품	⑪ 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략	2일(12)	1	30	30	
	식품	⑫ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전	2일(13)	2	25	50	신규
	식품	⑬【사이버】뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅	연중	1	100	100	
글로벌 (8)	유통	① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30	신규
	유통	② 국제곡물전문가 양성	3일(20)	1	20	20	신규
	식품	③ 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30	
	식품	④ 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30	
	유통	⑤【중기】농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20	
	유통	⑥【중기】할랄 수출·유통전문가	7주(50)	1	60	60	
	유통	⑦【중기/대학생】국내 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
	유통	⑧【중기/대학생】해외 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
창조농업 (6)	유통	① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30	
	유통	② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20	
	유통	③ 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치	1일(4)	4	100	400	
	유통	④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200	신규
	유통	⑤【중기/야간】춘란 유통관리	4주(12)	1	25	25	
	유통	⑥【중기/야간】농식품 창업	5주(40)	1	50	50	
식품경영지원 (8)	식품	① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90	
	식품	② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60	
	식품	③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50	
	식품	④ 식품특허·상표권 관리	1일(8)	1	25	25	
	식품	⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160	
	식품	⑥ 식품공전과 표시기준 적용실무(종합)	2일(12)	2	35	70	
	식품	⑦ 식품·외식기업의 세무실무	2일(13)	1	25	25	
	식품	⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50	신규
고객대응 (4)	식품	① 식품클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200	
	식품	② 식품·외식기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25	신규
	식품	③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60	신규
	식품	④ 고객만족경영 시스템 구축 과정	2일(14)	1	25	25	신규
품질·위생안전 (6)	식품	① 식품 5S 및 세척·살균	1일(8)	3	35	105	
	식품	② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175	
	식품	③ 식품품질관리	3일(18)	2	30	60	
	식품	④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105	
	식품	⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105	신규
	식품	⑥ 식품유통기한 설정시험	1일(8)	2	25	50	신규
포장(1)	식품	① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50	
IV.입문교육		① 농산물 유통의 이해	2(13)	1	30	30	신규
V. 맞춤교육		① 유통맞춤(270명) ② 식품맞춤(150명)	-	16	-	420	신규

나. 유통교육 : 57과정 6,645명(수출 2과정 40명 포함)

구분		과 정 명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
		계(57과정)		120		6,645	
I. 전문 경영인 양성 (12과정)				18		570	
장기	유통	① 농산물 CEO MBA	연중(250)	1	35	35	
	유통	② 농식품 미래유통 혁신리더	반기(153)	2	35	70	
	유통	③ 농식품 대량수요처 경영인·전문가	반기(159)	2	35	70	
	유통	④ 농산물 마케팅 경영인·전문가	반기(154)	2	35	70	
	유통	⑤ 【위탁】7개 과정	연중	7	35	245	
단기	유통	① 【보수교육】농식품기업 비즈니스 상생협력	2일(11)	4	20	80	
II. 현장 전문가 양성 (25과정)				67		4,655	
산지유통	유통	① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30	
	유통	② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30	
	유통	③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60	
	유통	④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50	
	유통	⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30	
	유통	⑥ APC 운영 실무	3일(18)	1	20	20	신규
	유통	⑦【현장】산지조직 현장교육 & 컨설팅	연중	4	30	120	
	유통	⑧【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	
	소계	8과정		22		890	
도매시장	유통	① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	
	유통	② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80	
	유통	③ 도매시장 법인 신입 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25	
	유통	④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑦【현장】화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	신규
	유통	⑧【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	
	유통	⑨【사이버】농산물 중도매인	연중	1	200	200	
	소계	9과정		23		2,590	
직거래	유통	① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20	
	유통	② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35	
	유통	③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40	
	유통	④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30	신규
	유통	⑦【중기/대학생】직거래 창업	6주(123)	1	20	20	신규
	유통	⑧【현장】맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	
	소계	8과정		22		1,175	

05

연간 운영계획

구분	과정명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
III. 직무 전문가 양성(18과정)			23		1,120	
마케팅	유통 ① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60	
	유통 ② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	2일(15)	2	25	50	
	유통 ③ 대형유통업체 입점 성공전략	2일(13)	1	25	25	
	유통 ④ 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	4일(28)	1	30	30	
	유통 ⑤ 농산물 영업 실무 향상	3일(18)	1	30	30	신규
	유통 ⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	2일(17)	1	30	30	신규
	소계	6과정	8		225	
인력개발	유통 ① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30	신규
	유통 ② 국제곡물전문가 양성	3일(20)	1	20	20	신규
	유통 ③【중기】농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20	
	유통 ④【중기】할랄 수출·유통전문가	7주(50)	1	60	60	
	유통 ⑤【중기/대학생】국내 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
	유통 ⑥【중기/대학생】해외 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
	소계	6과정	6		170	
창조농업	유통 ① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30	
	유통 ② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20	
	유통 ③ 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치	1일(4)	4	100	400	
	유통 ④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200	신규
	유통 ⑤【중기/야간】춘란 유통관리	4주(12)	1	25	25	
	유통 ⑥【중기/야간】농식품 창업	5주(40)	1	50	50	
	소계	6과정	9		725	
IV. 입문교육	① 농산물 유통의 이해	2일(13)	1	30	30	신규
V. 맞춤교육	① 유통맞춤	-	11		270	신규

다. 식품교육 : 29과정 2,055명

구분		과정명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
		계(29과정)		64	-	2,055	
I. 직무 전문가 양성(28과정)				59		1,905	
마케팅	식품	① 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략	1일(8)	1	25	25	
	식품	② 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발	3일(19)	2	25	50	
	식품	③ SNS/블로그 활용 농식품마케팅	2일(13)	2	25	50	
	식품	④ 식품·외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링	2일(13)	2	25	50	
	식품	⑤ 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략	2일(12)	1	30	30	
	식품	⑥ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전	2일(13)	2	25	50	신규
	식품	⑦【사이버】뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅	연중	1	100	100	
	소계	7과정		11		355	
글로벌	식품	① 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30	
	식품	② 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30	
	소계	2과정		2		60	
식품경영지원	식품	① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90	
	식품	② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60	
	식품	③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50	
	식품	④ 식품특허·상표권 관리	1일(8)	1	25	25	
	식품	⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160	
	식품	⑥ 식품공전과 표시기준 적용실무(종합)	2일(12)	2	35	70	
	식품	⑦ 식품·외식기업의 세무실무	2일(13)	1	25	25	
	식품	⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50	신규
	소계	8과정		17		530	
고객대응	식품	① 식품클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200	
	식품	② 식품·외식기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25	신규
	식품	③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60	신규
	식품	④ 고객만족경영 시스템 구축 과정	2일(14)	1	25	25	신규
	소계	4과정		9		310	
품질·위생안전	식품	① 식품 5S 및 세척·살균	1일(8)	3	35	105	
	식품	② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175	
	식품	③ 식품품질관리	3일(18)	2	30	60	
	식품	④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105	
	식품	⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105	신규
	식품	⑥ 식품유통기한 설정시험	1일(8)	2	25	50	신규
	소계	6과정		18		600	
포장	식품	① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50	
	소계	1과정		2		50	
II. 맞춤교육			① 식품맞춤	-	5	150	신규

06

연간 교육일정

가. 유통교육

(단위: 명)

분야	과정명	기간 (시간)	기수	기당 인원	총인원	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
전문 경영인	① 농산물 CEO MBA	연중(250)	1	35	35	2.21 ~ 12.7											
	② 농식품 미래유통 혁신리더	반기(153)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7					
	③ 농식품 대량수요처 경영인·전문가	반기(159)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7					
	④ 농산물 마케팅 경영인·전문가	반기(154)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7					
	⑤ 【보수교육】농식품기업 비즈니스 상생협력	2일(11)	4	20	80								24~25	9월 중			
위탁	* 2개 분야 7개 과정	150H+	7	35	245	연 중											
현 장 전 문 가	산 지 유통	① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30			9~10								
		② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30			12~14								
		③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60			27~28					4~5			
		④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50			16~17			26~27					
		⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30					24~26						
		⑥ APC 운영 실무	3일(18)	1	20	20					7~9						
		⑦【현장】산지조직 현장교육 & 컨설팅	연중	4	30	120	연 중										
		⑧【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	연 중										
	도 매 시 장	① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	교육수요기관과 협의										
		② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80		27~28		8~9							
		③ 도매시장법인 신임 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25			3~5								
		④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25			20~22								
		⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40					12~13						
		⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40					19~20						
		⑦【현장】화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	연 중										
		⑧【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	연 중										
		⑨【사이버】농산물 중도매인	연중	1	200	200	연 중										
직 거 래	① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20					17~19							
	② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35					10~12							
	③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40					23~26				5~8			
	④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25						13~14						
	⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25				18~19								
	⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30							3~5					
	⑦【중기/대학생】직거래 창업	6주(123)	1	20	20							7.13~8.19(목,금)					
	⑧【현장】맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	연중											
직 무 전 문 가	마 케 팅	① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60			20~23			10~13					
		② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	2일(15)	2	25	50			10~11					6~7			
		③ 대형유통업체 입점 성공전략	2일(13)	1	25	25				29~30							
		④ 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	4일(28)	1	30	30									24~27		
		⑤ 농산물 영업 실무 향상	3일(18)	1	30	30			3~5								
		⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	2일(17)	1	30	30					1~2						
	글 로 벌	① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30									16~18		
		② 국제곡물전문가양성	3일(20)	1	20	20				15~17							
		③【중기】농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20				4.19~5.31(수)							
		④【중기】할랄 수출·유통전문가	7주(50)	1	60	60				4.7~5.26(금)							
	창 조 농 업	① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30									23~25		
		② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20									30~31		
		③ 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치	1일(4)	4	100	400	연 중(분기별 1회)										
		④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200				5월 중							
		⑤【중기/야간】춘란 유통관리	4주(12)	1	25	25								7~28(목)			
입 문 맞 춤	① 농산물 유통의 이해	2일(13)	1	30	30				13~14								
		② 유통 맞춤교육		11	-	270	연 중										

나. 식품교육

(단위: 명)

분야	과정명	기간 (시간)	가수	기당 인원	총인원	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
마 케 팅	① 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략	1일(8)	1	25	25							11					
	② 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발	3일(19)	2	25	50						14~16					8~10	
	③ SNS/블로그 활용 농식품마케팅	2일(13)	2	25	50					18~19						2~3	
	④ 식품·외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링	2일(13)	2	25	50						27~28					16~17	
	⑤ 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략	2일(12)	1	30	30							4~5					
	⑥ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전	2일(13)	2	25	50			23~24						14~15			
	⑦ [사이버]뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅	연중	1	100	100	연 중											
기 타 분 류	① 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30						15~16						
	② 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30							13~14					
직 무 전 문 가	식품안전지원 원	① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90			9~10		8~9			7~8			
		② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60			4					12			
		③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50			20~21				24~25				
		④ 식품특허·상표권 관리	1일(8)	1	25	25				9							
		⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160		21		23			8			14	
		⑥ 식품공전과 표시기준적용실무(종합)	2일(12)	2	35	70			11~12					19~20			
		⑦ 식품·외식기업의 세무실무	2일(13)	1	25	25			6~7								
		⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50				30					12		
고 객 대 응		① 식품 클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200		23		18		20		22			21
		② 식품 외식기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25				25~26							
		③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60			21					17			
		④ 고객만족경영 시스템 구축 과정	2일(14)	1	25	25						20~21					
품 질 · 위 생 안 전		① 식품 5S 및 세척·살균	1일(8)	3	35	105				16			29		20		
		② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175		16		14		7		5		23	
		③ 식품품질관리	3일(18)	2	30	60				26~28					25~27		
		④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105			14~15		22~23				17~18		
		⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105				11~12			10~11			7~8	
		⑥ 식품유통기한설정시험	1일(8)	2	25	50			7			18					
포 장	① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50			28~29					24~25				
맞 춤	① 식품 맞춤교육		5		150	연 중											

※ 2일 이상 과정은 희망자에 한하여 숙소 제공

※ 상기 일정 및 교육시간은 변동될 수 있음

07 SNS 채널



손 안에서 만나는 aT농식품유통교육원

aT농식품유통교육원은 교육 접근성 향상 및 쌍방향 소통 강화를 위하여 다양한 SNS 채널을 통해 이야기를 나누고 있습니다.

“간단하고, 쉽고, 빠르게” aT 농식품유통교육원을 만나보세요.



나만 알고 싶은 꿀 TIP!

YouTube

채널명 : aT 농식품유통교육원



구독 방법 : '채널명' 검색 후 '채널 구독' 클릭



내용 : 유통/수출/식품 등 농식품 산업 관련 강의



우리가 함께한 소소한 이야기



페이스북 검색명 : aT 한국농수산식품유통공사



주소 : www.facebook.com/atcobook



내용 : 교육 과정 안내, 교육원 행사 등

08 교육신청방법

• 농식품유통교육원 홈페이지(<http://edu.at.or.kr>)에 접속, 회원가입 후 신청



구분	농식품마케팅대학(장기교육)	중·단기	
		유통교육	식품교육
문의처	031) 400-3569~70	031) 400-3526	031) 400-3528

2017 농식품 유통 교육계획

II

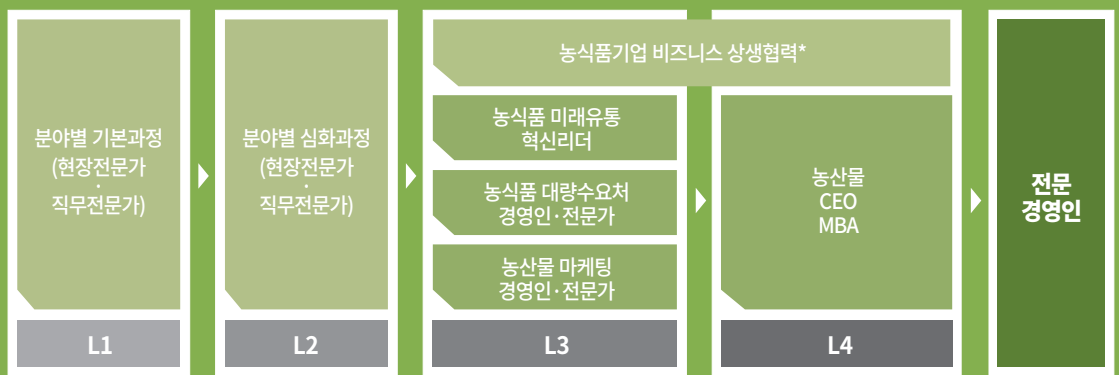
전문 경영인 양성 (농식품마케팅대학)

1. 교육 운영 개요

2. 교육과정별 세부운영계획

- 농산물 CEO MBA
- 농식품 미래유통 혁신리더
- 농식품 대량수요처 경영인·전문가
- 농산물 마케팅 경영인·전문가
- [보수교육] 농식품기업 비즈니스 상생협력

과정별 로드맵



*전문 경영인 과정 사후 관리 프로그램

분야	과정명	기간(시간)	가수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
전문 경영 인	① 농산물 CEO MBA	연중(250)	1	35	35	2.21 ~ 12.7										
	② 농식품 미래유통 혁신리더	반기(153)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7				
	③ 농식품 대량수요처 경영인·전문가	반기(159)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7				
	④ 농산물 마케팅 경영인·전문가	반기(154)	2	35	70	(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7				
	⑤ [보수교육]농식품기업 비즈니스 상생협력	2일(11)	4	20	80							24 ~ 25	9월 중			

*[위탁]농산물 유통 전문교육 별도 참조(p161~163)

과정별 일정

01 교육운영 개요

| 교육목적

- 산지·소비지 유통종사자를 대상으로 국내·외 유통환경 변화에 적기 대응하는 체계적인 전문교육을 통하여 합리적인 유통구조 개선 및 농식품산업 발전에 기여하는 인적 토대 구축

| 운영방향

- 한중 FTA 등 국내·외 유통환경 변화 트렌드에 맞춘 커리큘럼 개편
- 현장학습 연계 사전·사후 교육 실시 등 국내·외 현장교육의 체계화로 교육효과 제고
- 해외전문가 초빙특강, 해외연수시 전문가 간담회 실시 등을 통한 글로벌역량 강화

| 교육과정 및 교육인원: 총 245명(4과정 7기수)

- 35명(과정 / 기수 별)

| 교육내용

농산물 CEO MBA(심화전문과정)	35명(35명×1기)
농식품 미래유통 혁신리더	70명(35명×2기)
농식품 대량수요처 경영인·전문가	70명(35명×2기)
농산물 마케팅 경영인·전문가	70명(35명×2기)

| 교육대상

- 영농조합법인, 공동마케팅조직, 산지유통조직, APC임직원
- 농식품 제조·가공·유통업체, 식자재업체, 수출업체 임직원
- 농업협동조합, 농수산물 도매시장, 대형유통업체 종합유통센터 임직원
- 농업인, 품질관리사 및 경매사, 공직자 등

| 교육비

농산물 CEO MBA(심화전문과정)	1인당 총 교육비 800만원 - 국고보조 440만원(55%이내), 자부담 360만원(45%)
농식품 미래유통 혁신리더	1인당 총 교육비 380만원 - 국고보조 210만원(55%이내), 자부담 170만원(45%)
농식품 대량수요처 경영인·전문가	1인당 총 교육비 380만원 - 국고보조 210만원(55%이내), 자부담 170만원(45%)
농산물 마케팅 경영인·전문가	1인당 총 교육비 380만원 - 국고보조 210만원(55%이내), 자부담 170만원(45%)

| 교육과정 운영

- 교육시간: 150시간 이상 (단, 심화전문과정은 250시간 이상)
- 교육구성: 이론 + 실기(습) + 워크숍 + 현장학습 + 국내외연수

02 교육과정별 세부운영계획

교육시간

250시간
(29주, 매주 화요일
13:00~19:00)

교육비

360만원
(자부담 360만원 / 국고지원 440만원)

교육 안내

- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체)

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3569~70

1. 농산물 CEO MBA L4

| 교육목표

- 농식품산업 분야 CEO에 대한 체계적이고 심화된 전문교육을 통해 급격히 변화하는 경영환경에 적기 대응할 수 있는 문제해결 및 의사결정 능력함양과 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)

| 교육수료

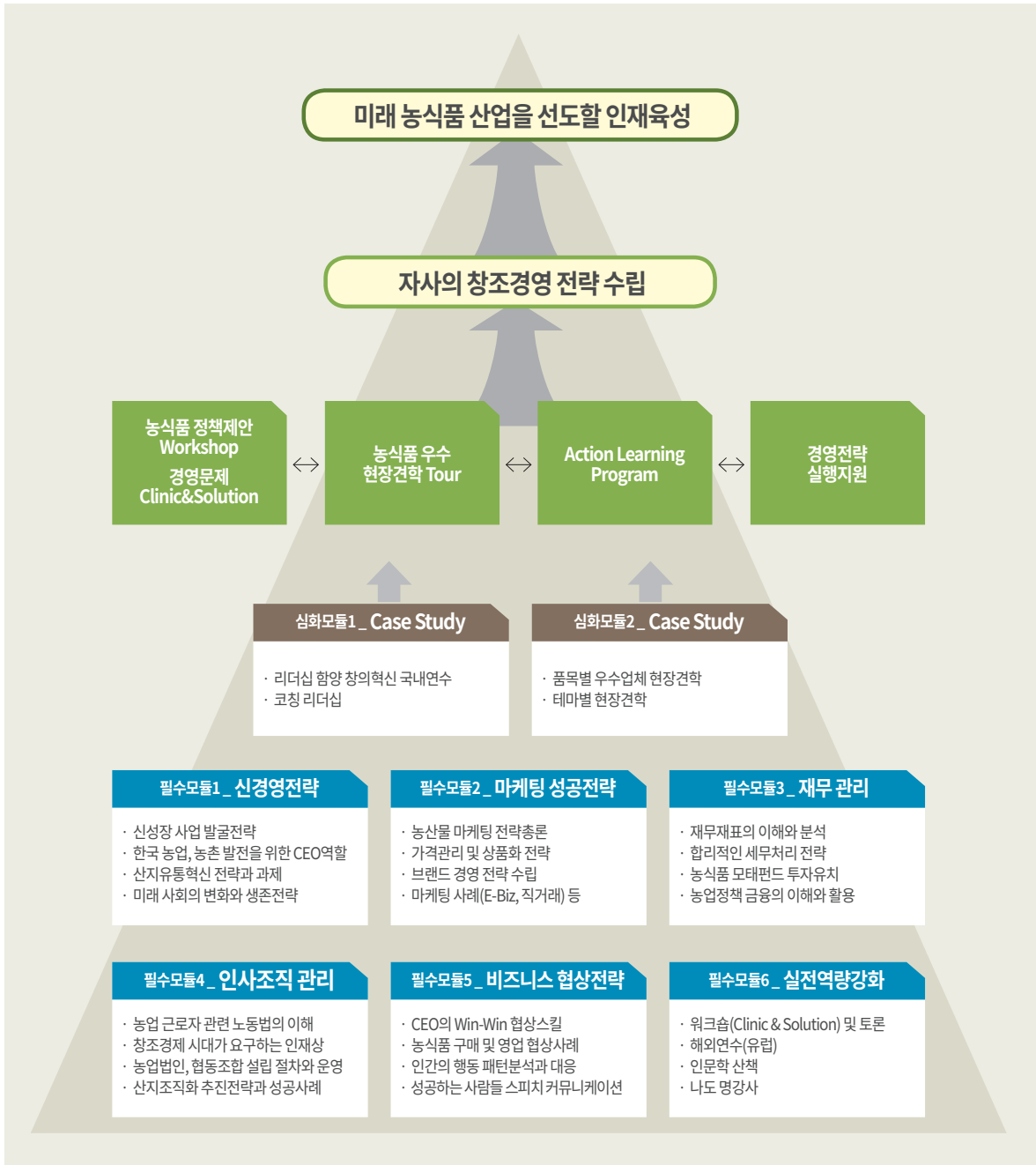
- 교육생 개별 자사의 경영혁신 전략 수립 제출(평균 C학점/70점 이상)
- 출석률 70% 이상

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
2.21~12.7										

02 교육과정별 세부운영계획

| 교육체계



| 교육내용

주차	교과목명	시간 (250H)	주요내용	비고
1	입학식	5.0	• 입학식	실습 (기타)
			• 특강	
			• 과정소개	
			• 환영연	
2	농업농촌발전을 위한 CEO의 역할	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	산지유통 혁신전략과 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	강의 (실무)
	경영전략수립 프로세스	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 가격관리를 통한 상품화	강의 (실무)
	농산물 구매 및 협상 사례	2.0	• 농산물 구매 협상 소개	
	국제통상 환경변화와 대응전략	2.0	• 통상환경 변화와 대응전략 소개	

02 교육과정별 세부운영계획

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	강의 (실무)
	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	• CEO의 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	강의 (실무)
	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	• CEO의 코칭리더십 훈련	
28	워크숍	2.0	• 온라인 쇼핑채널 활용한 농식품	강의(실무) /실습(토의)
		2.0	• 코칭리더십	
		6.0	• 종합토론 등	
29	수료식	5.0	• 수료식	기타 (기타)
			• 특강	
			• 환송연	

※ 위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

교육시간**153시간**(18주, 매주 목요일,
13:00~19:00)**교육비****170만원**

(자부담 170만원 / 국고지원 210만원)

교육 안내- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체)**교육 장소**aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)**교육 문의**

031-400-3569~70

2. 농식품 미래유통 혁신리더 L3**| 교육목표**

- 사물인터넷, 커넥티드팜, O2O 서비스, 스마트공정, 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 영업 이익율과 비용절감 수준을 향상시킬 수 있다.
- 농업과 식품·외식업 교육생 간의 협업수출전략 수립으로 농산물 생산자의 유통경로를 확대 하는데 기여할 수 있다.

| 교육대상

- 농업인, 농산물 유통업체 및 농어업법인 임직원, 식품 제조·가공·유통업체·급식 및 수출업체 임직원 등

| 교육인원

- 35명(35명 × 1기)

| 교육수료

- 교육생 과제물 평균평점 70점 이상
- 출석률 70% 이상

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7				

02 교육과정별 세부운영계획

| 교육체계



| 교육내용

주차	교과목명	시간 (153H)	주요내용	비고
1	입학식	5.0	• 입학식	실습(기타)
			• 특 강	
			• 과정소개	
			• 환영연	
2	유통정책	2.0	• 농식품 유통 정책의 이해	강의(정책)
	IOT	2.0	• 사물인터넷(IoT)과 농산물 미래유통	강의(실무)
	경영계획	1.0	• 자사경영계획 및 협업활용계획	실습(토의)
3	워크숍	3.0	• 고객관리와 서비스 디자인	강의(실무)
		2.0	• 모바일 쇼핑몰 구축 및 O2O 전략	강의(실무)
		3.0	• 토론의 장	실습(토의)
		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)
5	노동법	3.0	• 경영자의 노동법의 이해 및 노무관리	강의(실무)
	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	워크숍	5.0	• 현장견학-인천 항만 견학	강의 (현장견학)
		2.0	• 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)

02 교육과정별 세부운영계획

주차	교과목명	시간 (153H)	주요내용	비고
10	해외연수	40.0	• 해외 선진지 연수	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 HMR 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	워크숍	4.0	• 수출전문조직 견학	실습 (현장견학)
		3.0	• 팀별 수출협업 전략 발표	강의(실습)
		6.0	• 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	수료식	6.0	• 수료식	기타 (기타)
			• 특강	
			• 환송연	

※ 위 일정은 추진여건에 따라 일부 변경될 수 있음

교육시간**159시간**(17주, 매주 화요일,
13:00~19:00)**교육비****170만원**

(자부담170만원 / 국고지원210만원)

교육 안내- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체)**교육 장소**aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)**교육 문의**

031-400-3569~70

3. 농식품 대량수요처 경영인·전문가 **L3****| 교육목표**

- 우리나라 농업과 식품·외식·식재료 유통 등 관련 산업 간 상생발전을 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)

| 교육수료

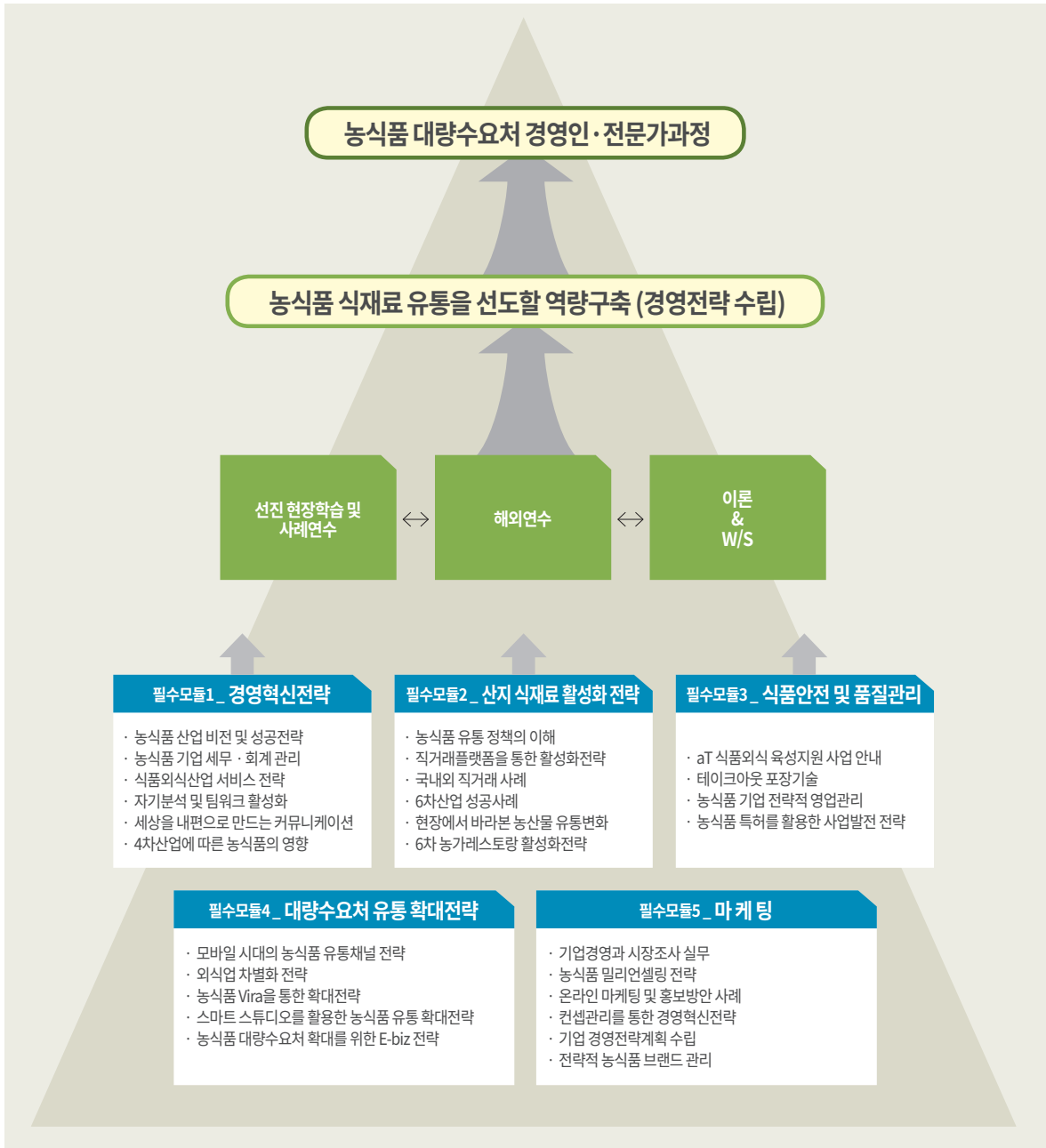
- 교육생 과제물 평균평점 70점 이상
- 출석률 70% 이상

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
(상반기) 2.21~7.6						(하반기) 7.25~12.7				

02 교육과정별 세부운영계획

| 교육체계



| 교육내용

주차	교과목명	시 간 (159H)	주요내용	비고
1	입학식	5.0	• 입학식	기타(기타)
			• 특강	
			• 과정소개	
			• 환영연	
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)
	자기분석 및 팀워크 활성화 워크숍	3.0	• 자기분석을 통한 비즈니스 매너/전략 강화	강의(실무)
4	직거래 플랫폼을 통한 농식품 활성화전략	3.0	• 헬로우네이처 성공사례를 분석을 통한 직거래 플랫폼의 이해	강의(실무)
5	현장견학 및 워크숍 I	16.0	• 현장 학습	실습 (현장학습)
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)

02 교육과정별 세부운영계획

주차	교과목명	시간 (159H)	주요내용	비고
10	해외연수 (아시아 선진지 견학)	40.0	• 아시아 식문화 이해 및 식품 수출현황 시찰 • 식품박람회 참관 등	실습 (현장견학)
11	농식품 Viral 마케팅을 통한 확대전략	2.0	• 온라인 쇼핑몰 운영현황 및 시장 이해 • 효과적인 온라인 쇼핑몰 홍보 방법	강의(실무)
	농식품 특허를 활용한 사업 발전 전략	2.0	• 농산물 특허구조 이해 및 식품기업과 외식업의 진입장벽 전략	강의(실무)
	농식품 대량수요처 확대를 위한 E-biz(포스몰) 전략	2.0	• aT 사이버거래소 포스몰의 활용방안 안내	강의(정책)
12	모바일 시대의 농식품 유통채널 전략	3.0	• 다양한 유통 채널의 변화와 대응 전략	강의(실무)
	농식품 밀리언셀링 전략	3.0	• 성공적인 농식품 마케팅 전략 수립	강의(실무)
13	스마트스튜디오를 활용한 농식품 유통 확대 전략	2.0	• 온라인 마케팅을 활용한 농산물 직거래 확대방안	강의(실무)
	스마트 스튜디오 활용방안	1.0	• 스마트 스튜디오 설명을 통한 활용방안	강의(실무)
	경영 전략수립	3.0	• 자사 경영전략계획서 작성요령 발표	강의(실무)
14	현장견학 및 워크숍 II	16.0	• 현장학습	실습 (현장견학)
15	기업경영과 시장 조사 실무	2.0	• 식품외식 기업의 시장조사 유형 • 각 기업의 세일즈 전략 강화	강의(실무)
	온라인 마케팅 및 홍보 방안 사례	2.0	• 블로그, SNS 등 소셜미디어를 활용한 농식품 마케팅 전략 수립	강의(실무)
	식품외식산업 차별화 전략	2.0	• 식품외식 트렌드 및 차별화 전략 • 외식기업의 성공 포인트	강의(실무)
16	컨셉 관리를 통한 경영혁신전략	3.0	• 외식기업의 컨셉관리를 통한 마케팅 방안	강의(실무)
	전략적 농식품 브랜드 개발과 관리	3.0	• 21세기 뉴마케팅 시대가 정의하는 브랜드 • 농식품 브랜드 마케팅 및 포지셔닝 전략	강의(실무)
17	수료식	6.0	• 수료식	기타 (기타)
			• 특강	
			• 환송연	

※ 위 일정은 추진여건에 따라 일부 변경될 수 있음

교육시간**154시간**(17주, 매주 목요일
13:00~19:00)**교육비****170만원**

(자부담170만원 / 국고지원210만원)

교육 안내- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체)**교육 장소**aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)**교육 문의**

031-400-3569~70

4. 농산물 마케팅 경영인·전문가 L3**교육목표**

- 산지와 소비지의 유통현장에서 발생하는 농산물 마케팅 및 경영 업무 등에 대해 진단에서부터 전략수립, 해결방안 마련까지 체계적이고 전문적인 교육을 통해 현업에 적용가능한 마케팅전략 수립

교육대상

- 산지유통조직 임직원, 도매시장 종사자, 중·대형유통업체 임직원, 식품가공 및 외식업체 종사자, 농업관련 공직자, 농업인 등

교육인원

- 35명(35명 × 1기)

교육수료

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

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
(상반기) 2.21 ~ 7.6						(하반기) 7.25 ~ 12.7				

02 교육과정별 세부운영계획

| 교육체계



| 교육내용

주차	교과목명	시간 (154H)	주요내용	비고
1	입학식	5.0	• 입학식	실습 (기타)
			• 특강	
			• 과정보개	
			• 환영연	
2	교육생 정보교류 및 자기소개	2.0	• 지원동기, 자소서 소개 등	강의(실무)
	농산물 유통현황의 이해	2.0	• 산지, 도매, 소비자 유통 등	
	농산물마케팅 총론	2.0	• 개념, 시장이해, 고객변화 등	
3	현장견학 및 워크숍 I	12.0	• 현장클리닉&솔루션 대상 선정 등	실습 (현장견학)
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	강의(실무)
	소비자단체 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)
	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	40.0	• 해외연수	실습 (현장견학)
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 (현장견학)

02 교육과정별 세부운영계획

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 제언	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	강의(실무)
	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	강의(실무)
	Smart studio 활용한 농식품 마케팅	2.0	• SS활용 필요성, 방법, 효과 등	
	홈쇼핑을 활용한 농식품마케팅 성공사례	2.0	• 영업/판매차이, 홈쇼핑마케팅 등	
15	E비즈니스 전략과 사례	2.0	• 블로그 마케팅 방법, 성공사례 등	강의(실무)
	미래 환경변화와 변화 소통 리더십	2.0	• 미래변화, 미래인재조건, 소통기술 등	
	산지유통조직의 마케팅 성공사례	2.0	• 4P's, 유형별 마케팅 사례 등	
16	현장견학 및 워크숍 III	12.0	• 자사 마케팅전략논문 컨퍼런스	실습 (현장견학)
17	수료식	5.0	• 수료식	기타 (기타)
			• 특강	
			• 환송연	

※ 위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

교육시간

11시간 (2일)

교육비

무료

교육 문의

031-400-3569~70

5. [보수교육] 농식품 기업 비즈니스 상생협력

L3 ~ L4

| 교육목표

- 농식품마케팅대학 수료생을 대상으로 교육내용을 환기시키고, 교육생 간 우수사례 공유 및 교류 협력을 통해 지속적인 현업적용 성과를 지원한다.

| 교육대상

- 농식품마케팅대학 수료생

| 교육인원

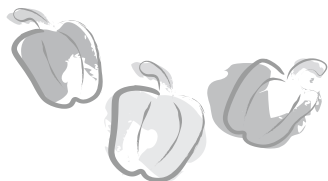
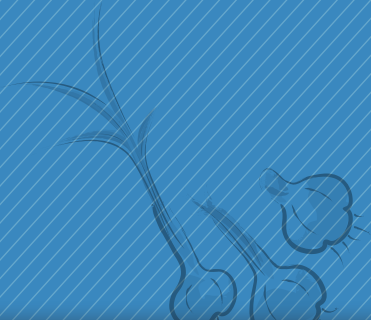
- 80명(20명 × 4기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (11H)	세부내용	비고
1	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)
2	특강	3.0	• 농식품 최신 트렌드(전문가 초청)	강의 (실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
						24~25	9월 중			

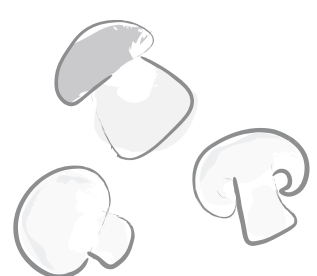


Future Navigator



2017 농식품 유통 교육계획

III 유통 교육

- 
1. 교육 운영계획
 2. 교육과정별 세부운영계획
 - A. 입문과정
 - B. 현장 전문가 양성
 - C. 직무 전문가 양성



01 교육 운영계획

구 분		과 정 명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
		계(57과정)		120		6,645	
I. 전문 경영인 양성 (12과정)				18		570	
장기	유통	① 농산물 CEO MBA	연중(250)	1	35	35	
	유통	② 농식품 미래유통 혁신리더	반기(153)	2	35	70	
	유통	③ 농식품 대량수요처 경영인·전문가	반기(159)	2	35	70	
	유통	④ 농산물 마케팅 경영인·전문가	반기(154)	2	35	70	
	유통	⑤ 【위탁】7개 과정	연중	7	35	245	
단기	유통	① 【보수교육】농식품 기업 비즈니스 상생협력	2일(11)	4	20	80	
II. 현장 전문가 양성 (25과정)				67		4,655	
산지유통	유통	① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30	
	유통	② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30	
	유통	③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60	
	유통	④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50	
	유통	⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30	
	유통	⑥ APC 운영 실무	3일(18)	1	20	20	신규
	유통	⑦【현장】산지조직 현장교육 & 컨설팅	연중	4	30	120	
	유통	⑧【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	
	소계	8과정		22		890	
도매시장	유통	① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	
	유통	② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80	
	유통	③ 도매시장 법인 신입 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25	
	유통	④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40	신규
	유통	⑦【현장】화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	신규
	유통	⑧【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	
	유통	⑨【사이버】농산물 중도매인	연중	1	200	200	
소계	9과정		23		2,590		
직거래	유통	① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20	
	유통	② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35	
	유통	③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40	
	유통	④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25	신규
	유통	⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30	신규
	유통	⑦【중기/대학생】직거래 창업	6주(123)	1	20	20	신규
	유통	⑧【현장】맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	
	소계	8과정		22		1,175	

구 분		과 정 명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
III. 직무 전문가 양성(18과정)				23		1,120	
마 케 팅	유통	① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60	
	유통	② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	2일(15)	2	25	50	
	유통	③ 대형유통업체 입점 성공전략	2일(13)	1	25	25	
	유통	④ 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	4일(28)	1	30	30	
	유통	⑤ 농산물 영업 실무 향상	3일(18)	1	30	30	신규
	유통	⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	2일(17)	1	30	30	신규
	소계	6과정		8		225	
글 로 벌	유통	① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30	신규
	유통	② 국제곡물전문가 양성	3일(20)	1	20	20	신규
	유통	③【중기】농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20	
	유통	④【중기】할랄 수출·유통전문가	7주(50)	1	60	60	
	유통	⑤【중기/대학생】국내 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
	유통	⑥【중기/대학생】해외 인턴십 연계 수출전문가	4주(160)	1	20	20	신규
	소계	6과정		6		170	
창 조 농 업	유통	① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30	
	유통	② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20	
	유통	③ 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치	1일(4)	4	100	400	
	유통	④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200	신규
	유통	⑤【중기/야간】출판 유통관리	4주(12)	1	25	25	
	유통	⑥【중기/야간】농식품 창업	5주(40)	1	50	50	
	소계	6과정		9		725	
IV. 입문교육		① 농산물 유통의 이해	2일(13)	1	30	30	신규
V. 맞춤교육		① 유통맞춤	-	11		270	신규

02 교육과정별 세부운영계획

교육시간

13시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 농산물 유통의 이해 L1 신규

| 교육목표

- 농산물 유통의 전반 과정을 이해할 수 있다.

| 교육대상

- 영농조합법인, 농업회사법인, 농식품 창업자 등

| 교육인원

- 30명(30명×1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)

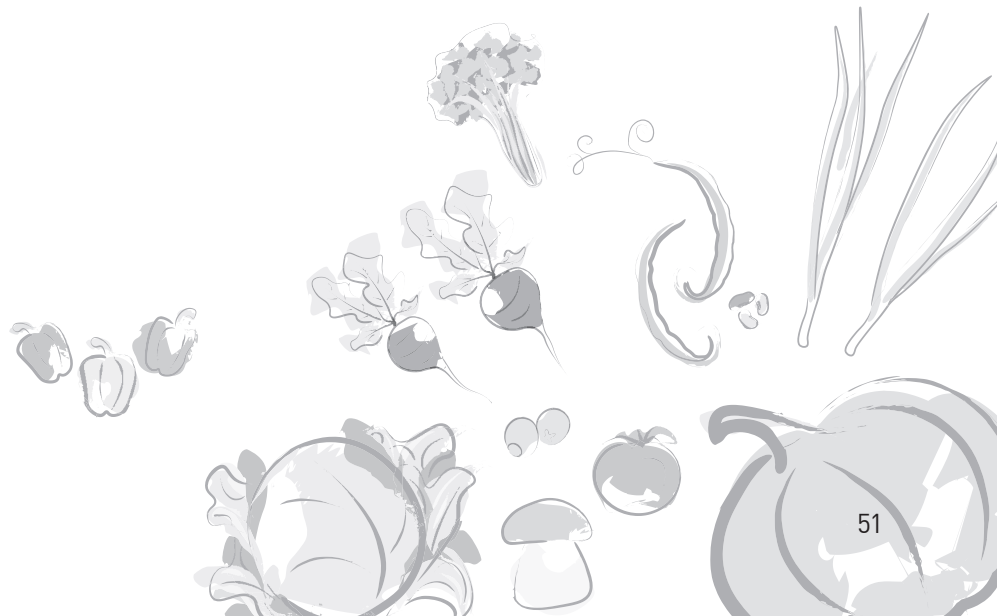
| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	13~14									

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



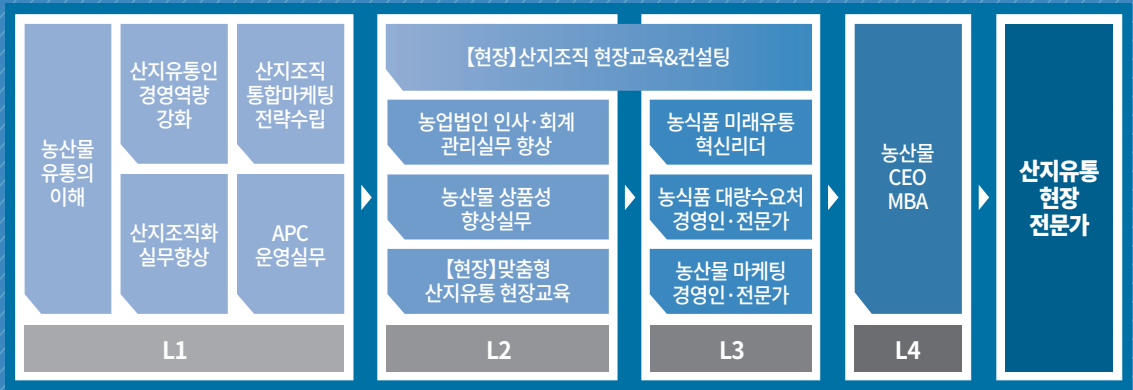
B. 현장전문가 양성



산지 유통 분야

- 산지유통인 경영역량 강화
- 산지조직 통합마케팅 전략수립
- 산지조직화 실무 향상
- 농업법인 인사·회계 관리 실무향상
- 농산물 상품성 향상 실무
- APC 운영 실무
- [현장] 산지조직 현장교육&컨설팅
- [현장] 맞춤형 산지유통 현장교육

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
산지유통	① 산지유통인 경영역량 강화	2일(12)	1	30	30		9~10								
	② 산지조직 통합마케팅 전략수립	3일(18)	1	30	30			12~14							
	③ 산지조직화 실무 향상	2일(10)	2	30	60		27~28						4~5		
	④ 농업법인 인사·회계 관리 실무 향상	2일(11)	2	25	50		16~17			26~27					
	⑤ 농산물 상품성 향상 실무	3일(19)	1	30	30				24~26						
	⑥ APC 운영 실무	3일(18)	1	20	20					7~9					
	⑦ 【현장】산지조직 현장교육&컨설팅	연중	4	30	120	연중									
	⑧ 【현장】맞춤형 산지유통 현장교육	1~2일	10	55	550	연중									

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

산지유통 분야

교육시간

12시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 산지유통인 경영역량 강화

L1

| 교육목표

- 산지유통정책 및 수급동향을 이해할 수 있다.

| 교육대상

- 산지유통인

| 교육인원

- 30명(30명×1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	산지유통정책방향	2.0	• 산지유통 정책의 현주소 • 새로운 산지유통 정책 방향 • 산지유통정책 발전전략의 주요과제 • 발작물 공동경영체 육성방안	강의(정책)
	채소류 수급동향과 전망	2.0	• 채소류 공급 및 수요동향 • 채소류 가격동향 • 채소류 단기 및 중장기 전망	강의(실무)
	농산물 수확 후 관리	3.0	• 채소 수확 후 특성 및 생리장해 • 수확 후 관리 주의사항 • 채소류 수확 후 관리	강의(실무)
2	산지유통업 세무관리	3.0	• 회계 및 조세법 기초 - 부가가치세, 개인세, 법인세 • 산지유통인의 세법상 의무 • 세무상담 사례	강의(실무)
	농산물유통과 공정거래	2.0	• 사례 위주의 불공정사례	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	9~10									

산지유통 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 산지조직 통합마케팅 전략수립 L1

| 교육목표

- 농산물 유통환경변화를 이해하고, 통합마케팅 전략을 수립할 수 있다.

| 교육대상

- 통합마케팅조직 마케팅 담당자

| 교육인원

- 30명(30명×1기)

| 교육내용

주차	교과목명	시간 (18H)	주요내용	비고
1	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	2.0	• 농산물 유통환경변화 • 농산물 소비트렌드의 이해	강의(실무)
	농산물 상품화 전략 및 가격관리	3.0	• 상품화 전략 및 신제품 아이디어 • Case Study • 가격전략 및 가격책정	강의(실무)
	통합마케팅 우수사례 발표	2.0	• 통합마케팅 추진배경 및 과정 • 통합마케팅 운영체계 등	실습 (사례발표)
2	브랜드 마케팅 전략	3.0	• 브랜드의 이해 • 브랜드 차별화 전략 • 브랜드 관리 전략	강의(실무)
	온라인 마케팅 전략	2.0	• 온라인 마케팅 환경 • 온라인 마케팅 전략 수립 • 성과사례 및 채널별 활용	강의(실무)
	판매협상전략	3.0	• 설득과 타협을 통한 협상기법 • 실천모의협상 및 피드백	실습(실습)
3	사업계획서 작성 및 코칭	3.0	• 조직별 문제점 도출 및 개선사항 발굴 • 통합마케팅 전략 수립 • 통합마케팅 전략에 대한 코칭	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		12~14								

02 교육과정별 세부운영계획

산지유통 분야

교육시간

10시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. 산지조직화 실무 향상 L1

| 교육목표

- 산지조직화의 필요성 및 산지조직화 프로세스를 이해할 수 있다.

| 교육대상

- 참여조직 농가조직화 담당자

| 교육인원

- 60명(30명 × 2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (10H)	세부내용	비고
1	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	2.0	• 농산물 유통환경변화 • 농산물 소비트렌드의 이해	강의(실무)
	산지조직화 필요성 및 프로세스	2.0	• 산지조직화 추진전략 • 산지유통의 규모화와 전문화 • 생산의 효율화 • 국내외 유통계열화 사례	강의(실무)
	산지조직화 방안	3.0	• 문제점 진단 및 코칭 * 과실반/ 채소반 분반 운영	실습(토의)
2	협상스킬	3.0	• 농가조직화 시 농가 협상 스킬	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	27~28						4~5			

산지유통 분야

교육시간

11시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. 농업법인 인사·회계 관리 실무향상

L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (11H)	세부내용	비고
1	농업회계 필요성	2.0	• 회계의 기초 - 원가정의, 계정과목 • 재무제표의 이해	강의(실무)
	회계 실무업무	2.0	• 농업 필수 세무 • 사업자 등록증의 종류 • 농업법인의 종류 및 운영실무	강의(실무)
	농업법인 세무관리	4.0	• 농업관련 세법 개정내용 • 부가가치세, 소득세, 법인세 • 세무상담 사례 및 농업법인 서식사례	강의(실무)
2	농업법인 노무관리	3.0	• 근로관계 이해 및 근로계약서 작성방법 • 노동법상 임금지급 방식 • 법정근로시간 및 시간외근로 • 근로관계 종료	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	16~17			26~27						

02 교육과정별 세부운영계획

산지유통 분야

교육시간

19시간 (3일)

교육비

34천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

5. 농산물 상품성 향상 실무 L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (19H)	세부내용	비고
1	농산물 수확 전 유해요소 관리	2.0	• 생산시설 관리방법 • 농약 및 비료 사용법	강의(실무)
	농산물 수확 후 품질관리	3.0	• 수확 후 위생관리 • 선별, 전처리 등 수확 후 처리기술	강의(실무)
	우수사례 발표	2.0	• 농산물 상품성관리 우수사례	실습(토의)
2	품목별 상품성 향상기법	4.0	• 농산물 소비트렌드 분석 • 상품화 사례 연구 * 채소/과실 분반	강의(실무)
	농산물 포장기술	3.0	• 최근 포장 트렌드, 신소재 개발동향 • 포장자재의 특성 비교 및 적용	강의(실무)
3	현장견학	5.0	• 농산물 품질관리 우수현장 견학	실습(현장)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			24 ~ 26							

산지유통 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

40천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

6. APC 운영 실무 L1 신규

| 교육목표

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

| 교육대상

- APC 운영 실무자

| 교육인원

- 20명(20명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	산지마케팅 전략	2.0	• 소비패턴 및 유통환경 변화에 따른 산지마케팅 전략 • 전략적 상품기획 및 개발 • 국내외 APC 운영 성공사례	강의(실무)
	수확 후 관리 및 저장기술	3.0	• 농산물 포장 및 예냉 • 농산물 저온 저장 및 저온수송	강의(실무)
	농산물 포장기술	2.0	• 최근 포장 트렌드, 신소재 개발동향 • 포장자재의 특성 비교 및 적용	강의(실무)
2	현장학습	8.0	• 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)
3	분임토의	3.0	• APC별 문제점 및 운영개선 방안도출 - 시설 활용도 제고(유휴기간 단축) 방안 도출 • 조직별 문제해결을 위한 코칭	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				7~9						

02 교육과정별 세부운영계획

산지유통 분야

교육비

1차년도 : 조직당 20백만원
[국고보조금 14백만(70%),
자부담금 6백만(30%)]

2차년도 : 조직당 5백만원
[국고보조금 3.5백만(70%),
자부담금 1.5백만(30%)]

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

7. [현장] 산지조직 현장교육&컨설팅 L2 ~ L3

| 교육목표

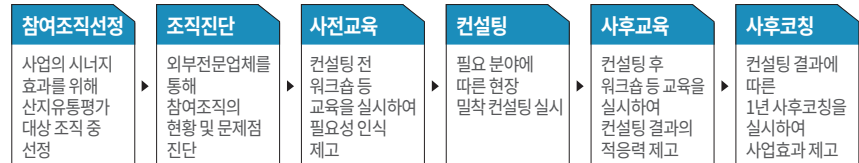
- 선정조직별 전담 멘토를 지정하여 대상조직에 대한 전문적인 진단 및 처방을 통해 산지조직이 가진 문제점을 분석하고 지속적인 사후관리 및 컨설팅을 통해 조직의 경쟁력 확보를 지원한다.

| 교육대상

- 산지유통활성화 지원 대상 조직 중 선정업체 4개소

| 교육방법

- 1차년도 : 조직진단 + 사전교육(워크숍, 견학 등) + 컨설팅 + 사후교육
- 2차년도 : 사후코칭(1년 이내)



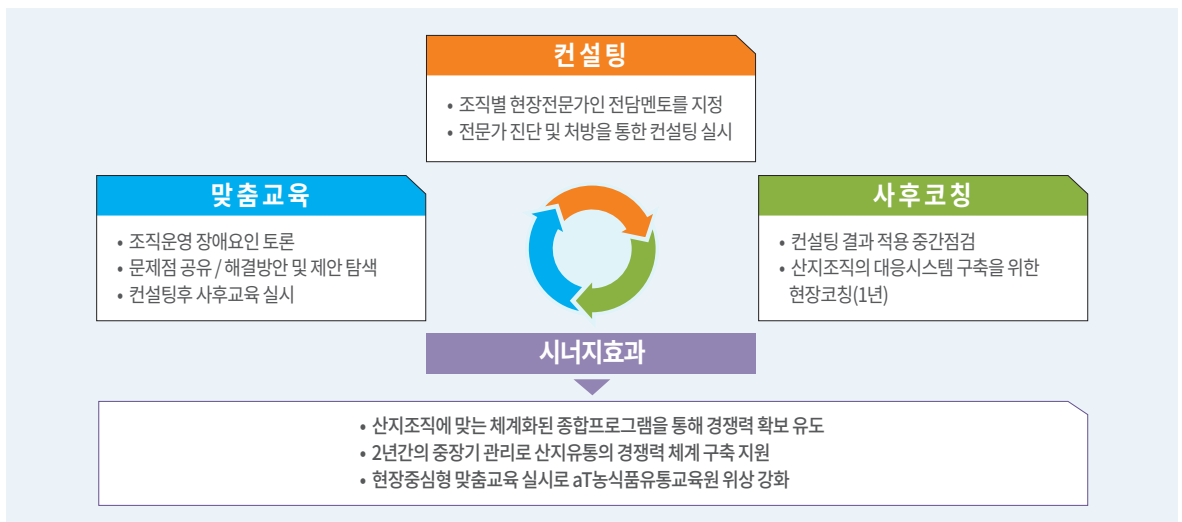
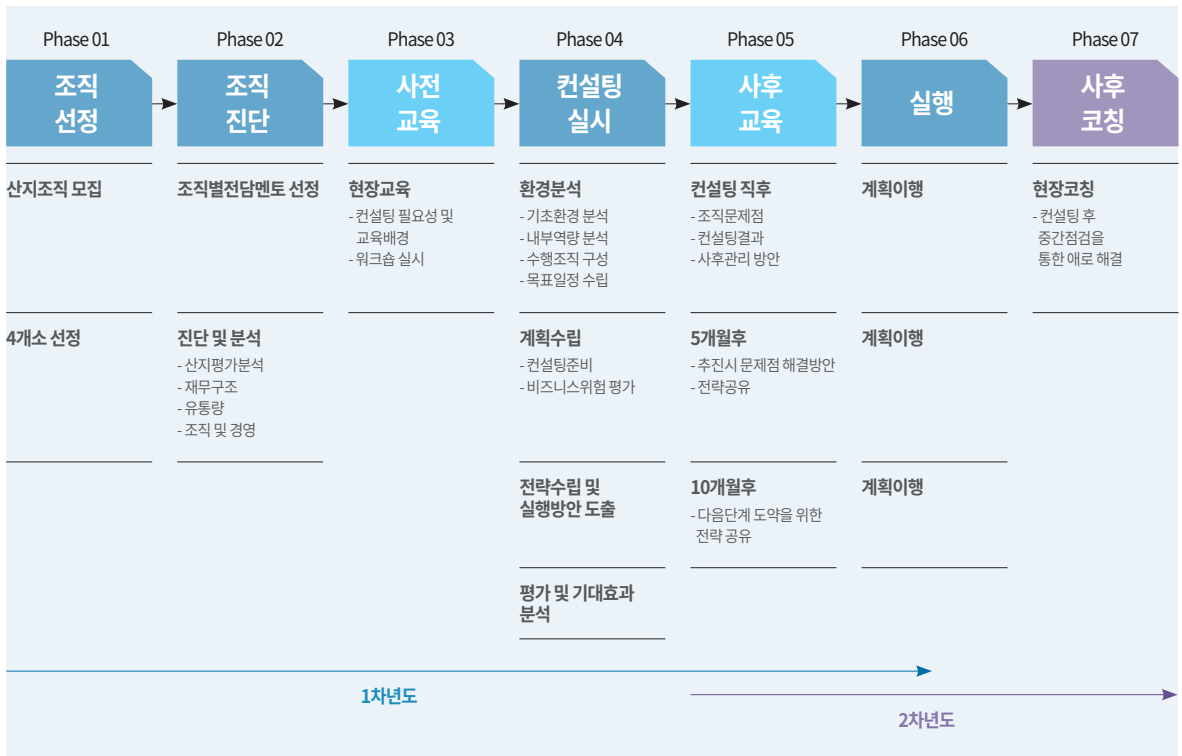
| 교육기간

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

Future Navigator

| 교육체계



02 교육과정별 세부운영계획

| 주요 교과내용

- 사전교육 모듈(예시)

분야	교과목	시간	비고
전문	• 컨설팅 필요성 및 교육배경	2.0	전담멘토
	• 해당분야 전문내용 강의: 마케팅, 브랜드 등	2.0	전문강사
	• 산지유통조직 발전을 위한 대응전략	2.0	전문강사
사례	• 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	

| 컨설팅 분야

분야	세부내용
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, 수확 후 관리, 선별기술, 포장재 개발 등
농산물 수출확대	농산물 수출전략, 수출실무, 해외시장 개척 등
농가조직화	공동계산제 적용, 산지조직 활성화 등

산지유통 분야

교육시간

1~2일 이내
(교육수요기관과 협의)

교육비

무료
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 장소

지역별 교육접근성을
고려하여 선정
(교육수요기관과 협의)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

8. [현장] 맞춤형 산지유통 현장교육

L2

| 교육목표

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

| 교육대상

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

| 교육인원

- 550명(55명 × 10기)

| 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

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
연 중 (교육수요기관과 협의)										

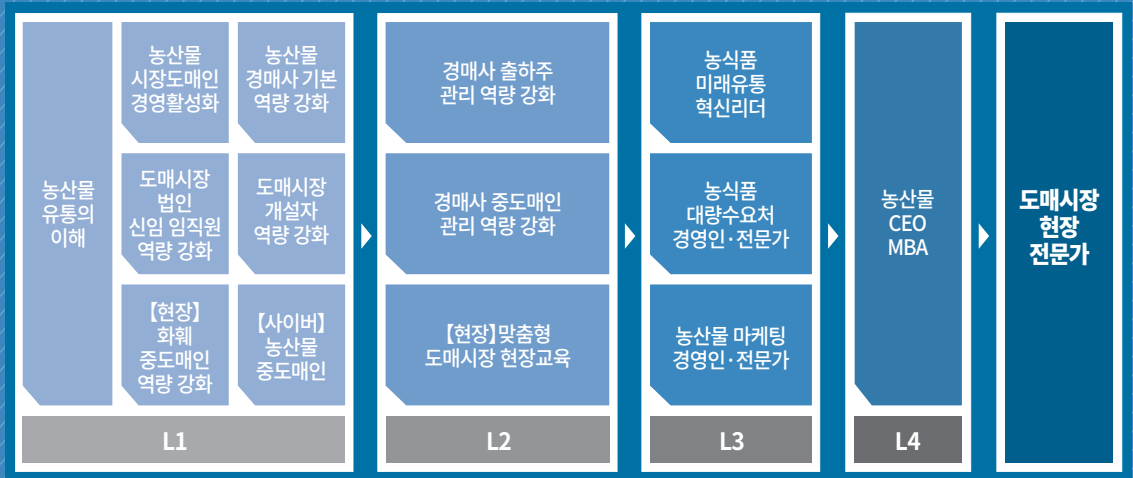
B. 현장전문가 양성



도매시장 분야

- 농산물 시장도매인 경영활성화
- 농산물 경매사 기본 역량 강화
- 도매시장법인 신임 임직원 역량 강화
- 도매시장 개설자 역량 강화
- 경매사 출하주 관리 역량 강화
- 경매사 중도매인 관리 역량 강화
- [현장] 화훼 중도매인 역량 강화
- [현장] 맞춤형 도매시장 현장교육
- [사이버] 농산물 중도매인

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
도매시장	① 농산물 시장도매인 경영활성화	2일(10)	1	50	50	교육수요기관과 협의									
	② 농산물 경매사 기본 역량 강화	2일(12)	2	40	80	27~28			8~9						
	③ 도매시장법인 신입 임직원 역량 강화	3일(18)	1	25	25			3~5							
	④ 도매시장 개설자 역량 강화	3일(22)	1	25	25		20~22								
	⑤ 경매사 출하주 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40					12~13					
	⑥ 경매사 중도매인 관리 역량 강화	2일(12)	1	40	40					19~20					
	⑦ 【현장】화훼 중도매인 역량 강화	1~2일	1	30	30	연 중									
	⑧ 【현장】맞춤형 도매시장 현장교육	1~2일	14	150	2,100	연 중									
	⑨ 【사이버】농산물 중도매인	연중	1	200	200	연 중									

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

도매시장 분야

교육시간

10시간 (2일)

교육비

무료

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 농산물 시장도매인 경영활성화 L1

| 교육목표

- 정부의 시장도매인 운영의 정책방향을 알고 시장도매인의 발전방향을 모색한다.

| 교육대상

- 농산물 시장도매인

| 교육인원

- 50명(50명×1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (10H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
교육수요기관과 협의										

도매시장 분야

교육시간

12시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 농산물 경매사 기본 역량 강화

L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	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)
2	분임토의 결과 발표	2.0	• 분임토의 결과 발표 및 공유	실습(토의)
	국내외 도매시장 거래제도	2.0	• 국내외 도매시장의 주 거래제도	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
27~28			8~9							

02 교육과정별 세부운영계획

도매시장 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. 도매시장법인 신임 임직원 역량강화

L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)
3	분임토의	2.0	• 도매시장법인의 운영 활성화 방안 분임토의	실습(토의)
	분임토의 결과 발표	1.0	• 분임토의 결과발표 및 공유	실습(토의)
	교양과목	2.0	• 리더십 향상방안	강의(교양)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		3~5								

도매시장 분야

교육시간

22시간 (3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. 도매시장 개설자 역량강화 L1 신규

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)

교육내용

일차	주요내용	시간 (22H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)
3	분임토의 결과 발표	1.0	• 분임토의 결과발표 및 공유	실습(토의)
	교양과목	2.0	• 소통 리더십	강의(교양)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	20~22									

02 교육과정별 세부운영계획

도매시장 분야

교육시간

12시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

5. 경매사 출하주 관리 역량강화 L2 신규

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	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)
2	출하주 관리방안 분임토의	2.0	• 경매사 입장에서 출하주 관리방안 분임 토의	실습(토의)
	농산물 품목별 이해	2.0	• 농산물 품목별 특성, 상품성 판단방법, 소비 트렌드를 반영한 출하품 기획	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				12~13						

도매시장 분야

교육시간

12시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

6. 경매사 중도매인 관리 역량강화

L2

신규

| 교육목표

- 경매사에게 중도매인 민원 발생 사례 및 처리방안과 중도매인 지원방안 등을 교육하여 도매시장 내 이해 관계자인 중도매인과의 관계 개선을 기하도록 한다.

| 교육대상

- 농산물 경매사(중견 경매사 위주)

| 교육인원

- 40명(40명×1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				19~20						

02 교육과정별 세부운영계획

도매시장 분야

교육시간

1~2일 이내
(교육수요기관과 협의)

교육비

무료
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

7. [현장] 화훼 중도매인 역량 강화 L1 신규

| 교육목표

- aT 화훼공판장 중도매인을 대상으로 화훼 유통환경 변화와 대응방안, 신규 거래처 발굴, 성공사례, 기존 거래처 관리방법 등을 교육함으로써 영업 활성화를 기한다.

| 교육대상

- 화훼공판장 중도매인

| 교육인원

- 30명(30명×1기)

| 지원사항

- 강사료, 교재비, 현수막 제작비 (* 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육수요기관 부담)

| 교육분야

일차	주요내용	시간	세부내용	비고
1	화훼 유통환경 변화와 대응방안	2.0	• 화훼 유통환경 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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
연 중 (교육수요기관과 협의)										

도매시장 분야

교육시간

1~2일 이내
(교육수요기관과 협의)

교육비

16천원
- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

8. [현장] 맞춤형 도매시장 현장교육

L2

| 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)

| 지원사항

- 강사료, 교재비, 현수막 제작비 (* 지원사항 외 현장견학 등 추진시 교육수요기관 부담)

| 교육분야

일차	주요내용	시간	세부내용	비고
1	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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
연 중 (교육수요기관과 협의)										

02 교육과정별 세부운영계획

도매시장 분야

교육시간

8시간 (30일)

교육비

무료

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

9. [사이버] 농산물 중도매인 L1

| 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)

| 교육수료

- 진도율 80% 이상, 평가점수 60점 이상

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	농산물 유통정책방향	1.0	• 도매시장 정책	강의(정책) 강의(실무)
2	농안법 이해 I	1.0	• 농안법의 목적 및 구성	
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	

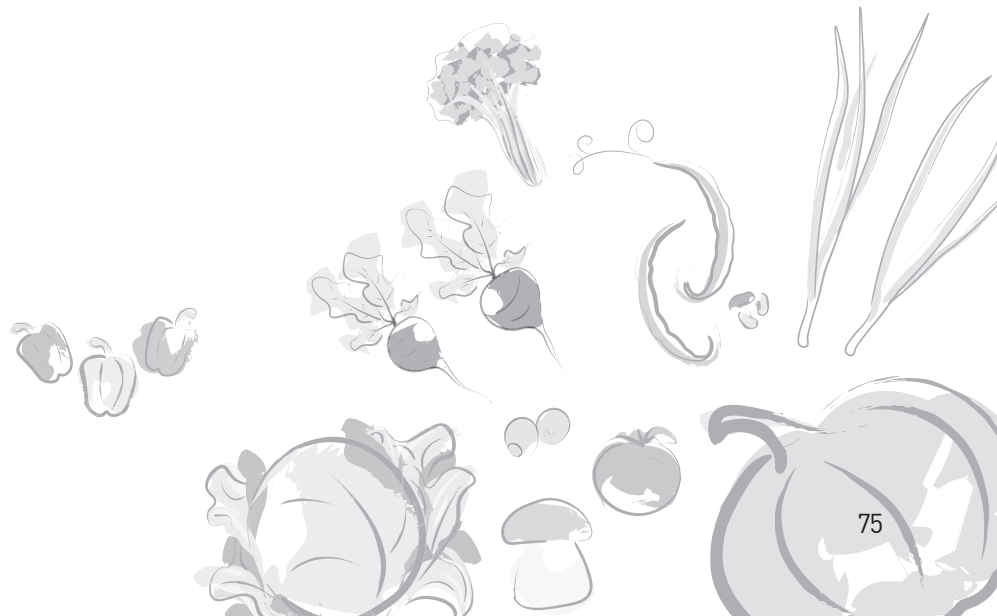
| 교육일정

월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
수강 신청기간	1.4~ 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~ 8.31	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

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



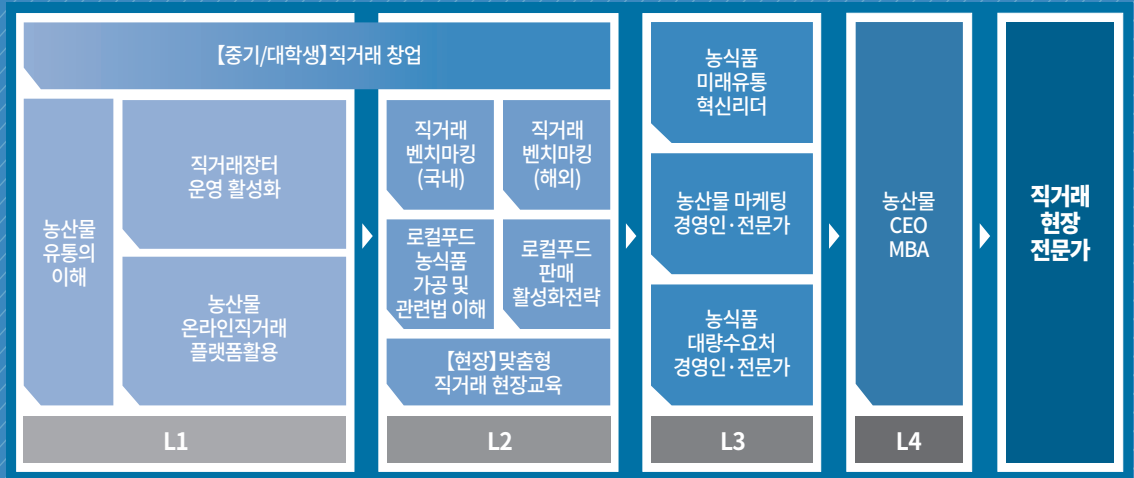
B. 현장전문가 양성



직거래 분야

- 직거래장터 운영 활성화
- 직거래 벤치마킹 (국내)
- 직거래 벤치마킹 (해외)
- 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해
- 로컬푸드 판매 활성화 전략
- 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용
- [중기/대학생] 직거래 창업
- [현장] 맞춤형 직거래 현장교육

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
직 거 래	① 직거래장터 운영 활성화	3일(18)	1	20	20				17~19						
	② 직거래 벤치마킹(국내)	3일(18)	1	35	35				10~12						
	③ 직거래 벤치마킹(해외)	4일(32)	2	20	40				23~26				5~8		
	④ 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해	2일(13)	1	25	25					13~14					
	⑤ 로컬푸드 판매 활성화 전략	2일(13)	1	25	25			18~19							
	⑥ 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용	3일(20)	1	30	30						3~5				
	⑦ 【중기/대학생】직거래창업	6주(123)	1	20	20						7.13~8.19(목금)				
	⑧ 【현장】맞춤형 직거래 현장교육	1~2일	14	70	980	연중									

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

직거래 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

34천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 직거래장터 운영 활성화 L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	직거래 정책이해	1.5	• 농산물 직거래 현황 및 정책	강의(실무)
	직거래장터 개설 추진사항	2.5	• 직거래 관련 법령 이해 • 직거래 장터 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	강의(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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			17~19							

직거래 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

100천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

- aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

- 현장

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 직거래 벤치마킹 (국내)

L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	직거래 현황과 전망	2.0	• 직거래 유형과 특징 • 직거래 사업 현황 • 직거래 전망	강의(실무)
	직거래 현장 I	5.0	• [OT] 간이 보고서 양식 배부 • 해당 권역 로컬푸드 직매장	실습 (현장견학)
2	직거래 현장 II	4.0	• 해당 권역 직거래장터	실습 (현장견학)
	직거래 현장 III	4.0	• 해당 권역 직거래농장 • 해당 권역 로컬푸드 직매장	
3	직거래 현장 IV	3.0	• 해당권역 직거래농장 • [마무리] 간이 보고서 제출	실습 (현장견학)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			10~12							

02 교육과정별 세부운영계획

직거래 분야

교육시간

32시간 (4일)

교육비

270만원 내외

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

일본 현지

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. 직거래 벤치마킹 (해외) L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (32H)	세부내용	비고
1	일본 로컬푸드의 현황과 전망	8.0	• 직매장 등 현장견학 • [특강] 일본 현지 전문가 특강	강의(실무)
2~3	일본 직거래 현장견학	16.0	• 규모별 직매장 • 6차 산업 농장 • 생산농가 등 • [토의] 일본로컬푸드의 시사점	실습 (현장견학/ 사례)
4	일본 직거래 현장견학	8.0	• 규모별 직매장 • 생산농가 등	실습 (현장견학/ 사례)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			23~26				5~8			

직거래 분야

교육시간

13시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. 로컬푸드 농식품 가공 및 관련법 이해 L2 신규

| 교육목표

- 로컬푸드 가공을 위한 관련법과 가공 시설, 가공 방법, 포장 등 가공 실무를 이해할 수 있다.

| 교육대상

- 로컬푸드 직매장 종사자, 직매장 출하농가, 관련 공무원

| 교육인원

- 25명(25명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	로컬푸드 가공의 이해 및 전망	2.0	• 로컬푸드 가공의 특수성 - 농민가공의 이해 • 로컬푸드 가공 현황 • 로컬푸드와 시·군 조례 • 로컬푸드 가공의 발전방안 및 전망	강의(실무)
	로컬푸드 가공과 식품관련 법규 이해	3.0	• 식품위생법, 축산물위생관리법 개요 • 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개 • 로컬푸드 가공과 식품 위생법	강의(실무)
	식품 표시기준 해설	2.0	• 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개 • 로컬푸드 가공의 식품 표시기준	강의(실무)
2	식품 표시기준 소개	2.0	• 세부표시기준(식품첨가물 등) • 표시기준 관리 체크리스트 작성 및 실례	강의(실무)
	법규 및 표시기준 사례	1.0	• 위반 사례 및 질의 응답	강의(실무)
	로컬푸드 가공 시설과 활용	1.5	• 로컬푸드 가공시설의 필수적 체크사항 • 로컬푸드 가공시설의 설계 • 로컬푸드 가공 방법(OEM 등)	강의(실무)
	로컬푸드 가공	1.5	• 로컬푸드 가공 성공사례	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				13~14						

02 교육과정별 세부운영계획

직거래 분야

교육시간

13시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

5. 로컬푸드 판매 활성화 전략 L2 신규

| 교육목표

- 로컬푸드의 특징을 이해하고 다양한 사례를 검토하여 그에 적합한 판매 활성화 전략을 수립 할 수 있다.

| 교육대상

- 로컬푸드 직매장 종사자 등

| 교육인원

- 25명(25명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	로컬푸드 마케팅 이해	2.0	• 로컬푸드 판매 현황과 특징 분석 • 로컬푸드 상품과 고객 특성 • 마케팅의 개념 이해와 지역 • 로컬푸드의 가치 소비	강의(실무)
	로컬푸드 판매 활성화 전략	2.0	• 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	• 생산자와 소비자의 접점으로서의 매장 • 상품이 잘 보이는 매장 진열 방법	강의(실무)
	우리 지역 로컬푸드 판매 활성화 전략	1.0	• [조별 실습] 우리 지역 로컬푸드 홍보 전략 및 판매 활성화 방안 찾기	실습(실습)
2	판매 활성화 사례 I	1.5	• 농촌체험프로그램 등 체험 프로그램 운영 • 자매결연의 활용 등 여러 사례	강의(실무)
	판매 활성화 사례 II	1.5		
	타 분야 판매 활성화 사례	2.0	• 타 분야의 성공적인 마케팅 사례	강의(실무)
	우리지역 로컬푸드 판매 활성화 전략	1.0	• 발표	실습(발표)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		18~19								

직거래 분야

교육시간

20시간 (3일)

교육비

20천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

6. 농산물 온라인 직거래 플랫폼 활용

L1

신규

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (20H)	세부내용	비고
1	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 쇼핑몰진출 개관	3.0	• 온라인 쇼핑몰 시장 전망 • 온라인 쇼핑몰의 진출 시 주의사항 • 온라인 직거래 판매의 중요성	강의(실무)
2	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)
	SNS활용한 쇼핑몰 마케팅 실습	3.0	• SNS 마케팅 (페이스북 활용)	강의(실무)
3	SNS활용한 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 (지차제 운영)	강의(실무)
	온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 II	1.5	• 온라인 직거래 쇼핑몰 운영 사례 II (개인 운영)	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					3~5					

02 교육과정별 세부운영계획

직거래 분야

교육시간

123시간 (총 6주)

교육비

무료

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

7. [중기/대학생] 직거래 창업 L1 ~ L2 신규

| 교육목표

- 농식품 직거래(신유통 경로) 산업의 현황과 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

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (123H)	세부내용	비고
1	입교식 및 과정안내	1.0	• 입교식 및 과정안내 • 자기소개 및 조 편성	실습 (정보교류)
	유통구조와 신유통 경로의 이해	2.0	• 농식품 유통산업의 현황과 전망 - 유통체계의 이해 - 최근의 유통환경 변화와 전망 - 신유통경로의 성장과 실태	강의(실무)
		1.5	• 농산물유통과 직거래 정책	강의(정책)
	<창업 워크숍 I >	1.5	• 농식품분야 트렌드	강의(실무)
		2.0	• [실습] 창업절차 핵심 길라잡이 I	실습(실습)
		2.0	• [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION – Presentation) - 창업아이템 찾기	
	유통 현장 견학	8.0	• 가락 도매시장 견학	강의(실무)
• 안성물류센터 견학			강의(실무)	
• 산지유통 및 APC 견학			실습(발표)	
2	지역과 직거래	2.0	• 로컬푸드와 지역경제 활성화	강의 (실무)
		2.0	• 민·관 거버넌스의 역할과 필요성	
		2.0	• 농촌 마을사업 및 마을기업의 이해와 성공사례	실습 (사례)
		2.0	• 직거래장터 운영사례	
	신유통 현장	4.0	• 로컬푸드 직매장 등 견학	실습 (현장견학)

Future Navigator

일차	주요내용	시간 (123H)	세부내용	비고
2	<창업 워크숍 II>	2.0	• [실습] 창업절차 핵심 길라잡이 II	실습 (실습)
		2.0	• [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION - Presentation) - 조별 창업계획서 작성	
3	창업 실무	1.5	• 농식품 신유통분야 창업 전망	강의 (실무)
		1.5	• [자금] 창업자금 조달과 재무전략	
		3.0	• [조직] 협동조합, 영농조합 및 농업법인의 설립절차 이해	
		2.0	• [지원] 창업지원제도 활용하기	
		2.0	• 온라인 직거래 창업사례	실습 (사례)
		2.0	• 직거래 창업사례	
	<창업 워크숍 III>	2.0	• [실습] 창업절차 핵심 길라잡이 III	실습 (실습)
		2.0	• [토의 및 멘토링] MI.P. (MISSION - Presentation) - 조별 창업계획서 작성(계속)	
4	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 견학	4.0	• 신유통 창업기업 견학	실습 (현장견학)
5	<창업 워크숍 IV>	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	해외연수	32.0	• 일본 신유통 현장견학	실습 (견학)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					7.13~8.19(목, 금)					

02 교육과정별 세부운영계획

직거래 분야

교육시간

1~2일 이내
(교육수요기관과 협의)

교육비

무료
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

8. [현장] 맞춤형 직거래 현장교육 L2

| 교육목표

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

| 교육대상

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

| 교육인원

- 총 980명(70명×14기)

| 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, 안전성관리
농산물꾸러미	유형별 사례, 품질관리, 안전성관리, 홍보 등
온라인직거래	온라인직거래 마케팅 전략, SNS 활용 방법 등

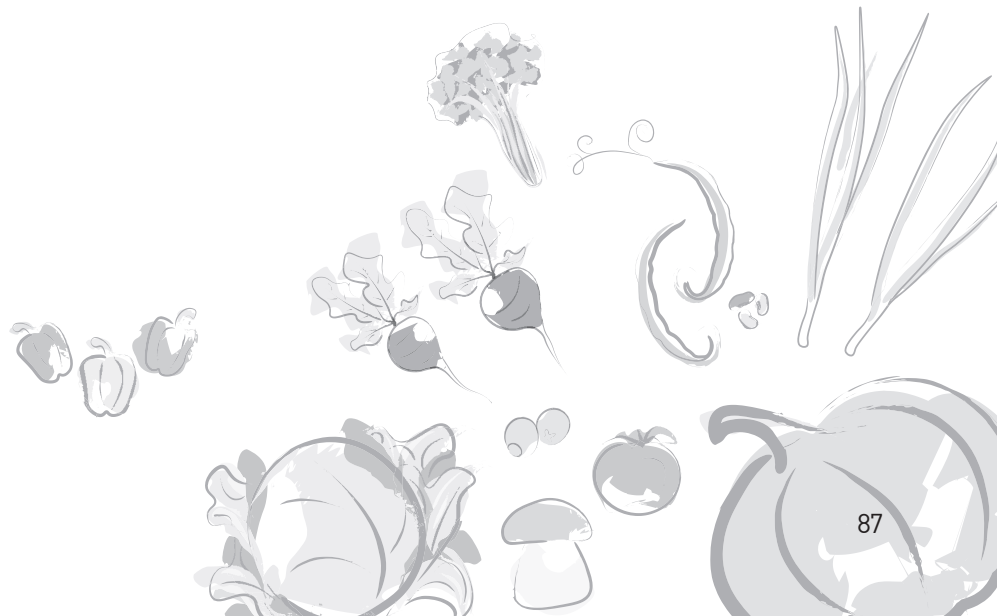
| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
연 중 (교육수요기관과 협의)										

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



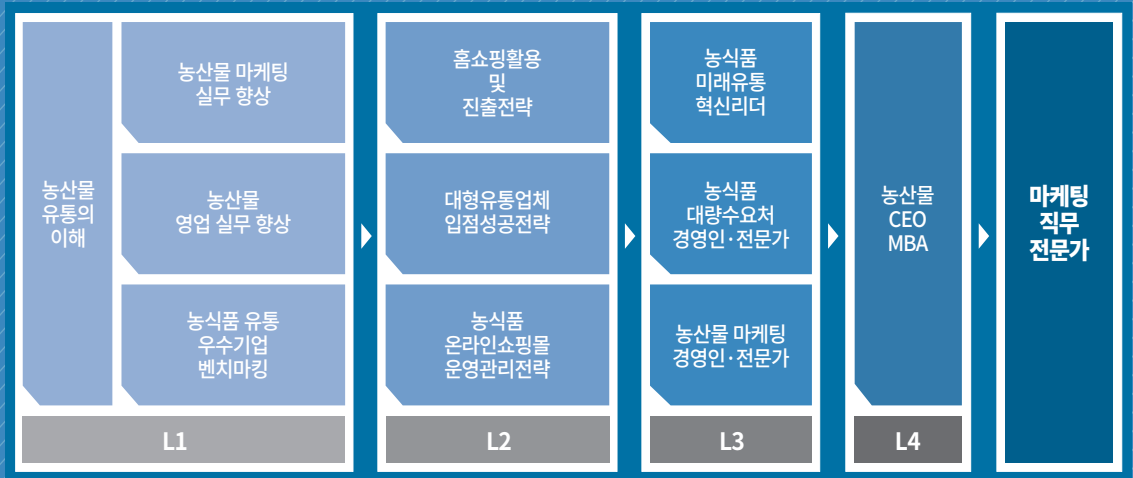
C. 직무전문가 양성



마케팅 분야

- 농산물 마케팅 실무 향상
- 홈쇼핑 활용 및 진출 전략
- 대형유통업체 입점 성공전략
- 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략
- 농산물 영업 실무 향상
- 농식품 유통 우수기업 벤치마킹

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
마 케 팅	① 농산물 마케팅 실무 향상	4일(28)	2	30	60		20~23				10~13				
	② 홈쇼핑 활용 및 진출 전략	2일(15)	2	25	50			10~11					6~7		
	③ 대형유통업체 입점 성공전략	2일(13)	1	25	25				29~30						
	④ 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략	4일(28)	1	30	30									24~27	
	⑤ 농산물 영업 실무 향상	3일(18)	1	30	30			3~5							
	⑥ 농식품 유통 우수 기업 벤치마킹	2일(17)	1	30	30					1~2					

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

28시간 (4일)

교육비

46천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 농산물 마케팅 실무 향상 L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (28H)	세부내용	비고
1	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	
2	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	
	유통 채널 별 상품화 전략 III	2.0	• '홈쇼핑'판매 채널 특징 • '홈쇼핑'입점을 위한 상품화 전략	
3	농산물 마케팅 우수사례 견학	4.0	• 농산물 마케팅 우수사례 견학	실습(현장견학)
	농산물 브랜드마케팅	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)
4	농산물 마케팅 전략 수립 및 발표	3.0	• 다양한 마케팅 기법을 통한 마케팅 전략 수립 • 마케팅 전략 수립 내용 발표	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	20~23				10~13					

마케팅 분야

교육시간

15시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

- aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 홈쇼핑 활용 및 진출 전략 L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (15H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)	
	홈쇼핑 입점 성공 사례 II	1.0	• 홈쇼핑 입점 성공 사례 (식품 제조 · 가공)	

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		10~11					6~7			

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

13시간 (2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. 대형유통업체 입점 성공전략 L2

| 교육목표

- 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	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	
	대형유통업체 입점 성공 사례 I	1.5	• 대형유통업체 입점 성공 사례 (농산물)	강의(실무)
2	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 성공 사례 (식품 제조 · 가공)	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			29 ~ 30							

마케팅 분야

교육시간

28시간 (4일)

교육비

40천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. 농식품 온라인 쇼핑몰 운영관리 전략 L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (28H)	세부내용	비고
1	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)
2	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)
3	홍보콘텐츠 제작	5.0	• 홍보콘텐츠 제작 실습	
	SNS 활용 마케팅	3.0	• SNS 마케팅 (페이스북 활용)	
4	SNS 활용 마케팅	3.0	• SNS 마케팅 (Blog 활용)	강의(실무)
	온라인 쇼핑몰 운영 성공사례 I	1.5	• 온라인 쇼핑몰 구축 시 주의사항 • 성공적인 온라인 쇼핑몰 구축을 위한 조언	
	온라인 쇼핑몰 운영 성공사례 II	1.5	• 온라인 쇼핑몰 구축 시 주의사항 • 성공적인 온라인 쇼핑몰 구축을 위한 조언	

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
								24~27		

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

5. 농산물 영업 실무 향상 L1 신규

| 교육목표

- 농식품 유통 및 소비 트렌드를 이해하고 시장 기회를 발굴할 수 있다.
- 타켓 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	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 • 타켓 시장 및 선정 방법	
2	영업 마케팅역량 강화 I	4.0	• 성과 관리 필요성의 이해 • 성과 관리를 위한 목표 설정하기 • 성과를 위한 전략 수립 하기	강의(실무) 실습(실습)
	영업 마케팅역량 강화 II	4.0	• 소통 및 설득법 • 제안 및 협상 전략 • 실전 모의협상 및 피드백	강의(실무) 실습(실습)
3	농식품 판로개척 성공사례 I	1.5	• 농식품 판로 개척 성공사례 (대형유통업체)	강의 (실무)
	농식품 판로개척 성공사례 II	1.5	• 농식품 판로 개척 성공사례 (신유통)	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		3~5								

마케팅 분야

교육시간

17시간 (2일)

교육비

34천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

6. 농식품 유통 우수기업 벤치마킹 L1 신규

| 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)

| 교육내용

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

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				1~2						

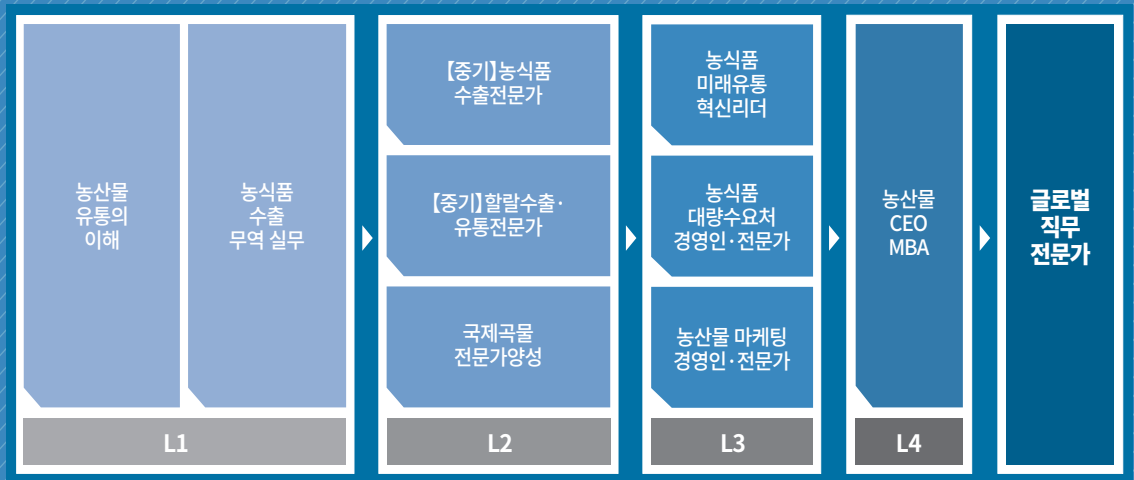
C. 직무전문가 양성



글로벌 분야

- 농식품 수출무역실무
- 국제곡물전문가 양성
- [중기] 농식품 수출전문가
- [중기] 할랄 수출·유통 전문가

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
글로벌	① 농식품 수출무역실무	3일(21)	1	30	30									16~18	
	② 국제곡물전문가 양성	3일(20)	1	20	20				15~17						
	③ 【중기】농식품 수출전문가	6주(50)	1	20	20			4.19~5.31(수)							
	④ 【중기】할랄 수출·유통전문가	7주(50)	1	60	60			4.7~5.26(금)							

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

글로벌 분야

교육시간

21시간 (3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 농식품 수출무역실무 L1 신규

| 교육목표

- 무역실무 기초지식 함양을 통해 농식품 수출무역에 필요한 업무프로세스를 이해할 수 있다.

| 교육대상

- 농식품 수출업체 종사자

| 교육인원

- 30명(30명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (21H)	세부내용	비고
1	농식품 수출절차 프로세스 이해	3.0	• 수출 절차 및 무역용어 해설 • 무역 클레임과 상사중재 • 농식품 수출 마케팅	강의(실무)
	무역계약 실무사례	4.0	• 무역계약서 필수기재사항 • 무역계약서 선택기재사항 • 영문무역계약서 작성	
2	수출 대금결제	3.0	• 송금방식 • 추심방식 • 신용장 방식	강의(실무)
	수출 통관 및 운송보험실무	5.0	• 관세환급 실무 • 해상운송 및 항공운송	
3	농식품 수출성공 사례	3.0	• 성공사례(신선 농산물) • 성공사례(가공식품)	강의(실무)
	무역서식작성	3.0	• 수출 서식작성 실습	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
								16~18		

글로벌 분야

교육시간

20시간 (3일)

교육비

34천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 국제곡물전문가 양성 L2 신규

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (20H)	세부내용	비고
1	국제 곡물시장 개요	2.0	• 해외 곡물시장(생산, 소비, 수출입등) 동향 및 전망 • 주요 수출국 생산, 유통, 상품, 생산체계	강의(실무)
	검역 및 통관	3.0	• 농식품 GMO 관련 정책 및 규제 • 국제무역의 위생 및 환경규제 • 국제식품표시·이력제도	강의(실무)
	계약의 경제학	2.0	• 농업경영전략 • 농업사업 시장 및 네트워크	강의(실무)
2	주요 수출국 정책 이해	3.0	• 주요 수출국 정부개요 • 수출지원정책	강의(실무)
	곡물구매 사례	2.0	• 곡물 구매 사례	실습(사례)
	국제협상	3.0	• 설득과 협상의 기본 • 문화적 차이 및 국제역량	강의(실무)
	현장견학	5.0	• 곡물 유통시설 현장견학	실습(현장)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			15~17							

02 교육과정별 세부운영계획

글로벌 분야

교육시간

50시간 (6주, 매주 수요일
1박 2일 워크숍 2회 포함)

교육비

64천원
- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. [중기] 농식품 수출전문가 L2

| 교육목표

- 농식품 수출에 필요한 무역실무, 해외시장 진출전략, 수출성공사례 등 실무지식 함양을 통해 수출관련 업무에 필요한 다양한 지식을 배양한다.

| 교육대상

- 농식품 수출기업 종사자 및 유통종사자

| 교육인원

- 20명(20명 × 1기)

| 교육내용

일차	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 시장 트렌드 및 수출확대 전략	
		2.0	• 미국시장 트렌드 및 수출확대 전략	

Future Navigator

일차	주요내용	시간 (50H)	세부내용	비고
5	수출마케팅	3.0	• 농식품 수출기업의 마케팅 전략 수립 II	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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		4.19 ~ 5.31(수)								

02 교육과정별 세부운영계획

글로벌 분야

교육시간

50시간 (7주, 매주 금요일,
13:00-19:00)

교육비

48천원
- 온라인 결제
(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)
* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. [중기] 할랄 수출·유통 전문가 L2

| 교육목표

- 글로벌 할랄 시장에 대비한 전문인력 육성 및 할랄 식품분야 신규 진입 활성화를 통해 농식품 수출확대에 기여한다.

| 교육대상

- 농식품 수출종사자, 국내 유통종사자 등

| 교육인원

- 60명(60명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (50H)	세부내용	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	
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	

Future Navigator

일차	주요내용	시간 (50H)	세부내용	비고
5	할랄시장 무역절차 및 법규	3.0	• 할랄시장 무역절차 및 법규	강의 (실무)
	할랄식품 수출성공 사례	3.0	• 할랄을 활용한 수출성공 사례	실습 (사례 발표)
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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		4.7 ~ 5.26(금)								

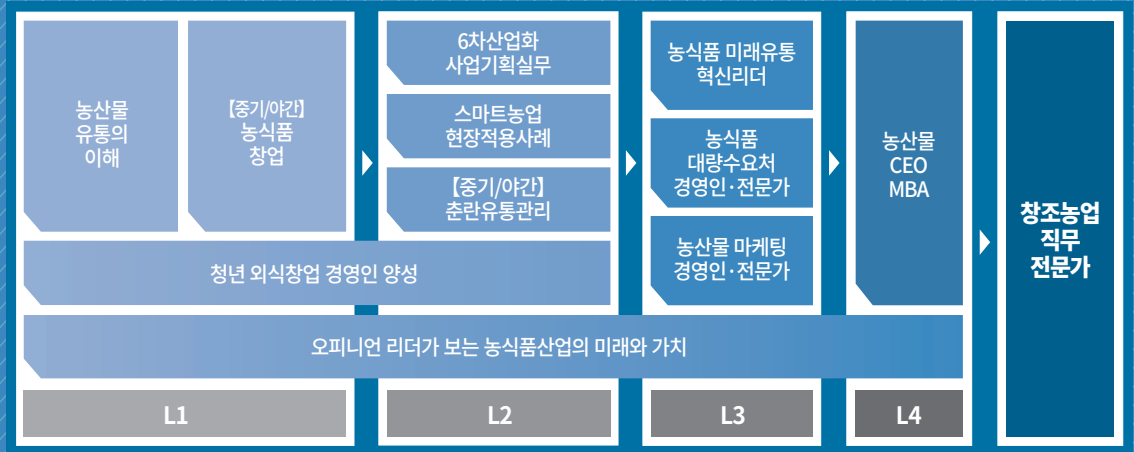
C. 직무전문가 양성



창조농업 분야

- 6차 산업화 사업기획 실무
- 스마트 농업 현장 적용 사례
- 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치
- 청년 외식창업 경영인 양성
- [중기/야간] 춘란유통관리
- [중기/야간] 농식품 창업

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
창조농업	① 6차산업화 사업기획 실무	3일(18)	1	30	30									23~25	
	② 스마트 농업 현장 적용 사례	2일(13)	1	20	20									30~31	
	③ 오피니언 리더가 보는 농식품산업의 미래와 가치	1일(4)	4	100	400	연 중(분기별 1회)									
	④ 청년 외식창업 경영인 양성	1일(8)	1	200	200				5월 중						
	⑤ [중기/야간] 출판 유통관리	4주(12)	1	25	25								7~28(목)		
	⑥ [중기/야간] 농식품 창업	5주(40)	1	50	50					6.7~7.12(수,금)					

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

창조농업 분야

교육시간

18시간 (3일)

교육비

40천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

1. 6차 산업화 사업기획 실무 L2

| 교육목표

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

| 교육대상

- 농업법인, 6차산업 창업예정자

| 교육인원

- 30명(30명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	6차산업화 현황	2.0	• 6차산업화 유형 파악 • 국내외 6차산업화 사례	강의(실무)
	사업계획서 작성방법	2.0	• 6차산업 창업을 위한 사업기획 • 사업계획서 작성기법 및 요령 설명	
	SNS 홍보전략	3.0	• SNS 채널별 특성이해 및 활용전략	실습(실습)
2	상품차별화를 위한 브랜드 개발전략	3.0	• 브랜드 만들기의 중요성 • 브랜드 컨셉개발 • 브랜드를 언어로 표현하기 • 브랜드를 시각화 하기	강의(실무)
	현장학습	5.0	• 6차산업화 우수현장견학	실습(현장)
3	사업계획서 작성실습 및 코칭	3.0	• 6차산업 사업기획서 작성 • 6차산업 사업기획서 코칭	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
								23~25		

창조농업 분야

교육시간

13시간 (2일)

교육비

22천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

2. 스마트 농업 현장 적용 사례 L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	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	
2	스마트 농업현장 견학 I	3.0	• 스마트 농업 사례 현장견학(스마트 팜)	실습 (현장견학)
	스마트 농업현장 견학 II	3.0	• 스마트 농업 사례 현장견학(기타)	

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
								30~31		

02 교육과정별 세부운영계획

창조농업 분야

교육시간

4시간 (1일)

교육비

무료

교육 장소

aT센터(서울 양재동 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

3. 오피니언 리더가 보는 농식품 산업의 미래와 가치 L1 ~ L4

| 교육목표

- 농식품산업분야 트렌드 리더들을 초청하여 우리 농식품 산업분야의 비전과 가치를 발굴하는 시간을 가질 수 있다.

| 교육대상

- 농식품 산업분야 종사자 및 예비창업인

| 교육인원

- 400명(100명 × 4기)

| 교육내용

기수	교과목명	시간	주요내용	비고
1	농식품 유통 최신 트렌드	4.0	• 농식품 유통 성공사례 • 농식품 산업 신기술 활용 전략	강의 (기타)
2	소비지 유통 트렌드	4.0	• 소비지 시장 동향 • 소비지 유통 성공전략	
3	농식품 창업과 성공	4.0	• 농식품 창업 성공사례 • 농식품 산업분야 비전과 전망	
4	로컬푸드활성화 전략포럼	4.0	• 농촌 체험 프로그램 운영사례 • 로컬푸드 성공 사례	

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
연 중 (분기별 1회)										

창조농업 분야

교육시간

8시간 (1일)

교육비

무료

교육 안내

70% 이상 수강 시 수수료 가능

교육 장소

aT센터(서울 양재동 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

4. 청년 외식창업 경영인 양성

L1 ~ L2

신규

| 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

| 교육내용

주차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	외식 창업 경영 전략	8.0	- 국내외 외식산업 트렌드 및 전망 - 외식 창업 전략 - 고객 응대 서비스 - aTorang 발전방안 간담회 - 창업 지원제도	강의 (실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			5월중							

02 교육과정별 세부운영계획

창조농업 분야

교육시간

12시간 (주 3시간)

교육비

40천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT센터(서울 양재동 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

5. [중기/야간] 춘란유통관리 L2

| 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)

| 교육내용

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

| 교육일정

- 매주 목요일

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
							7~28(목)			

창조농업 분야

교육시간

40시간

(매주 수·금 19:00-22:00)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

70% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT센터(서울 양재동 소재)

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)

6. [중기/야간] 농식품 창업 L1

교육목표

- 농식품 창업관련 실무지식 함양을 통해 창업계획서를 작성할 수있으며, 창업을 위한 체계적인 준비를 할 수 있다.

교육대상

- 농식품 예비 창업인

교육인원

- 50명(50명 × 1기)

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	강의(실무)
3	창업절차 핵심 길라잡이 II	3.0	• 창업일반 절차 및 준비사항	강의(실무)
4	농식품 최신 트렌드 분석	1.5	• 농식품 최신 트렌드 분석	강의(실무)
	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)

02 교육과정별 세부운영계획

차시	교과목명	시간 (40H)	주요내용	비고
7	농식품(가공)분야 창업전망	1.5	• 창업 트렌드 분석	강의(실무)
	농식품 창업 성공사례 III	1.5	• 창업 성공사례(가공식품 1)	실습(사례발표)
8	농식품 창업 성공사례 IV	1.5	• 창업 성공사례(가공식품 2)	실습(사례발표)
	교육생 조별 간담회(2차)	1.5	• 조별 간담회 및 정보교류	실습(정보교류)
9	창업계획서 작성 실무	3.0	• 창업계획서 작성 절차	실습(실습)
10	SNS를 활용한 농식품 마케팅	2.5	• SNS를 활용한 농식품마케팅 기법	강의(실무)
	수료식 및 설문조사	0.5	• 수료식	기타(기타)

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

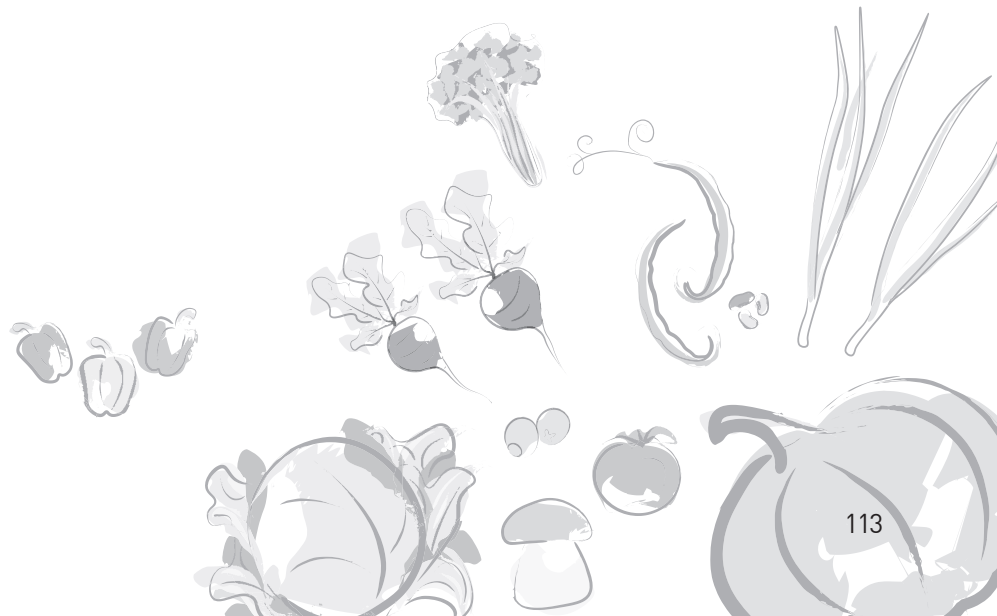
| 교육일정

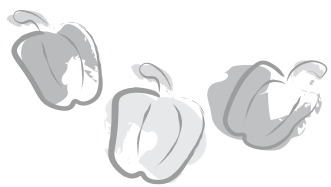
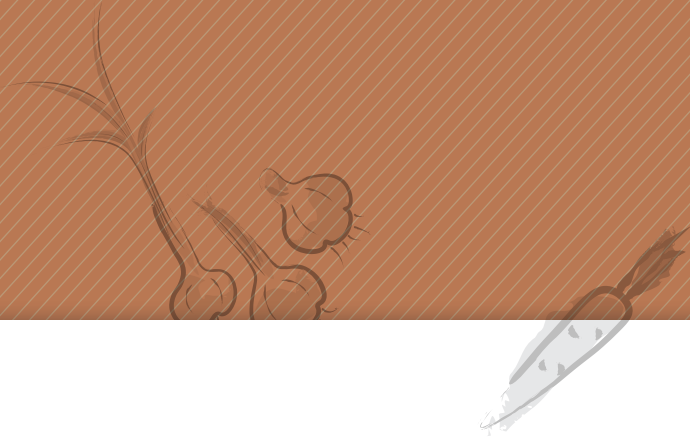
2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				6.7~7.12(수, 금)						

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



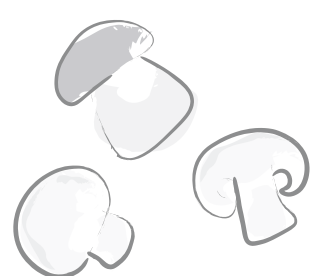


Future Navigator



2017 농식품 유통 교육계획

IV 식품 교육

- 
1. 교육 운영계획
 2. 교육과정별 세부운영계획
 - A. 직무 전문가 양성



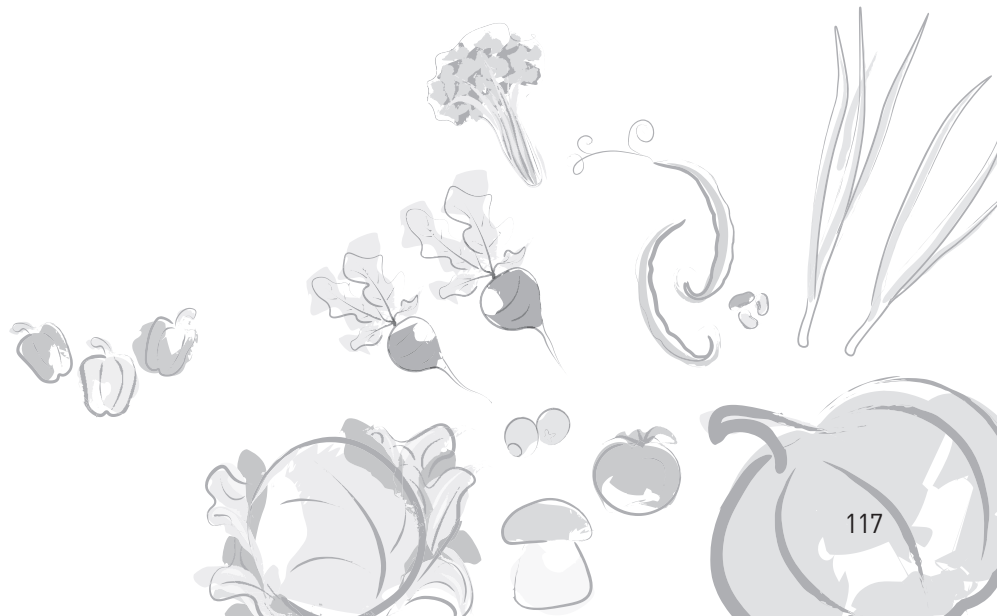
01 교육 운영계획

구분		과 정 명	기간(시간)	기수	인원/기	총인원	비고
		계(29과정)		64	-	2,055	
I. 직무 전문가 양성(28과정)				59		1,905	
마 케 팅	식품	① 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략	1일(8)	1	25	25	
	식품	② 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발	3일(19)	2	25	50	
	식품	③ SNS/블로그 활용 농식품마케팅	2일(13)	2	25	50	
	식품	④ 식품·외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링	2일(13)	2	25	50	
	식품	⑤ 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략	2일(12)	1	30	30	
	식품	⑥ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전	2일(13)	2	25	50	신규
	식품	⑦【사이버】뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅	연중	1	100	100	
	소계	7과정		11		355	
글 로 벌	식품	① 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30	
	식품	② 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30	
	소계	2과정		2		60	
식 품 경 영 지 원	식품	① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90	
	식품	② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60	
	식품	③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50	
	식품	④ 식품특허·상표권 관리	1일(8)	1	25	25	
	식품	⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160	
	식품	⑥ 식품공전과 표시기준 적용실무(종합)	2일(12)	2	35	70	
	식품	⑦ 식품·외식기업의 세무실무	2일(13)	1	25	25	
	식품	⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50	신규
	소계	8과정		17		530	
고 객 대 응	식품	① 식품클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200	
	식품	② 식품·외식기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25	신규
	식품	③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60	신규
	식품	④ 고객만족경영 시스템 구축 과정	2일(14)	1	25	25	신규
	소계	4과정		9		310	
품 질 · 위 생 안 전	식품	① 식품 5S 및 세척·살균	1일(8)	3	35	105	
	식품	② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175	
	식품	③ 식품품질관리	3일(18)	2	30	60	
	식품	④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105	
	식품	⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105	신규
	식품	⑥ 식품유통기한 설정시험	1일(8)	2	25	50	신규
	소계	6과정		18		600	
포장	식품	① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50	
	소계	1과정		2		50	
II. 맞춤교육		① 식품맞춤	-	5		150	신규

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성



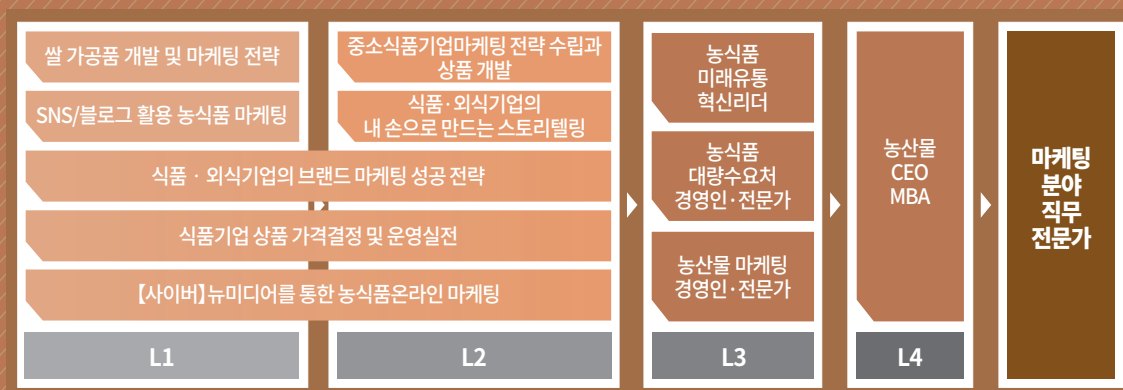
A. 직무 전문가 양성

IV / 식품교육

마케팅 분야

- 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략
- 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발
- SNS/블로그 활용 농식품마케팅
- 식품 · 외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링
- 식품 · 외식기업의 브랜드 마케팅 성공전략
- 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전
- [사이버] 뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	가수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
마 케 팅	① 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략	1일(8)	1	25	25						11				
	② 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발	3일(19)	2	25	50					14 ~ 16					8 ~ 10
	③ SNS/블로그 활용 농식품마케팅	2일(13)	2	25	50				18 ~ 19						2 ~ 3
	④ 식품·외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링	2일(13)	2	25	50					27 ~ 28					16 ~ 17
	⑤ 식품·외식기업의 브랜드마케팅 성공전략	2일(12)	1	30	30						4 ~ 5				
	⑥ 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전	2일(13)	2	25	50		23 ~ 24						14 ~ 15		
	⑦ 【사이버】뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅	연중	1	100	100	연중									

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 쌀 가공품 개발 및 마케팅 전략 L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	쌀가공식품산업의 이해 및 전망	3.0	• 쌀가공식품산업의 내외부 환경진단 • 쌀가공식품산업의 발전과정 • 쌀가공식품산업 현황 (쌀 소비량, 생산량 및 시장현황) • 쌀가공식품산업 발전방안 및 전략	강의(실무)
	쌀가공식품 원료쌀의 가공적성 이해	2.0	• 쌀가공식품군별 가공적성 개선과 벼 품종의 이해 • 쌀가공식품군별 원료쌀의 가공특성과 쌀가공식품 품질 개선 방법	강의(실무)
	쌀가공식품의 생산 및 마케팅 전략	3.0	• 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)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					11					

마케팅 분야

교육시간

19시간(3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

2. 중소식품기업 마케팅전략 수립과 상품개발

L2

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, 마케팅관련 업무담당자 등

교육인원

- 50명(25명×2기)

교육내용

일차	주요내용	시간 (19H)	세부내용	비고
1	신제품 개발의 패러다임 쉬프트	2.0	• 신제품의 성공 실패요인 • 농식품기업의 신제품성공의 영향요인 • 현업적용사례 발표	강의(실무)
	신제품시장의 프로파일분석&도출	3.0	• 시장프로파일 7요인분석 : 시장의 정의 • H사 신제품시장도출 사례발표 • 조별 과제 선정	강의(실무)
2	신제품의 Idea도출 & Concept 선정	3.0	• 신제품 Idea도출과정 및 기법 실습 • 신제품 컨셉의 설계, 사례발표 • 신제품 컨셉의 평가 및 선정	실습 (토의, 발표)
	STP전략 및 신제품화 전략수립	3.0	• 농식품 고객, 기업관점의 세분화전략 • 농식품 3C분석, 표적/Positioning전략 • 제품, 가격, Promotion, 유통전략과정	강의(실무)
	신제품 출시 및 출시 후 관리전략	2.0	• 신제품 출시전략 • 출시단계별 Process 정립 • 출시 후 마케팅 평가 및 통제계획	강의(실무)
3	식품신제품 런칭 및 사후관리	2.0	• 신제품 출시 후 마케팅 평가 통제사례 • 출시 Feed-back 및 적용 • 향후 신제품개발 전략관리	강의(실무)
	현업적용성 Case-Study	4.0	• Key-Needs법의 Concept도출사례 • STP전략 및 Test Marketing의 실패 및 성공요인 도출 및 토의 • 조별 실습 및 발표	실습 (토의, 발표)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				14~16					8~10	

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

3. SNS/블로그 활용 농식품마케팅 L1

| 교육목표

- 중소농식품업체에 적합한 뉴미디어인 소셜네트워크서비스(SNS)와 소셜미디어를 통해 효율적인 제품홍보와 마케팅전략을 수립하고 실행함으로써 최소비용으로 성과극대화를 위한 헌업실무를 학습한다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통 · 급식 · 식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 마케팅 업무 담당자 등

| 교육인원

- 50명(25명 × 2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	농식품 소셜미디어의 이해	2.0	• 농식품 소셜미디어의 개관과 역할 • 프로슈머 SNS매체의 홍보전략	강의(실무)
	소셜미디어의 농식품 적용 실습 I	2.0	• ‘소셜미디어 만들기’실습 • 자사형 블로그디자인, 통합형	실습(실습)
	소셜미디어의 농식품 적용 실습 II	3.0	• ‘소셜미디어 만들기’실습 • 자사형 모바일, 온라인채널 통합	
2	농식품의 SNS 스토리텔링 전략	3.0	• 농식품 SNS 스토리텔링 패러다임 • 농식품 스토리텔링 우수성공 사례 • 우리회사의 스토리텔링 수립	강의(실무)
	농식품의 SNS입소문(WOM)	2.0	• 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	• 농식품의 SNS유통판매전략 • 지자체 SNS 판매우수사례발표 • 소셜미디어의 농식품 핵심 대안 • SNS 역기능 극복과 통합적응전략	실습 (토의)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			18 ~ 19						2 ~ 3	

마케팅 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

4. 식품 · 외식기업의 내손으로 만드는 스토리텔링 L2

| 교육목표

- 소셜네트워크서비스(SNS), 소셜미디어, 스토리텔링을 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

- 50명(25명 × 2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	농식품 스토리텔링 (StoryTelling) 이해	2.0	• 농식품, 이야기꽃을 입다 • ‘이야기’로 풀어가는 감성마케팅 • 농식품SNS 스토리텔링 패러다임	강의(실무)
	스토리두잉(StoryDoing)	3.0	• 내가 만들고 싶은 이야기 글쓰기 • ‘콘셉트’와 ‘키워드’잡아내기 • 스토리의 구조와 기초 • 우리 회사의 스토리텔링 수립	강의(실무)
	스토리보드 만들기	2.0	• 서사에 맞춰 사진자료, 자막 정리 • 스토리보드(동영상UCC의 설계도)	실습(실습)
2	동영상 편집하기	4.0	• 농식품 SNS 스토리텔링 패러다임 • 저작권 Free 배경음악, 이미지 • 동영상 편집프로그램 운용법	실습(실습)
	발표	2.0	• 내가 만든 동영상UCC 발표 • 농식품 스토리텔링 우수사례발표	실습 (사례발표)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				27~28					16~17	

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

12시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

5. 식품 · 외식기업의 브랜드 마케팅 성공전략

L1 ~ L2

| 교육목표

- 브랜드의 중요성이 점차 커지는 시장환경에서 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	브랜드의 개념과 농식품 브랜드 마케팅의 이해	3.0	• 21세기 브랜드 마케팅 정의 · 목적 • 브랜드 아이덴티티의 본질적 의미와 브랜드 전략과의 상관관계 이해	강의(실무)
	농식품 브랜드 마케팅 전략의 핵심과 사례 분석	3.0	• 농식품 브랜드 마케팅 전략 • 브랜드 마케팅 전략 수립	실습(토의)
2	성공적인 농식품 브랜드 네이밍 전략	3.0	• 브랜드 네이밍 방법 • 브랜드 네이밍 성공 및 실패 사례	강의(실무)
	법적측면에서의 농식품 브랜드 관리 전략	3.0	• 법적측면에서의 브랜드 관리의 중요성 • 상표분쟁 사례를 통한 프로세스 확인 • 상표출원 및 등록 절차 방법	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					4~5					

마케팅 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

6. 식품기업 상품가격 결정 및 운영실전

L1 ~ L2

신규

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)

교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	가격전략 개요	4.0	• 가격전략 프레임워크 • 가격결정 요인	강의(실무)
	가격전략의 유형 및 가격결정 방법	3.0	• 가격전략의 유형 • 가격결정방법 • 소매유통기업에서의 가격전략운영에 대한 이해	강의(실무)
2	가격 결정 실무 (실습 중심)	3.0	• 현장에서 사용 중인 장표 및 방법 소개 • 각 판매채널별 가격결정 실습	실습(토의)
	판매증진을 위한 가격전략 실행	3.0	• 가격전략 운영방법 • 심리적 가격전략	강의(실무)/ 실습(토의)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	23 ~ 24						14 ~ 15			

02 교육과정별 세부운영계획

마케팅 분야

교육시간

15시간(회당 1시간)

교육비

무료

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

진도율 80% 이상,
평가점수 60점 이상

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

7. [사이버] 뉴미디어를 통한 농식품온라인 마케팅 L1 ~ L2

| 교육목표

- 자사의 영업현황을 정확하게 파악하여 최적합 미디어를 선택할 수 있다.
- 뉴미디어의 이해와 적용성을 높여 현업 적용도 제고는 물론 실행전략 수립할 수 있다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통 · 급식 · 식자재업체 및 농어업 법인 임직원 등

| 교육인원

- 100명(10기×10명)

| 교육내용

차시	주요내용
1	뉴미디어를 통한 농식품의 생존전략 이해
2	소셜네트워크 시대의 농식품의 온라인 판매전략 이해
3	트위터 상품알리기 실천전략
4	블로그 상품알리기 실천전략
5	페이스북 상품알리기 실천전략
6	우리회사 온라인 알리기 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

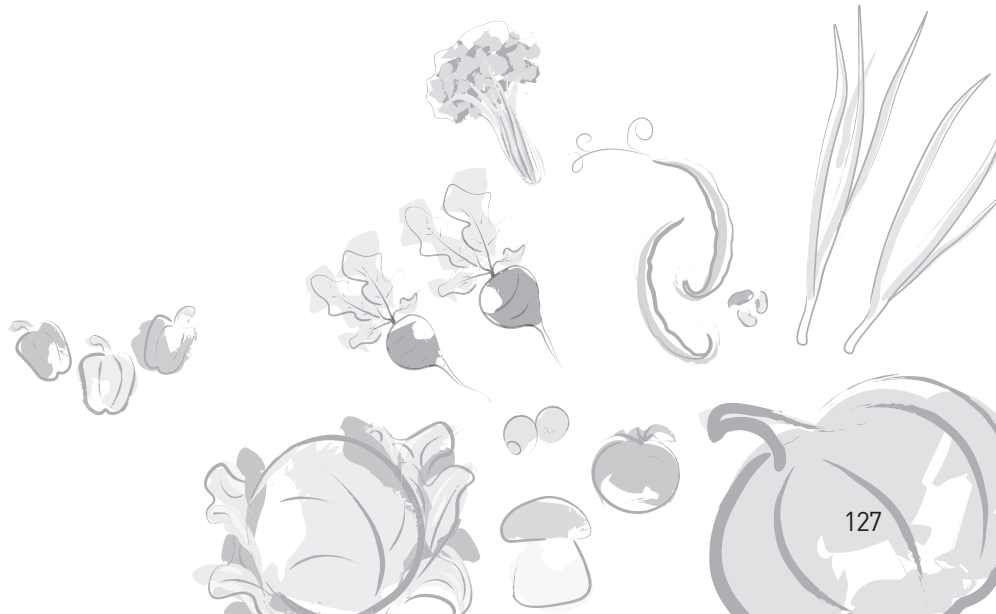
| 교육일정

월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
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~ 8.31	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

Future NavigaTor

Future NavigaTor

세계일류의 농식품 전문인력 양성

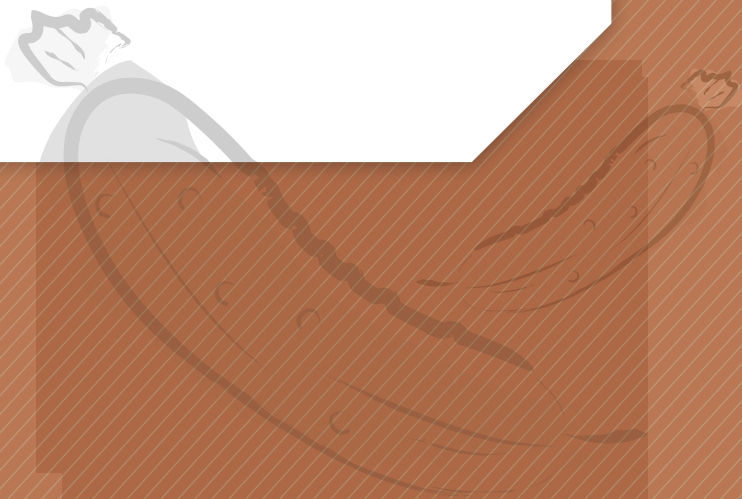


A. 직무 전문가 양성

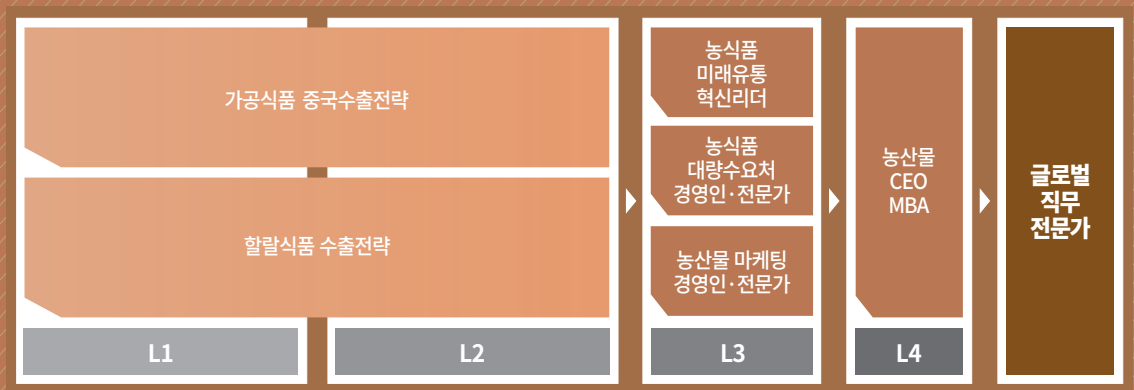
IV / 식품교육

글로벌 분야

- 가공식품 중국수출전략
- 할랄식품 수출전략



과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
글로벌	① 가공식품 중국수출전략	2일(14)	1	30	30					15 ~ 16					
	② 할랄식품 수출전략	2일(13)	1	30	30						13 ~ 14				

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

글로벌 분야

교육시간

14시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 가공식품 중국수출전략 L1 ~ L2

| 교육목표

- 한·중 FTA 협상 타결 등 급변하는 농식품 수출환경에 대한 효과적인 대처와 가공식품 중국 수출시장 확대를 위해 무역실무 등을 교육하여 수출현장 실무자의 역량을 제고한다.

| 교육대상

- 수출농업인(단체), 농식품제조 · 가공 · 유통 · 수출업체 임직원 등

| 교육인원

- 30명(30명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	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	
2	중국시장 동향	2.0	• 중국소비트렌드와 한국식품 진출하기 • 중국시장 대박상품 만들기	강의(실무)
	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 • 유행별(B2B, B2C, C2C, O2O) 온라인 마켓 공략하기	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
				15 ~ 16						

글로벌 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

2. 할랄식품 수출전략 L1 ~ L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	할랄식품 규모 및 할랄 인증제도 제정 추진상황	2.0	• 할랄시장 규모와 경제성 분석 • 할랄 인증 제정 추진상황	강의(실무)
	해외 할랄인증제도	3.0	• 해외 할랄인증 제도의 모든 것 (말레이시아, 인도네시아, 중동 등)	강의(실무)
	할랄식품 무역절차 및 법규	2.0	• 할랄식품의 무역절차와 법규	강의(실무)
2	국내할랄인증제도	3.0	• 국내 할랄인증 제도 및 절차 • 국내 할랄인증 사례	강의(실무)
	할랄식품 수출 성공사례	1.0	• 할랄식품 수출 성공사례	사례(실무)
	이슬람 문화와 비즈니스 매너	2.0	• 이슬람 문화와 비즈니스 매너의 이해	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					13~14					

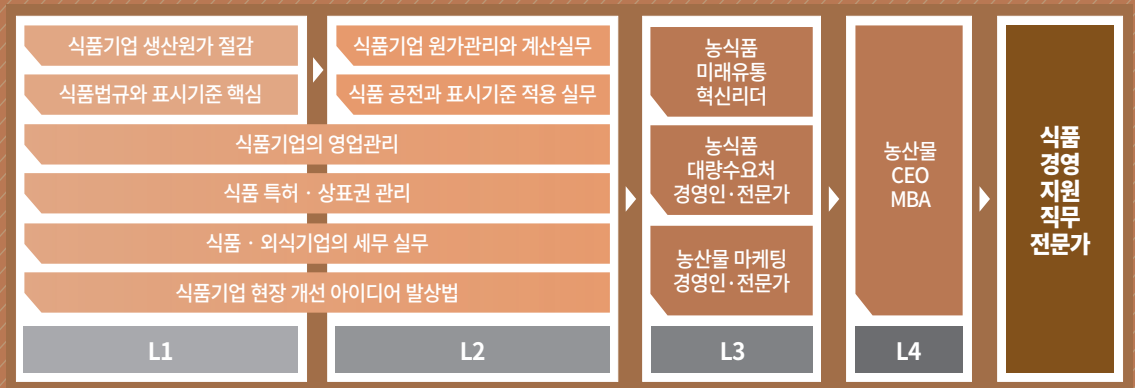
A. 직무 전문가 양성

IV / 식품교육

식품경영지원 분야

- 식품기업 원가관리와 계산 실무
- 식품기업 생산원가 절감
- 식품기업의 영업관리
- 식품 특허 · 상표권 관리
- 식품법규와 표시기준 핵심
- 식품 공전과 표시기준 적용실무(종합)
- 식품 · 외식기업의 세무 실무
- 식품기업 현장개선 아이디어 발상법

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
식품경영지원	① 식품기업 원가관리와 계산 실무	2일(14)	3	30	90		9~10			8~9			7~8		
	② 식품기업 생산원가 절감	1일(8)	2	30	60			4					12		
	③ 식품기업의 영업관리	2일(13)	2	25	50			20~21				24~25			
	④ 식품특허 · 상표권 관리	1일(8)	1	25	25				9						
	⑤ 식품법규와 표시기준 핵심	1일(8)	4	40	160	21			23			8			14
	⑥ 식품공전과 표시기준적용실무(종합)	2일(12)	2	35	70			11~12					19~20		
	⑦ 식품 · 외식기업의 세무실무	2일(13)	1	25	25			6~7							
	⑧ 식품기업 현장개선 아이디어 발상법	1일(8)	2	25	50				30					12	

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

식품경영지원 분야

교육시간

14시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 식품기업 원가관리와 계산 실무 L2

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	원가관리	3.0	• 원가관리의 개념 • 원가관리의 주요 이슈 • 원가계산 방법	강의(실무)
	원가계산	4.0	• 원가계산 방법 및 절차 • 전통적 원가계산 제도 • 전략적 원가계산 제도 • 재료비의 계산과 활용 • 노무비 및 경비의 계산과 활용	강의(실무) 실습
2	원가계산 실습	3.0	• 주재료비, 부재료비 산출실습 • 노무비 산출 필요항목 집계 • 노무비 산출 실습	실습(실습)
	원가계산 실습	4.0	• 경비 산출 필요항목 집계 • 경비 산출 실습 • 개별원가계산 종합 정리 및 자사 운영방안 수립	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	9~10			8~9			7~8			

식품경영지원 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

2. 식품기업 생산원가 절감 L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	기업의 경영활동	1.0	• 기업경영의 목적 • 한국 식품기업의 경영	강의(실무)
	기업경영과 재무정보	2.0	• 경영 활동과 자금의 흐름 • 재무제표의 이해	강의(실무)
	원가절감의 방법 및 사례	2.0	• 원가절감의 생산성 제고방안 • 원가절감 우수사례	강의(실무)
	낭비제거로 원가절감	3.0	• 낭비 분석 및 개선 실습	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		4					12			

02 교육과정별 세부운영계획

식품경영지원 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

3. 식품기업의 영업관리 L1 ~ L2

| 교육목표

- 식품기업의 매출목표를 설정하고, 이익 달성을 위한 영업계획 수립과 합리적인 영업활동을 할 수 있도록 지원하여 기업의 수익증대와 성장발전을 돕는다.

| 교육대상

- 식품 제조 · 가공 · 유통 · 식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 영업부서 직원 등

| 교육인원

- 50명(25명 × 2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	판매영업전략의 차별화의 필요성	2.0	• 영업관리의 프로세스 • 통합 영업커뮤니케이션 전략 • 농식품의 판매영업전략의 대안	강의(실무)
	영업목표달성 전략	2.0	• 우리회사만의 영업전략 수립 • SWOT기법 활용법 • 영업력 향상의 전술 • 우리회사 농식품 판매절차 실습	강의(실무) 실습(토의)
	신규고객 발굴과 기존고객 관리	1.0	• 농식품 신규고객 발굴 유형 및 절차 • 기존고객관리와 실패 및 성공사례 • 유통채널 위기관리 사례	강의(실무)
	농식품 영업육성 성장 모델	2.0	• 농식품 영업사원 육성의 핵심속성 • 농식품 영업사원 선발, 유지관리 모델	강의(실무)
2	감성세일즈 및 고객커뮤니케이션	3.0	• 감성 세일즈 전략 • 세일즈 역량 및 전략분석 • 고객유형에 따른 커뮤니케이션 전략	강의(실무)
	영업 현장문제 해결및갈등관리	3.0	• 세일즈 현장에서 발생하는 다양한 갈등, 문제해결 • 문제해결방안 Check-list 작성 실습	강의(실무) 실습

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		20~21				24~25				

식품경영지원 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

4. 식품 특허 · 상표권 관리 L1 ~ L2

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 농업법인 임직원 등

교육인원

- 25명(25명 × 1기)

교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	식품사업 활성화를 위한 효과적인 브랜드 전략	2.5	- 식품사업과 상표의 역할 - 효과적인 식품분야 브랜드 전략 - 상표권 침해분쟁 사례와 대응전략	강의(실무)
	식품특허 획득과 사업활성화 전략 I	3.0	- 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	- 최근 식품분야 특허출원 동향 분석 - 식품발명의 명세서 작성요령 - 공동발명 및 직무발명의 이해	강의(실무)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			9							

02 교육과정별 세부운영계획

식품경영지원 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

5. 식품법규와 표시기준 핵심 L1

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	식품관련법규 및 식품위생법 해설	1.0	• 법규 소개(식품위생법, 축산물위생관리법 등)	강의(실무)
	식품위생법 해설	1.5	• 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개	강의(실무)
	식품등의 표시기준	4.0	• 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개	강의(실무)
	사례 및 FAQ	1.5	• 식품위생법, 허위표시·과대광고 FAQ 및 주요 단속사례	실습(토의)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
21			23			8			14	

식품경영지원 분야

교육시간

12시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

6. 식품 공전과 표시기준 적용실무(종합) L2

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)

교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1	식품관련 법규 및 관리체계 소개	1.0	• 법규 소개(식품위생법, 축산물위생관리법 등) • 식품안전 관리체계 소개	강의(정책)
	식품위생법 등 해설	2.0	• 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개	강의(실무)
	식품등의 표시기준	3.0	• 식품 표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개	강의(실무)
	사례 및 FAQ	1.0	• 식품위생법, 허위표시 · 과대광고 FAQ 및 주요 단속사례	실습 (사례, 토의)
2	식품공전 및 식품첨가물공전 해설	4.0	• 식품공전 및 식품첨가물공전, 축산물 공전의 체계 및 주요 관리점 해설 • 최근 개정사항 소개	강의(실무)
	사례 및 FAQ	1.0	• 식품 · 식품첨가물 기준 · 규격 주요 단속사례	실습 (사례, 토의)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		11 ~ 12					19 ~ 20			

02 교육과정별 세부운영계획

식품경영지원 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

7. 식품 · 외식기업의 세무 실무 L1 ~ L2

| 교육목표

- 식품 · 외식기업의 세무에 대한 전반적인 이해와 실무상 주의사항 등을 학습하여 효율적인 세무실무를 수행할 수 있도록 한다.

| 교육대상

- 식품 · 외식기업의 임직원, 세무 · 회계 담당자 등

| 교육인원

- 25명(25명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	회계, 세무관리 전반에 대한 이해	3.0	• 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	• 부가세 과세체계에 대한 이해 • 면세 과세 구분(사례검토) • 의제매입세액 등 이해	강의(실무)
	2017년 주요 개정세법	1.0	• 2017년 개정 세법 설명 • 주요 세액공제, 감면 방법	강의(실무)
2	주요 세무이슈에 대한 세제	1.0	• 개인사업자 법인 전환 시 절세 전략 • 가지급금, 명의신탁주식 이슈 검토	강의(실무)
	법인세 사업소득 관련세제	3.0	• 농업법인 세제 (영농조합법인, 농업회사 법인) • 직무발명보상제도 : 식품 제조 등 특허관련 절세 전략 • 정부의 고용지원제도 개요	강의(실무)
	주요세무조사 사례검토	2.0	• 최근 세무조사 트렌드 • 세무조사 추정사례 • 세무조사 대비 장부/증비 관리	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		6~7								

식품경영지원 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

8. 식품기업 현장개선 아이디어 발상법

L1 ~ L2

신규

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	아이디어 발상 사례 분석	1.0	• 생활 속 아이디어 사례 분석 • 식품기업 현장개선 사례 분석	강의(실무)
	창의성	1.0	• 창의성에 대한 이해 • 창의성을 저해하는 요인	강의(실무)
	아이디어 발상의 원리	4.0	• 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	• 개선 Target 선정 • Action 분석 • 아이디어 발상 원리 적용 • 아이디어 구체화	실습(실습)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			30					12		

A. 직무 전문가 양성

IV / 식품교육

고객 대응 분야

- 식품 클레임 대응기법
- 식품 · 외식기업 서비스 매뉴얼 작성 실무
- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략
- 고객만족 경영시스템 구축과정

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	기수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
고객대응	① 식품 클레임 대응기법	1일(8)	5	40	200	23		18		20		22			21
	② 식품·외식 기업 서비스매뉴얼 작성실무	2일(14)	1	25	25				25 ~ 26						
	③ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략	1일(8)	2	30	60		21					17			
	④ 고객만족 경영시스템 구축과정	2일(14)	1	25	25						20 ~ 21				

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

고객 대응 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 식품 클레임 대응기법 L1

| 교육목표

- 식품관련 소비자 클레임 유형을 파악하고 보다 효율적으로 처리할 수 있는 클레임 대응기법을 습득한다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통업체 및 농업법 법인 임직원, 고객상담 업무 담당자 등

| 교육인원

- 200명(40명 × 5기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	고객 클레임의 대응기법	3.0	• 불만고객의 이해 • 고객불만 공식/불만고객의 중요성 • 불만고객의 효율적 처리방법 • 유형별 불만고객 응대방법 • 불만을 넘어 평생고객 만들기 기술	강의(실무)
	식품기업의 클레임 대응전략	3.0	• 클레임의 이해 - 클레임의 정의 - 소비자 문제행동/블랙컨슈머 - 가공식품에 대한 이해 • 식품클레임의 특성 • 이해 관계자에 대한 이해 • 사례연구 및 시사점 • 대응전략 - 1:10:100의 원칙과 고객상담/핵심요건 - 설득과 협상을 통한 문제해결	강의(실무)
	식품기업의 클레임과 PL	2.0	• 식품소비자 분쟁 • 식품소비자 분쟁 법적 기준 • 식품소비자 분쟁 기업의 대응 • PL(제조물책임법) - PLP(예방대책), PS(제품안전대책), PLD(방어대책) • 기업의 대응 및 사례	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
23		18		20		22			21	

고객 대응 분야

교육시간

14시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

2. 식품 · 외식기업 서비스 매뉴얼 작성 실무

L1 ~ L2

신규

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)

교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	서비스 품질관리	3.0	• 서비스 품질이란 무엇인가? • 서비스 품질 시스템 모델 • 서비스 품질과 고객만족 전략 • 서비스 관리의 주요 이슈	강의(실무)
	서비스 전략 및 프로세스 분석	4.0	• 서비스 품질 관리 프로세스 • 기본응대 서비스(매장 응대 기준표 작성)	강의(실무) 실습(실습)
2	서비스 매뉴얼 관리	4.0	• 고객 접점 프로세스 설계 • 상황 및 포지션 별 MOT • 고객접점 응대 직원수준 향상 방법 • 서비스 매뉴얼 제작 방법	실습(실습)
	서비스 매뉴얼 실습	3.0	• 자사의 고객응대 매뉴얼 제작 • 고객응대 매뉴얼 시뮬레이션 (역할연기 R/P) • 고객응대 매뉴얼 확인(비디오) • 서비스 매뉴얼 Feed-Back	실습(실습)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			25 ~ 26							

02 교육과정별 세부운영계획

고객 대응 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

3. 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략 L2 신규

| 교육목표

- 식품관련 블랙컨슈머 유형별 핸들링 방법을 학습하고 법적해결 방법의 대응기법을 습득하여 악성클레임 대응전문가를 양성한다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통업체 및 농어업 법인 임직원, 고객상담 업무 담당자 등

| 교육인원

- 60명(30명 × 2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	악성클레임 및 블랙컨슈머 기업대응 전략	1.0	• 악성 클레임처리 체제 구축 - 악성클레임처리 체제의 포인트 • 블랙컨슈머, 기업의 대응전략 - 블랙컨슈머 관리 기준 수립 - 블랙컨슈머 관리 6원칙	강의(실무) 실습(실습)
	블랙컨슈머의 유형별 대응 및 법률적 대응	2.0	• 블랙컨슈머, 유형별 대응 전략 • 블랙컨슈머, 법률적 대응 전략	강의(실무) 실습(실습)
	블랙컨슈머 대응 매뉴얼 작성	2.0	• 상황별 블랙컨슈머 대응매뉴얼 제작 - 블랙컨슈머 단계별 처리절차 수립	강의(실무) 실습(실습)
	블랙컨슈머 기업 대응 사례	2.0	• 기업에서의 블랙컨슈머 대응 사례 - 블랙컨슈머 대처를 위한 효과적인 서비스 응대 기법	강의(실무)
	감정노동자 보호	1.0	• 감정노동자 권리 보장 - 법적 및 사내 제도적 보호 - 내부 고충처리 LINE, 감정노동과 스트레스 대처법 - 점점직원 보호방안	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	21					17				

고객 대응 분야

교육시간

14시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

4. 고객만족 경영시스템 구축과정

L1 ~ L2

신규

| 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, 고객상담 업무 담당자 등

| 교육인원

- 25명(25명 × 1기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	고객만족경영 시스템 구축 개요	3.0	• 고객만족경영 시스템 개요 • 고객만족경영 시스템 구축 기본 개념 • 고객만족경영 요구사항 해설 및 주요 이해사항	강의(실무)
	리더십	4.0	• 최고경영자의 리더십 • 최고고객책임자의 권한과 책임 • 고객만족경영 전략 개발·실행 • 고객만족경영의 전사적 공유	강의(실무)
2	고객만족경영 체계	2.0	• 고객만족경영 조직 • 고객만족경영 자원 • 고객만족경영 교육	강의(실무)
	고객만족경영 운영	3.0	• 소비자 정보제공 • VOC 체계 및 활용 • 고객 불만 사전예방 • 고객 불만 사후관리	강의(실무)
	성과관리	2.0	• 고객만족경영의 성과목표 • 고객만족경영의 소비자 효용 • 고객만족경영의 평가결과 환류	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
					20~21					

A. 직무 전문가 양성

IV / 식품교육

품질 · 위생안전 분야

- 식품 5S 및 세척 · 살균
- 식품이물관리 실무
- 식품품질관리
- 위해요소분석 및 HACCP 현장설계
- 소규모업체를 위한 HACCP
- 식품유통기한 설정시험

과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	가수	가당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
품질·위생 안전	① 식품 5S 및 세척·살균	1일(8)	3	35	105				16			29		20	
	② 식품이물관리 실무	1일(8)	5	35	175	16		14			7		5		23
	③ 식품품질관리	3일(18)	2	30	60			26~28						25~27	
	④ 위해요소분석 및 HACCP 현장설계	2일(14)	3	35	105		14~15			22~23				17~18	
	⑤ 소규모업체를 위한 HACCP	2일(14)	3	35	105				11~12			10~11			7~8
	⑥ 식품유통기한설정시험	1일(8)	2	25	50		7				18				

과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

품질 · 위생안전 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 식품 5S 및 세척 · 살균: 깨끗한 현장 만들기(7S=5S+세척, 살균) L1

| 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 · 생산업무담당자 등

| 교육인원

- 105명(35명 × 3기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	7S 개론	1.0	7S의 이해 - 기존 5S 활동과 7S 활동의 차이점 - 7S 활동의 필요성	강의(실무)
	정리	1.0	- 정리 활동 추진 방법 - 정리의 정의(버리는 기술) - 정리 활동 추진 핵심 Point	강의(실무)
	정돈	1.0	- 정돈 활동 추진 방법 - 정돈의 정의(놓는 기술) - 정돈 활동 추진 핵심 Point	강의(실무)
	청소	1.0	- 청소 활동 추진 방법 - 청소의 정의(깨끗한 현장) - 청소 활동 추진 핵심 Point	강의(실무)
	청결	1.0	- 청결 활동 추진 방법 - 청결의 정의(깨끗한 현장 유지 관리) - 유지관리 활동의 중요성 및 추진 요령	강의(실무)
	습관화	1.0	- 습관화하려면? - 습관화 활동의 핵심 Point - 습관화를 위한 전제 조건	강의(실무)
	세척	1.0	- 세척이란? - 세척의 중요성(CIP, COP) - 세척 활동의 핵심 Point	강의(실무)
	살균	1.0	- 식품 살균 - 살균 공정의 종류 - 살균 공정의 확인 방법	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			16			29		20		

품질 · 위생안전 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

2. 식품이물관리 실무 L1

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)

교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	이물관리 정부 정책방향	1.0	• 식품위생법 중 고시, 이물지침, 회수지침, 행정처분, 이물의 정의	강의(실무)
	최신 이물사고 발생 사례	1.0	• 사회적으로 이슈가 되었던 이물발생 사례	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 클레임 예방을 위한 조직체 구성 방법	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	• 공정단계에 따른 제어방법	강의(실무)
	이물혼입 예방을 위한 현장관리	1.0	• 이물혼입 발생 이유 • 현장 관리자 및 종업원 관리방법	강의(실무)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
16		14			7		5		23	

02 교육과정별 세부운영계획

품질 · 위생안전 분야

교육시간

18시간(3일)

교육비

28천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

3. 식품품질관리 L2

| 교육목표

- 품질관리 프로세스를 이해하여 자사 품질관리에 활용 가능한 지식을 습득하고 실무적인 부분을 익혀 중소식품업체의 품질관리 능력을 향상시킨다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통업체 및 농업 법인 임직원, 생산 · 품질 업무 담당자 등

| 교육인원

- 60명(30명×2기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (18H)	세부내용	비고
1	품질관리 개요	2.0	• 품질의 개념과 고객의 정의 • 고객 요구조건 해석 • 현장 품질관리 기본 요건	강의(실무)
	위생관리	3.0	• 종업원, 작업장, 시설설비(세척, 소독) 관리	강의(실무)
	검사관리	2.0	• 입고검사, 공정검사, 제품검사, 출하검사, 관능검사 • 규격서 및 표준서 작성법 및 실례	강의(실무)
2	벤치마킹 사전 교육	1.0	• 전일 과정 정리 및 벤치마킹 관련사항 교육	강의(실무)
	식품업체 현장 견학 및 실습	3.0	• 식품 제조 현장 벤치마킹 • 제조 현장 견학 • 품질 관리 과정 관련 사항 현장실습	실습(현장)
	벤치마킹 사후 교육	1.0	• 벤치마킹 실습 내용 토의	실습(토의)
3	클레임 관리	1.5	• 클레임 접수, 집계, 관리, 시정조치, 예방조치	강의(실무)
	협력업체 관리	1.5	• 협력업체 점검, 평가기준 수립 및 운영 • 평가 체크리스트 작성 및 실례	강의(실무)
	품질개선을 위한 분임조 활동 및 사례연구	3.0	• 품질개선을 위한 분임조 활동 • 제안제도의 구축과 활용 • 품질관리를 위한 교육체계 수립	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
		26~28						25~27		

품질 · 위생안전 분야

교육시간

14시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

4. 위해요소분석 및 HACCP 현장설계 L1 ~ L2

교육목표

- HACCP 적용을 위한 기본적인 위생시설설비 요건 및 효율적 · 경제적 식품공장을 설계하기 위한 기본지식을 습득하고, 위해분석 실무교육을 통해 HACCP 준비업체들이 자체적으로 HACCP 추진제품에 대한 위해요소 분석 실무를 습득하여 현장에 적용할 수 있는 기반을 마련한다.

교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통 · 급식 · 식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 품질 · 생산업무담당자 등

교육인원

- 105명(35명 × 3기)

교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	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 - 위해요소별 심각성 및 발생가능성 평가	강의(실무)
	위해요소의 관리	2.0	• 위해요소별 예방조치 및 관리방법 • 중요관리점(CCP)의 결정	실습(실습)
2	작업장 위생관리	2.0	• 작업장 내 · 외부 관리 • 구역 관리(청결, 준청결, 일반구역)	강의(실무)
	개인 위생관리	1.5	• 복장 관리 • 개인위생을 위한 세척, 소독 설비 관리 • 개인위생 관리 기준	강의(실무)
	제조설비 위생관리	1.5	• 미생물의 특징 및 발육 • 제조 설비의 세척, 소독, 살균 • 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	강의(실무)
	신 공장 설계	1.0	• 신 공장 설계시 유의 사항	강의(실무)

교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	14 ~ 15			22 ~ 23				17 ~ 18		

02 교육과정별 세부운영계획

품질 · 위생안전 분야

교육시간

16시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

5. 소규모업체를 위한 HACCP

L1 ~ L2

신규

| 교육목표

- 소규모 HACCP의 개념을 이해하고 관리기준서 작성 및 작업장 관리 등의 실무를 습득하여 소규모 HACCP의 현장적용 능력을 향상시킨다.

| 교육대상

- 식품제조 · 가공 · 유통 · 급식 · 식자재업체 및 농어업 법인 임직원, 품질 · 생산업무 담당자 등

| 교육인원

- 105명(35명 × 3기)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (14H)	세부내용	비고
1	소규모 HACCP 개요 및 관련법규	2.0	• 소규모 HACCP 개요 및 관련법규 해설 • 정부 정책 방향 및 최근 개정 사례	강의(정책)
	Clean 사업장을 위한 시설설계 및 선행요건 관리	3.0	• 소규모 HACCP 사업장을 위한 시설설계 및 LAYOUT • 소규모 선행요건관리기준 해설 및 이해	강의(실무)
	소규모 HACCP 운영을 위한 7원칙 12절차	2.0	• 7원칙 12절차의 이해	강의(실무)
2	소규모 HACCP 지정절차	1.0	• 소규모 HACCP 관리기준서 작성절차 및 내용안내 • 소규모 지정절차 안내 및 지정서류 준비 • 해설했던 신청서류 작성 사례	강의(실무)
	효율적 사업장 운영을 위한 관리기준서 작성 실습	2.0	• 품목별 HACCP 관리기준서 작성 실습 • HACCP 관리기준 및 선행관리기준에 준한 소규모 문서준비 및 중요 포인트 실습 • 한계기준설정자료 작성 사례 설명 • 소규모업체 해설했던 양식 사례 설명	실습(실습)
	발표 및 평가	2.0	• 작성된 관리기준서 발표 및 평가 • 관리기준서, 지정서류의 점검 및 검토	실습(토의)
	최종 HACCP지정심사 대비 검증 및 서류준비	2.0	• 관리기준서, 지정 신청서류의 점검 및 검토 • 식약처 지정심사 검증 대비 훈련 • 식약처(지방청) HACCP 부적합 사례 • 현장평가 및 서류평가 대응 요령	강의(실무)

| 교육일정

2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
			11~12			10~11			7~8	

품질 · 위생안전 분야

교육시간

8시간(1일)

교육비

4천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

6. 식품유통기한 설정시험

L1 ~ L2

신규

| 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)

| 교육내용

일차	주요내용	시간 (8H)	세부내용	비고
1	식품의 유통기한 설정개요	1.5	• 식품위생법규상의 유통기한 • 유통기한 산출을 위한 정부지원 • 유통기한 설정 기초이론	강의(실무)
	식품유통 중 품질변화	1.5	• 식품유통 중의 이화학적 변화 • 식품유통 중의 미생물학적 변화 • 식품 유형별 유통 중의 품질변화	강의(실무)
	가공식품의 품질평가방법	1.0	• 식품의 유통기한 설정법 • Arrhenius equation을 활용한 유통기한 산출 • 사례를 적용한 식품의 유통기한 산출	실습(실습)
	유통기한산출 실습	3.0	• 식품분석자료를 활용한 유통기한 산출 • 품질변화 결과를 활용한 회귀분석 • 활성화에너지값 산출, Q10 value 산출	실습(실습)
	유통기한 설정 결과 발표 및 토의	1.0	• 산출결과 발표(조별)	실습(토론)

| 교육일정

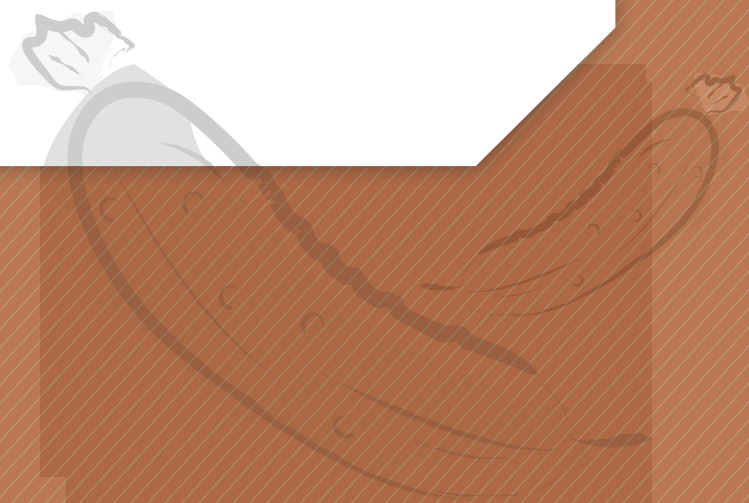
2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	7				18					

A. 직무 전문가 양성

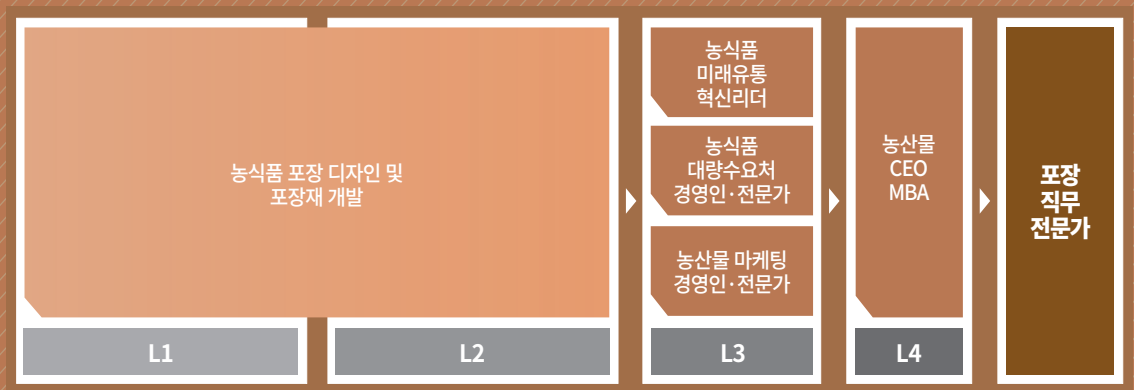
IV / 식품교육

포장 분야

• 농식품 포장디자인 및 포장재 개발



／ 과정별 로드맵



분야	과정명	기간(시간)	가수	기당인원	총인원	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
포장	① 농식품 포장디자인 및 포장재 개발	2일(13)	2	25	50		28 ~ 29					24 ~ 25			

／ 과정별 일정

02 교육과정별 세부운영계획

포장 분야

교육시간

13시간(2일)

교육비

16천원

- 온라인 결제

(가상계좌, 실시간 계좌이체, 카드결제)

* 교육 내용에 따라 변경 될 수 있음

교육 수료

80% 이상 수강 시 수료 가능

교육 장소

aT농식품유통교육원
(경기도 수원시 소재)

교육 문의

031-400-3528 (식품교육)

1. 농식품 포장디자인 및 포장재 개발 L1 ~ L2

| 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

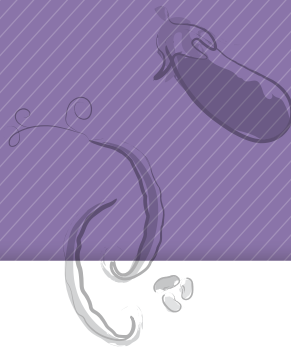
- 50명(25명 × 2기)

| 교육내용

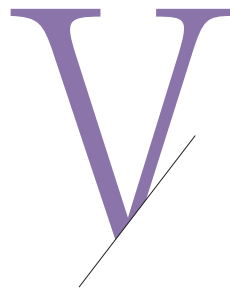
일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1	농식품 포장재 개발 기법	2.0	• 포장재 개발 성공전략 • 품목별 포장 · 디자인 개발요령 • 포장재 소량 구매요령	강의(실무)
	택배포장재 개발기법	2.0	• 택배유통 특성 • 품목별 택배포장 개발 요령	강의(실무)
	내 상품 디자인개발 기법 및 컨설팅	3.0	• 경쟁상품 디자인 분석 • 디자인개발 컨설팅	강의(실무)
2	포장재 관련 법규	2.0	• 환경관련 포장법규 • 과대포장 법규 및 계산법	강의(실무) 실습(실습)
	내 상품 포장개발 기법 및 컨설팅	2.0	• 경쟁상품의 포장방법 분석 • 포장개발 컨설팅	강의(실무) 실습(실습)
	농식품 포장마케팅	2.0	• 농식품 포장 트렌드 분석 • 포장화 전략 수립	강의(실무)

| 교육일정

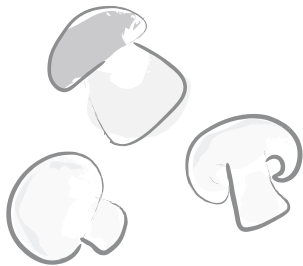
2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
	28 ~ 29					24 ~ 25				



2017 농식품 유통 교육계획



맞춤
교육



1. 교육 운영계획



01 교육 운영계획

교육비

강사료, 교재비 등
교육운영에 소요되는
실비 및 일반관리비
(총교육비의 10%) 징구

교육 문의

031-400-3526 (유통교육)
031-400-3528 (식품교육)

1. 맞춤교육 L1 ~ L4

| 맞춤교육이란

- 농식품유통교육원 정규과정 이외에 교육수요자가 교육비를 부담하고 특정분야에 대한 교육 요청 시 Needs에 맞게 실시하는 특성화 · 차별화된 교육

| 교육대상

- 농업인, 생산자조직, 공직자, 지방자치단체(농수산물도매시장 및 농업기술센터 포함), 도매시장 및 유통업체 종사자, 농식품 제조 · 가공 · 유통 · 수출업체, 외식 · 급식 · 식자재업체, 농어업법인 임직원 등

| 교육분야

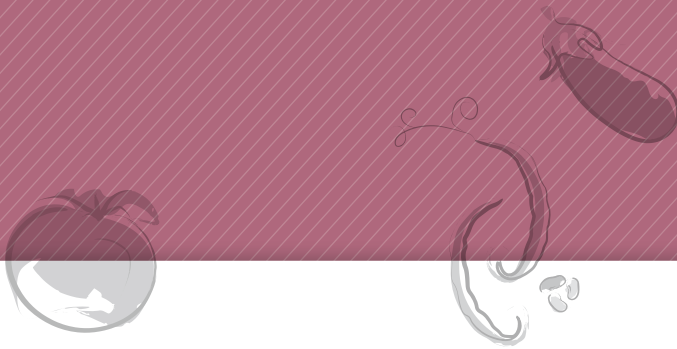
구분		교육 분야
유통 교육	산지조직 경영개선	마케팅 전략, 유통업체 판매전략, 선별 · 등급화 · 포장화 등 수확후 관리, 현장견학, 농산물 브랜드 관리, GAP 교육 등
	소비자유통 개선	농안법, 유통환경 변화, 고객 서비스, 도매시장 대응방향, 민간유통기관의 유통교육, 경매사 · 중도매인 역량강화 등
	기타	관련산업 교육
식품 교육	경영지원	식품기업 원가절감 및 원가계산, 영업관리, 식품특허 및 식품관련법규 등
	마케팅	마케팅 전략수립과 상품개발, SNS마케팅, 농식품 수출 및 FTA, 농식품기업 맞춤형 브랜드 네이밍 등
	품질 · 위생안전	이물관리, 식품 5S와 세척 살균, QC기법을 통한 생산현장 문제해결, HACCP 등
	고객대응/가공기술	식품클레임 대응기법, 농식품 포장디자인과 포장기술 등

| 교육신청

- 교육희망일 1개월 전까지 신청

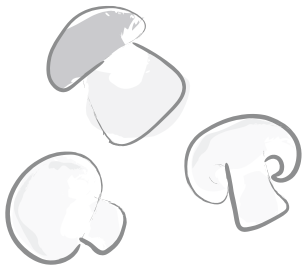
| 추진절차





2017 농식품 유통 교육계획

VI 외부 위탁교육



1. [위탁]농산물 유통 전문교육



01 유통 전문교육

교육시간

150시간 이상

교육비

1인당 총 교육비 380만원
국고보조금 210만원(55%),
자부담금 170만원(45%)

교육 문의

031-400-3525 (위탁교육)

1. 【위탁】농산물 유통 전문교육

| 교육목적

- 산지 · 소비지 농산물유통 종사자를 대상으로 체계적인 전문교육을 실시하여 유통구조 개선 및 농식품산업 발전을 견인할 인적기반 구축

| 운영방향

- 유통환경 변화에 적극 대응한 커리큘럼으로 교육 수준 향상
- 실습 및 현장교육 강화로 현업적용 지도 및 성과 제고

| 운영개요

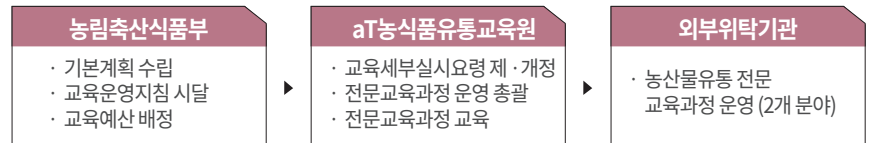
구분	장기교육
교육대상	• 영농조합법인, 공동마케팅조직, 산지유통전문조직, APC 임직원 • 농식품 제조 · 가공 · 유통업체, 식자재업체, 수출업체 임직원 • 농업협동조합, 농산물 도매시장, 대형유통업체 · 종합유통센터 임직원 • 농업인, 품질관리사 및 경매사, 공직자 등
공모과정	• (장기과정) 2개 분야 7개 과정 7개 기수
교육인원	• 과정별 · 기수별 35명 이내
교육시간	• 150시간 이상
교육비	• 1인당 총 교육비 380만원 - 국고보조금 210만원(55%), 자부담금 170만원(45%)

※ 국내외연수 실시 여부는 교육기관별로 자율적으로 결정하여 교육계획에 반영 실시

※ 1인당 교육비 및 국고보조비율은 농림축산식품부 농산물유통전문교육 운영지침에 따라 변경 가능

Future Navigator

추진체계



공모계획

- 2016년 선정된 위탁교육과정이 동일하게 2년차 운영되며, 2018년 새롭게 선정 예정

교육분야

교육분야	과정 수	교육인원
계	7	245
유통 · 마케팅	5	175
상품화	2	70

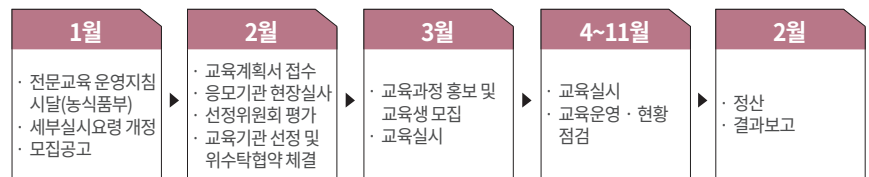
※ 공모결과 해당분야 적합한 교육기관이 없거나 미달 발생 시 총 교육예산 범위 내에서 타분야 선정

공모 선정기준

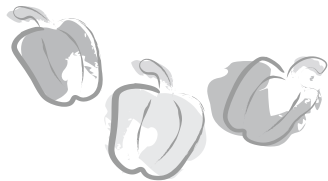
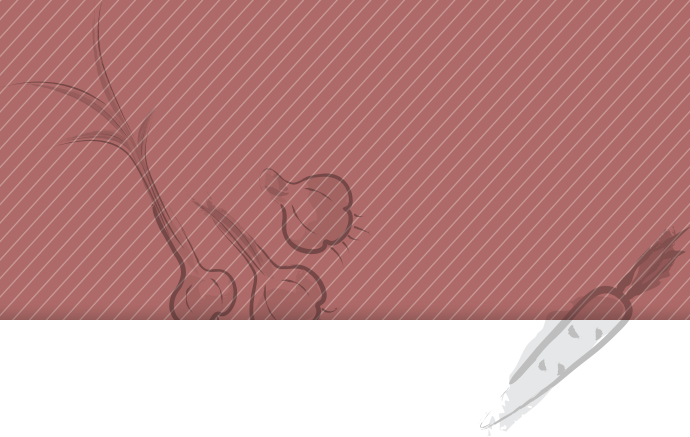
- 선정방법 : 공모

(심의위원회)	• 응모기관을 대상으로 「선정심의위원회」 심의를 통해 적정 위탁교육기관 선정(필요 시 현장실사 병행)
---------	--

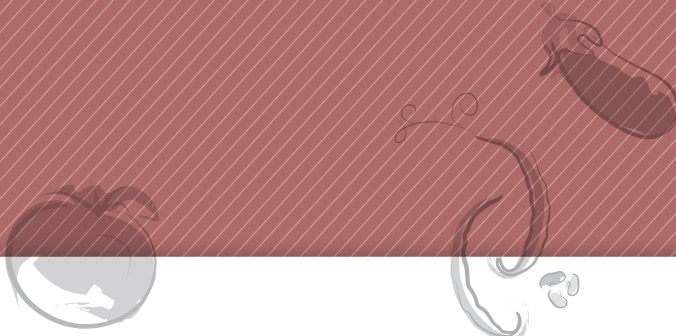
- 공모자격: 관련 전문교육과정 개설이 가능한 대학, 기관, 연구소 등
- 교육비 지원: 1인당 총 교육비 380만원 중 210만원을 국고 지원
- 선정절차 및 일정



※ 상기 농산물유통전문교육 위탁계획(교육분야, 위탁교육기관 선정 등)은 “2017년 농산물유통 전문교육 운영지침”에 따라 변경 가능



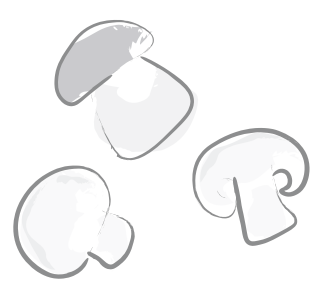
Future Navigator



2017 농식품 유통 교육계획

VII

교육원 시설 및 위치 안내

- 
1. 시설안내
 2. 찾아오시는길
- 

01 시설 안내

교육 효과를 극대화 할 수 있는 “다양한 형태의 강의 시설”
 사라진 입맛도 되찾아주는 “꿀맛같은 식사”
 하루의 피곤을 말끔히 씻어낼 수 있는 “쾌적하고 편안한 숙박시설”

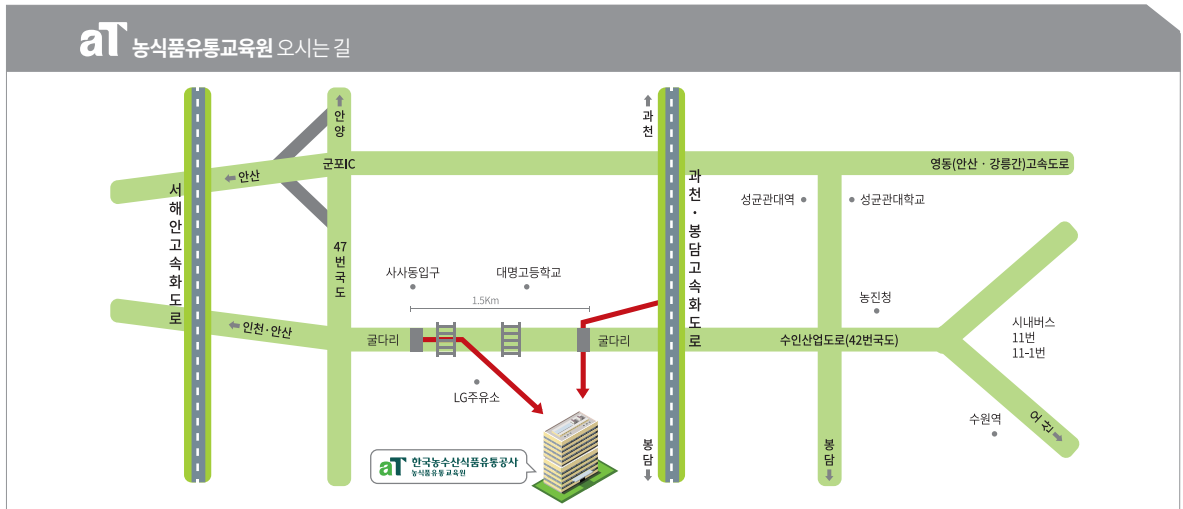


시설 현황		규격	비고
강의 시설	대강의실	162명	빔프로젝터, 전동스크린, 유/무선마이크, 전자교탁
	중강의실	60명~70명	
	소강의실	30명~40명	
	분임토의실	12명	
	세미나실	20명	
	IT강의장	30명	
숙박 시설	1인실	14실	TV, 침대, 응접탁자/수건, 비누, 헤어드라이기, 치약, 샴푸, 바디클렌저
	2인실	38실	
식당	일반식(자율배식)	•아침 : 7시 30분~8시 •점심 : 과점 별 안내 •저녁 : 18시~18시 30분	
부대 시설	운동장	행사가능	
	휴게실	PC	
	휘트니스센터	운동기구, 탁구대	
	전문자료실	도서, DVD 등	

| 주 소 경기도 수원시 권선구 당진로 43-33
 | 전화번호 031-400-3515 (교육지원부)
 | 홈페이지 <http://edu.at.or.kr> (시설안내 참고)



02 찾아오는 길



주소: 경기도 수원시 권선구 당진로 43-33(당수동 148-1) (대표번호 ☎ 031-400-3500)

교육원버스

- 입교시 미운행, 퇴교시 수원역까지 운행

시내버스

- 수원역에서 지하도 이용(7번 출구) 쪽으로 나와 반월 안산행 버스 승차 → 일반 11, 좌석 110, 707, 909번 승차 → 당수동 대명고 하차(약 20분 소요)
- 성대역 앞 Issue9 건물 앞 25번 마을버스 승차 → 당수동 농협 하차(약 15분 소요)

시외광역버스

- 강남방면(안산700번 태화상운): 10분 간격 → 서초 → 교대 → 강남 → 양재 → 양재꽃시장 aT센터 → 의왕TG → “대명고등학교(교육원)” → 안산 상록수역
- 잠실/동서울방면(8147번): 30분 간격 → 동서울터미널 → 잠실 → 가락시장 → “대명고등학교(교육원)” → 상록수역 → 안산터미널

택시

- 수원역에서 유통교육원까지 약 7,000원 / 성대역에서 유통교육원까지 약 5,000원
- * 목적지를 “당수동 한라 비발디 아파트”로 기사님들에게 설명

자가차량

고속도로 이용

- ➡ 경부고속도로(신갈) → 영동고속도로(안산방향) → 군포 IC → 안산, 수원 방향으로 3km 진행 → 수원방향(수원 인천간 산업도로)으로 2.5km 진행 → 당수동(유통교육원) 진입
- ➡ 서해안고속도로 → 매송 IC에서 → 안산 · 수원 방향(반월 안산간 지방도로)으로 2km 진행 → 수원방향(수원 인천간 산업도로)으로 3km 진행 → 당수동(유통교육원) 진입

서울지역

- ➡ 과천 · 의왕 · 봉담 고속화도로 의왕톨게이트를 지나 서수원IC 안산 · 한양대 방향 통과 직후 우측 당수동쪽으로 100m 직진 → 굴다리에서 좌회전 · 통과하여 당수동 방향(100m) 직진 → 4시 방향으로 우회전하여 200m지나 유통교육원 도착

수원시내

- ➡ 수원역에서 인천 · 안산방향(수원산업도로) → 과천 · 봉담 고속화도로(교차로) 통과 직후 우측 당수동 방향으로 100m 직진(서울쪽에서 오는 안산 · 한양대 방향의 합류차량 주의!) → 굴다리에서 좌회전 · 통과하여 당수동 방향(100m) 직진 → 4시방향으로 우회전하여 200m지나 유통교육원 도착

* 당수동방향을 지나쳤을 경우 인천 · 안산 방향으로 2km 직진하여 사사동 입구에서 굴다리 아래로 유턴하여 다시 수원 쪽으로 약 1.6km 지나 우측 당수동 입구로 빠져 유통교육원 도착

우리 공사는 임직원에 대한 부정비리신고 편의를 도모하고자
수신자부담 「시간 부정비리신고 모바일 핫라인(080-112-2580)」을 개설하였습니다.
신고내용은 비밀이 절대 보장되오니 안심하시고 신고하여 주시기 바랍니다.

함께하는 에너지절약 함께 웃는 밝은 미래



한국농수산물유통공사 상생협력프로그램

aT FOOD드림

정기적인 물품 기부를 통한 지역 상생협력과 기업의 사회적
역할 수행을 목적으로 한국농수산물유통공사와 기업이
함께하는 공동 사회공헌프로그램입니다.

I 참여기업 (17년 1월 현재)

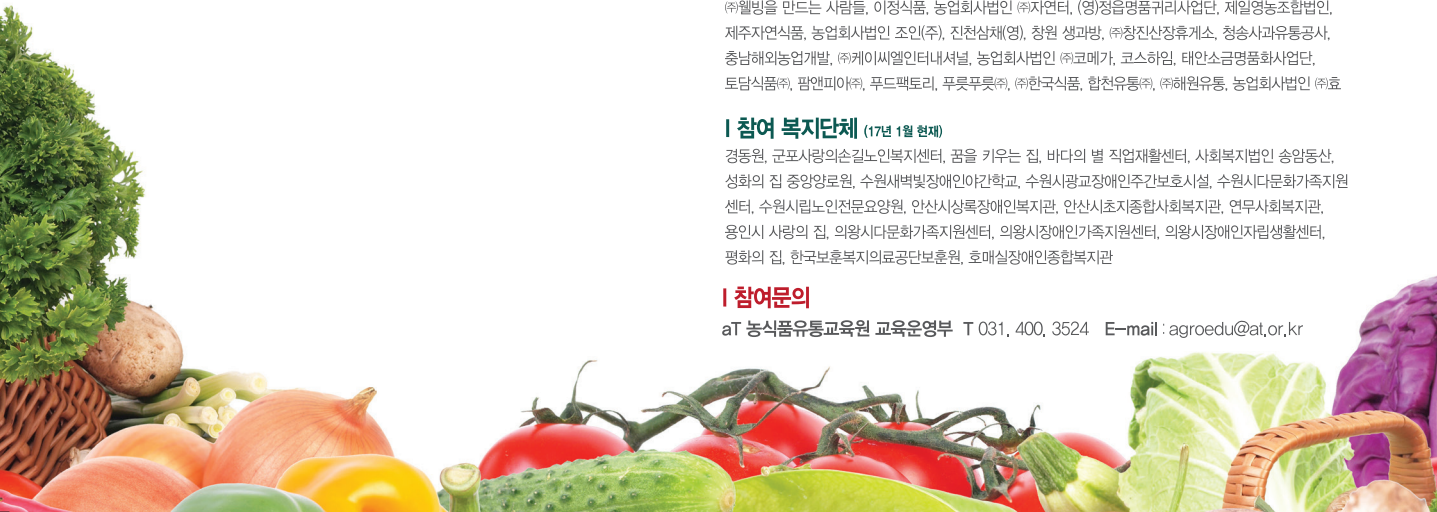
농업회사법인 가락농산물㈜, 가양식품㈜, ㈜강동오케이, ㈜강서유통, 강진도강요, 계성양계(영), 구좌농협, 금탑영농조합법인, 농업회사법인 김포농식품(주), 농업법인 꿀맛나는세상㈜, ㈜남도애꽃, 노은정미소, 다원식품, 단비식품, 대경협, 대성유통(영), 대한푸드, ㈜도담&스마일팜, 두레청과(주), 농업회사법인 DMZ 농산(주), 풀안에블루베리농원, ㈜명성에프앤씨, 미래농업산업, 바이오웍스, 영농조합법인 부안마케팅, ㈜부천미트, 비슬영농조합법인, 산할아버지농장, 서림농장(주), 서수원본가술불갈비, ㈜성김과 나눔, ㈜세준푸드, 송림푸드, 암 잡는 채소 삼채연구소, 여릉농원, 에이치에스씨, 에이케이무역, 예그린식품, ㈜웰빙을 만드는 사람들, 이정식품, 농업회사법인 ㈜자연터, (영)정음명품귀리사업단, 제일영농조합법인, 제주자연식품, 농업회사법인 조인(주), 진천삼계(영), 청원 생과방, ㈜창진산장휴게소, 청송사과유통공사, 충남해외농업개발, ㈜케이씨엘인터내셔널, 농업회사법인 ㈜코메가, 코스하임, 태안소금명품화사업단, 토담식품㈜, 팜애플(아)㈜, 푸드팩토리, 푸룩푸룩㈜, ㈜한국식품, 합천유통㈜, ㈜해원유통, 농업회사법인 ㈜호

I 참여 복지단체 (17년 1월 현재)

경동원, 군포사랑의손길노인복지센터, 꿈을 키우는 집, 바다의 별 직업재활센터, 사회복지법인 송암동산, 성화의 집 중앙양로원, 수원새벽빛장애인아간학교, 수원시광교장애인주간보호시설, 수원시다문화가족지원센터, 수원시립노인전문요양원, 안산시상록장애인복지관, 안산시초지종합사회복지관, 연무사회복지관, 용인시 사랑의 집, 의왕시다문화가족지원센터, 의왕시장애인가족지원센터, 의왕시장애인가족지원센터, 평화의 집, 한국보훈복지의료공단보훈원, 호매실장애인종합복지관

I 참여문의

aT 농식품유통교육원 교육운영부 T 031, 400, 3524 E-mail : agroedu@at.or.kr





3년의 혁신,
30년의 성장

청년  세상

2017 농식품 유통교육계획

aT 한국농수산물유통공사
농식품유통교육원

16377 경기도 수원시 권선구 당진로 43-33(구 당수동 148-1)
문의처 (유통) 031-400-3521~6
(식품) 031-400-3527~8