

YOUR K-FOOD
PARTNER, **aT**



aT 농수산물유통교육원 교육프로그램



농림축산식품부



한국농수산물유통공사
농수산물유통교육원

CONTENTS

2024
aT농수산물유통교육원
교육프로그램



PART 1

aT농수산물유통교육원 소개

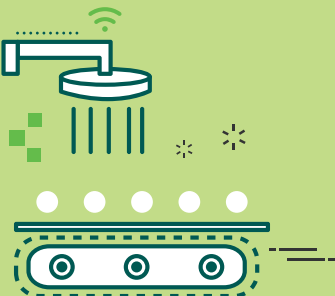
- 1. 농수산물유통교육원 연혁 ————— 6
- 2. 교육원 시설안내 ————— 8
- 3. 교육원 카카오톡 채널 홍보 ————— 10
- 4. 교육원 찾아오시는 길 ————— 11



PART 2

2024년 농수산물유통교육 개요

- 1. 교육 개요 ————— 14
- 2. 교육 신청 안내 ————— 15
- 3. 농수산물유통교육 체계도 ————— 16
- 4. 연간 교육일정표 ————— 18
- 5. 맞춤형교육 안내 ————— 20



... ..



PART 3

분야별 교육과정

I. 일반교육	24	II. 심화교육	96
1. 유통개선	25	< K-FOOD 아카데미 >	97
1 산지유통	25	1 농산물 CEO MBA (15기)	98
2 지역먹거리계획	30	2 농식품 유통 우수현장 전문가	100
3 마케팅	36	3 중소 농식품기업 수출 경영능력 강화	102
		4 농식품 해외 영업인력 양성	104
2. 식품산업육성	59	5 농식품 수출 마스터	106
1 식품경영·고객관리	59	6 농산물 수급관리 전문가 양성	108
2 식품경영·고객관리(농식품 창업)	68		
3 푸드테크산업	72	III. 법정교육	110
4 식품안전·품질관리	76	1 농산물 도매시장	111
5 식품제조·가공기술	87	2 수산물 도매시장	115
		3 농수산물 원산지	119
3. 수급안정	93		
1 산지유통	93	IV. 찾아가는 교육	122
		1 [농산] 찾아가는 교육	123
		2 [수산] 찾아가는 교육	124

PART

1



FUTURE NAVIGATOR



aT농수산식품유통교육원 소개

1. 농수산식품유통교육원 연혁 · 6
2. 교육원 시설안내 · 8
3. 교육원 카카오톡 채널 홍보 · 10
4. 교육원 찾아오시는 길 · 11



at 농수산물식품유통교육원 연혁

1990~2010

1980년대



농수산물 유통교육
전문기관의
탄생

1985. 08 • 국내 최초의 농수산물 유통교육
전문기관으로 개원

1986. 12 • 농수산물 유통종사자 교육훈련
법제화 (농안법에 명시)



교육의
질적 향상을 위한
과정 세분화 및
체계화

1996. 05 • 행정안전부 및 교육과학기술부의
공무원 직무연수기관으로 지정

2004. 03 • 농식품마케팅대학
장기전문교육과정 개설

2009. 03 • 능률협회 주관 농식품
전문교육기관 최우수 과정 선정

• 식품산업 전문인력 양성
교육과정 개설로 교육기능 확대



2011~2019



농식품
전문 교육을 넘어서
연구기관으로서의
역할 확대

- 2011. 02 • ‘농식품유통교육원’으로 명칭 변경
- 2013. 12 • 교육시설 리모델링 및 현대화
- 2014. 01 • 유통연구소 개설
- 2016. 06 • 연구역량 강화를 위한
전북연구원과의 업무협약 체결
- 2017. 11 • 연구역량 강화를 위한
강원연구원과의 업무협약 체결



- 2019. 07 • 농수산물 경매사 의무교육
전문기관으로 지정
(농안법에 명시)

2020~



뉴노멀 시대의
농식품 신유통 선도

- 2020. 01 • 수산물 도매시장 유통종사자
교육 확대
- 2020. 07 • 농식품 수출 마스터 과정 개설
- 2020. 11 • 제38회 공공HRD콘테스트
교육과정분야(푸드플랜) 수상
(국가공무원인재개발원 주최)



- 2020. 12 • 온라인 전용강의실 설치
- 2021. 03 • (재)전남정보문화산업진흥원
업무협약 체결
- 2022. 11 • 제40회 공공HRD콘테스트
교육과정분야
(농식품 온라인 유통경영인 과정) 수상
(국가공무원인재개발원 주최)
- 2023. 02 • ‘농수산식품유통교육원’으로
명칭 변경

교육원 시설안내

다양한 규모의 강의시설과 편의시설을 갖춘 농수산식품유통교육원을 소개합니다.
(교육시설 임대 가능)

| 주소 | 경기도 수원시 권선구 당진로 43-33 | 임대문의 | 교육지원부(031-400-3501, 3512) | 홈페이지 | <http://edu.at.or.kr>(시설안내 참고)



교육 효과를
극대화 할 수 있는
다양한 형태의
강의 시설



쾌적하고 편안한
숙박시설



위생만점
영양만점
고객만족
구내식당





시설현황	수량	수용인원	비고
강의시설	대강의실	1	162명
	중강의실	2	60~70명
	소강의실	4	30~40명
	분임토의실	6	12명
	세미나실	1	21명
	IT강의장	1	30명
	온라인강의실	3	-
숙박시설	1인실	14	14명
	2인실	38	76명
빔프로젝터, 전동스크린, 유/무선마이크, 전자교탁			
TV, 침대, 응접탁자/수건, 비누, 헤어드라이어			

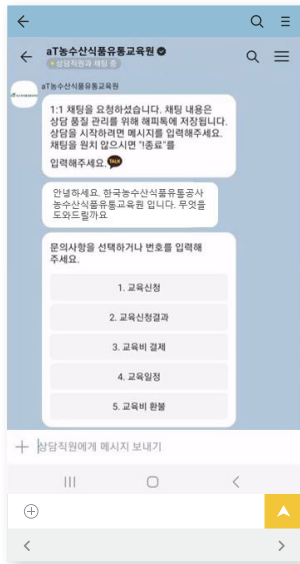
식당		
일반식 (자율배식)	아침	07:30 ~ 08:00
	점심	12:00 ~ 13:00
	저녁	18:00 ~ 18:30

부대시설	
운동장	행사가능
휴게실	PC, 휴대폰 충전기, 복사기 등
휘트니스센터	운동기구, 탁구대
전문자료실	도서 등

교육원 카카오톡 채널 홍보



교육원 카카오톡 채널을 통하여 교육정보 및
실시간 상담, FAQ, 교육과정 안내 콘텐츠 제공



농수산물유통교육원 카카오톡 채널은 채널검색 또는 QR코드 스캔으로 추가할 수 있습니다.

1. 카카오톡 검색



카카오톡
실행하기



카카오톡 검색창에
“aT농수산물유통교육원”
입력하기



채널
추가하기

2. QR코드 스캔

QR코드 스캔 → URL 클릭 → 채널 추가하기





▶ 동서울터미널 → 잠실 → 가락시장 → '대명고등학교(교육원)' → 상록수역 → 안산터미널

PART

2



FUTURE NAVIGATOR

2024년 농수산물유통교육 개요

- 1. 교육 개요 • 14
- 2. 교육 신청 안내 • 15
- 3. 농수산물유통교육 체계도 • 16
- 4. 연간 교육일정표 • 18
- 5. 맞춤교육 안내 • 20



교육 개요

aT농수산물유통교육원은 아래의 5가지 영역에 걸쳐 전문화된 교육을 통해
농수산물 유통혁신을 선도하는 산업인력을 육성합니다.



한국농수산물유통공사
농수산물유통교육원

정규과정

일반교육

심화교육
(K-FOOD 아카데미)

법정교육

찾아가는
교육

맞춤교육

유통개선,
농식품 산업 육성,
수출 농어업 육성과
농산물 수급안정을 위한
산업인력 육성을 위해
산지유통, 마케팅,
푸드테크산업 및
수출 등 8개 분야 교육

유통·식품·수출·수급
분야별 산업 발전을
이끌어갈
전문가 육성을 위한
심층 교육

관련 법령에 따라
도매시장 정책 및
유통환경,
농수산물 원산지
표시제도 등 교육

도매시장 종사자,
직거래 장터와 로컬푸드
직매장 출하자,
산지 생산자조직 등을
대상으로 수요자가
희망하는 교육을
기획·설계하여
“현장”에서 운영하는
맞춤형 교육프로그램

신청기관의
수요에 맞추어
다양한 교육과정을
기획·설계하여 운영까지
위탁하는
특화 프로그램

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

[illegible][illegible]

- 홈페이지 > 교육안내 > 자주하는 질문
- 고객센터 > 고객센터상단

[illegible]

농수산식품유통교육 체계도

구분		유통개선	
정규 과정	일반 교육	산지유통	마케팅
		- 스마트 APC의 이해 - 산지조직 관리자 역량 강화 - 산지조직 핵심인력 양성 - 산지유통 전문경영인 양성	트렌드·분석
		지역먹거리계획	- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해 - 농식품 패키징 디자인과 포장 실무 - 농식품 소용량·소포장 상품화 사례 분석 - 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅 - 농식품 상품소개 상세페이지 작성 실습과 코칭 - 챗GPT 활용 시장분석과 마케팅 전략 [해외연수] 농식품 해외 진출을 위한 우수사례 벤치마킹
		- 로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축 전략 - 로컬푸드 직매장 매출확대를 위한 마케팅 전략 수립 - 로컬푸드 직매장 매장관리 및 고객응대 역량 강화 - 직거래장터 운영 활성화를 위한 실무자 역량 강화 - 공공급식(학교급식) 지원센터 운영자 역량 강화	실전활용
	심화 교육	K-FOOD 아카데미	
		농식품 유통 우수현장 전문가	
	법정 교육	도매시장	
		- 농산물 도매시장 종사자 교육(경매사, 신규임원, 중도매인) - 수산물 도매시장 종사자 교육(경매사, 신규임원, 중도매인)	
찾아가는 교육			
맞춤교육			

* **볼드체**는 2024년 신규과정

식품산업육성		수출진흥	수급안정
식품경영·고객관리	식품안전·품질관리	수출	산지유통
- 중소 농식품 기업 인사노무관리 실무 - 중소 농식품 기업 재무제표 분석 - 중소 농식품 기업 고객응대 실습 - 식품클레임 대응기법 - 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략 - 식품기업 ESG 실천전략 수립 - 식품기업 원가관리와 계산 실무 식품기업 제조원가절감 관리기법	식품관련 법규 및 영업의 종류 - 식품품질관리 - 중소식품기업 맞춤형 법규 및 식품표시광고법의 이해 - 위생적인 식품공장 만들기(식품7S) - 식품생산현장 이물관리 실무 - 식품 등의 기준 및 규격 적용실무 - 중소식품기업 안전관리 시스템 구축 실무 - 위해요소분석 및 작업현장 개선 - 식품제조가공업소의 안전시스템 검증 실무 - 식품기업 Audit 대응실전	- 농식품 수출지원 역량 강화 - 농식품 수출통합조직 운영역량 강화	- 농산자조금단체 전문인력 양성 - 주산지 전문인력 육성
창업			
- 농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출 [지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략 - 농식품 창업 아이디어 성장 전략			
푸드테크산업			
푸드테크산업의 이해 식품산업 R&D와 푸드테크 역량 실무 - 스마트 HACCP 시스템 관리 실무			
	식품제조·가공기술		
	- 식품 신제품 기획 및 개발 - 식품가공기술의 이해와 제품개발 - 건강기능식품 제품화 실무 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무 - 식품제조 기계 및 기술 실무		

K-FOOD 아카데미		
농산물 CEO MBA(자체)	- 중소 농식품기업 수출 경영능력 강화 - 농식품 해외 영업인력 양성 - 농식품 수출 마스터	농산물 수급관리 전문가 양성
농수산물 원산지		
농수산물 원산지 표시 위반자 의무교육		

맞춤교육

연간 교육일정표

교육분야	과정명	일수 (시간)	운영방식	가수	계획인원	세부 교육일정												
						1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	
전체					221	9,495												
심화교육																		
K-FOOD 아카데미	농산물 CEO MBA(15기)	20주 (170)	집합 교육	1	25	연중(5.2~12.5)												
	농식품 유통 우수현장 전문가	14주 (142)	집합 교육	2	70			상반기(3.6~6.19)					하반기(8.21~12.4)					
	중소 농식품기업 수출 경영능력 강화	14주 (125)	집합 교육	2	70			상반기(3.7~6.20)					하반기(8.22~12.5)					
	농식품 해외 영업인력 양성	14주 (125)	집합 교육	2	70			상반기(3.6~6.19)					하반기(8.21~12.4)					
	농식품 수출 마스터	14주 (125)	집합 교육	1	25			연중(4.2~7.9)										
	농산물 수급관리 전문가 양성	14주 (125)	집합 교육	2	70			상반기(3.5~6.13)					하반기(8.20~12.5)					
일반교육																		
유통개선	산지유통	스마트 APC의 이해	2(14)	집합 교육	2	50			27~28				23~24					
		산지조직 관리자 역량 강화	2(14)	ZOOM	2	50				23~24					22~23			
		산지조직 핵심인력 양성	2(13)	ZOOM	2	50									29~30			
		산지유통 전문경영인 양성	2(13)	집합 교육	1	25				2~3								
	지역 먹거리 계획	로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축 전략	3(18)	집합 교육	2	40			16~18							15~17		
		로컬푸드 직매장 매출확대를 위한 마케팅 전략 수립	3(18)	집합 교육	1	20						18~20						
		로컬푸드 직매장 매장관리 및 고객응대 역량 강화	1(6)	ZOOM	2	50		14									19	
		직거래 장터 운영 활성화를 위한 실무자 역량 강화	1(6)	ZOOM	1	15		7										
		공공급식(학교급식) 지원센터 운영자 역량 강화	2(10)	집합 교육	1	15	20~21											
			2(10)	ZOOM	1	20								27~28				
		마케팅 (트렌드 분석)	농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해	1(6)	집합 교육	2	50	15					26					
			농식품 패키징 디자인과 포장 실무	2(13)	집합 교육	1	25					9~10						
	농식품 소용량·소포장 상품화 사례 분석		1(7)	ZOOM	1	25								8				
	빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅		2(12)	집합 교육	1	25								12~13				
	농식품 상품소개 상세페이지 작성 실습과 코칭		2(13)	집합 교육	2	50					29~30					1~2		
	챗GPT 활용 농식품 시장분석과 마케팅 전략		2(10)	집합 교육	1	25			19~20									
	마케팅 (실전활동)	[해외연수] 농식품 해외 진출을 위한 우수사례 벤치마킹	4(32)	집합 교육	1	20						25~28						
		농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립	2(12)	집합 교육	2	40	7~8								24~25			
		스토리텔링을 통한 농식품 홍보전략	1(7)	집합 교육	1	20							9					
		SNS 마케팅을 위한 농식품 홍보콘텐츠 제작	2(12)	집합 교육	1	25							18~19					
상품가격 전략 및 운영 실무		2(14)	집합 교육	1	25										17~18			
농식품 제품 체험단 활용 마케팅		1(6)	ZOOM	1	20					9								
마케팅 (판로개척)	고객데이터 분석을 통한 마케팅 전략 수립	2(10)	집합 교육	1	25				25~26									
	챗GPT 활용 농식품 마케팅 콘텐츠 생성	2(10)	집합 교육	1	25										14~15			
	신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭	2(12)	집합 교육	2	40	21~22										21~22		
	농식품 오프라인 유통채널 압점과 영업전략	2(12)	집합 교육	2	50						20~21					4~5		
	농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초	1(6)	ZOOM	2	50	30						4						
	농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전	2(13)	집합 교육	2	50			28~29					29~30					
식품경영 고객관리	농식품 스마트스토어 개설	2(12)	집합 교육	1	20				4~5									
	농식품 스마트스토어 운영 실전	2(12)	집합 교육	1	20						4~5							
	중소 농식품 기업의 인사노무관리 실무	1(6)	ZOOM	1	20							10						
	중소 농식품 기업의 재무제표 분석	1(6)	집합 교육	1	15	25												
		1(6)	ZOOM	1	15									4				
	중소 농식품 기업의 고객응대 실습	2(10)	집합 교육	2	30			6~7							24~25			
	식품클레임 대응기법	1(6)	집합 교육	2	60					21		16						
		1(6)	ZOOM	2	80		20									5		
		1(7)	집합 교육	2	60					14						19		
		1(7)	ZOOM	1	40			19										
식품기업 ESG 실천전략 수립	1(7)	ZOOM	2	60					17						12			
식품기업 원가관리와 계산 실무	2(13)	집합 교육	2	60				8~9					5~6					
식품기업 제조원가절감 관리기법	1(6)	집합 교육	2	60				23						22				

교육분야		과정명	일수 (시간)	운영방식	가수	계획인원	세부 교육일정											
							1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월
식품산업육성	식품경영 고객관리 (농식품 창업)	농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출	3(18)	ZOOM	1	25								20~22				
		[지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략	3(20)	집합 교육	1	15					21~23							
		농식품 창업 아이디어 성장 전략	3(18)	집합 교육	2	30		27~29									12~14	
	푸드테크 산업	푸드테크 산업의 이해	1(6)	집합 교육	2	50					10						8	
			1(6)	ZOOM	2	50			15				12					
		식품산업 R&D와 푸드테크 역량 실무	2(13)	집합 교육	2	50				17~18					26~27			
		스마트 HACCP 시스템 관리 실무	2(13)	집합 교육	2	50						26~27		21~22				
	식품안전 품질관리	식품관련 법규 및 영업의 종류	1(7)	집합 교육	2	60		28				18						
		식품품질관리	2(13)	집합 교육	2	60			7~8				4~5					
		중소식품기업 맞춤형 법규 및 식품표시광고법의 이해	1(7)	집합 교육	3	90						14		19		11		
			1(7)	ZOOM	2	100			5	30								
		위생적인 식품공장 만들기(식품 7S)	1(7)	집합 교육	2	60				12					24			
		식품생산현장 이물관리 실무	1(7)	집합 교육	1	25									3			
			1(7)	ZOOM	1	30					24							
		식품 등의 기준 및 규격 적용실무	2(12)	집합 교육	2	60						20~21					21~22	
		중소식품기업 안전관리 시스템 구축 실무	2(14)	집합 교육	2	50		21~22					9~10					
		위해요소분석 및 작업현장 개선	2(14)	집합 교육	2	50			27~28					26~27				
		식품제조가공업소의 안전시스템 검증 실무	1(7)	집합 교육	1	25									30			
			1(7)	ZOOM	1	30				26								
		식품기업 Audit 대응실전	2(13)	집합 교육	2	50						11~12				1~2		
		식품제조 가공기술	식품 신제품 기획 및 개발	1(7)	집합 교육	2	50		27					19				
	식품가공기술의 이해와 제품개발		2(13)	집합 교육	2	50			12~13					29~30				
	건강기능식품 제품화 실무		1(7)	집합 교육	2	50				5					9			
	식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무		1(7)	집합 교육	2	50						4					15	
	식품제조 기계 및 기술 실무		2(13)	집합 교육	2	50					29~30					29~30		
수급안정	산지유통	농산자조금단체 전문인력 양성	2(11)	집합 교육	2	50				22~23			21~22					
		주산지 전문인력 육성	2(12)	집합 교육	2	50			20~21			25~26						
수출진흥	일반교육	농식품 수출통합조직 관리자 운영역량 강화	2 (후후확정)	집합 교육	2	40	추후확정											
		농식품 수출통합조직 실무자 운영역량 강화	2 (후후확정)	집합 교육	2	80	추후확정											
		농식품 수출지원 역량 강화	2 (후후확정)	집합 교육	1	25	추후확정											
법정교육																		
도매시장	농산물 도매시장	[법정] 농산물 경매사 교육	2(9)	집합 교육	9	500		26~27	18~19	15~16	27~28	10~11	15~16			21~22	11~12	2~3
		[법정] 농산물 도매시장 신규임원 역량 강화	2(10)	집합 교육	1	25										29~30		
		[법정] 농산물 중도매인 교육	1개월(8)	이러닝	5	250				1~30		1~30	1~30	1~30		1~30		
	수산물 도매시장	[법정] 수산물 경매사 교육	2(10)	집합 교육	2	40					12~13						6~7	
		[법정] 수산물 도매시장 신규임원 및 개설자 역량 강화	2(12)	집합 교육	1	20											20~21	
		[법정] 수산물 중도매인 교육	1개월(10)	이러닝	3	150					1~30		1~30			1~30		
원산지	농수산물 원산지	[법정] 농수산물 원산지 표시제도	1(2)	집합 교육	24	100	1.15 (수도권) 1.18 (전라권)	2.19 (경상권) 2.26 (충청권)	3.18 (수도권) (제주)	4.15 (경상권) (전라권)	5.13 (수도권) (충청권)	6.17 (경상권) (제주)	7.15 (수도권) 7.22 (전라권)	8.12 (경상권) (충청권)	9.23 (수도권) (제주)	10.14 (경상권) (전라권)	11.18 (수도권) (충청권)	12.16 (경상권) (제주)
			1(3)	이러닝	12	1,900	매월 상시운영											
찾아가는 교육																		
찾아가는 교육		[농산] 찾아가는 교육	1(2~4)	집합 교육	25	2,790	2~6월(신청기관과 협의)					7~11월(신청기관과 협의)						
		[수산] 찾아가는 교육	1(2~4)	집합 교육	6	210	2~6월(신청기관과 협의)					7~11월(신청기관과 협의)						
맞춤교육		수요기관 맞춤교육	-	추후확정	9	260	1~11월 (신청기관과 협의)											

맞춤교육 안내

교육원이 보유·연계하고 있는 다양한 교육과정, 강사 풀을 기반으로
신청기관의 요구에 맞는 교육과정을 기획·설계하여 운영까지 위탁하는 특화과정

교육분야

교육원에서 운영하는 9개 분야

교육분야	교육내용	문의처
1 산지유통	- 산지유통 정책 - 유통·소비트렌드	교육운영부 (031-400-3536)
2 지역먹거리계획	- 지역먹거리 지수 - 로컬푸드 직매장 운영관리	
3 도매시장	농수산물 도매시장 정책	
4 마케팅	- 트렌드 분석 - 마케팅 전략 수립 - 상품소개서 작성	
5 식품경영 고객관리	- 인사노무관리 - 세무회계	
6 푸드테크산업	식품산업 R&D	
7 식품안전 품질관리	- 식품 관련 법규 - 생산현장 이물관리	
8 식품제조 가공기술	- 신제품 기획·개발 - 건강기능식품 제품화	
9 수출	- 농식품 무역실무 - 해외영업 전략	유통연구소 (031-400-3566)

교육인원

기수별 최소 20인

- 교육대상 인원이 1회 20인 이상의 경우 신청 가능

* 단, 교육 대상의 특성 및 여건에 따라 조정될 수 있음

교육기간

최소 1일 4시간

- 신청기준 충족 시 운영기간은 희망하는 교육내용, 시기 등 고려 최종 확정

모집기한

1~10월 중 수시 접수 (11월 말까지 교육운영 완료)

* 2024년 연간 9기수 운영 예정이며, 수요에 따라 모집 기한은 조기 마감될 수 있음

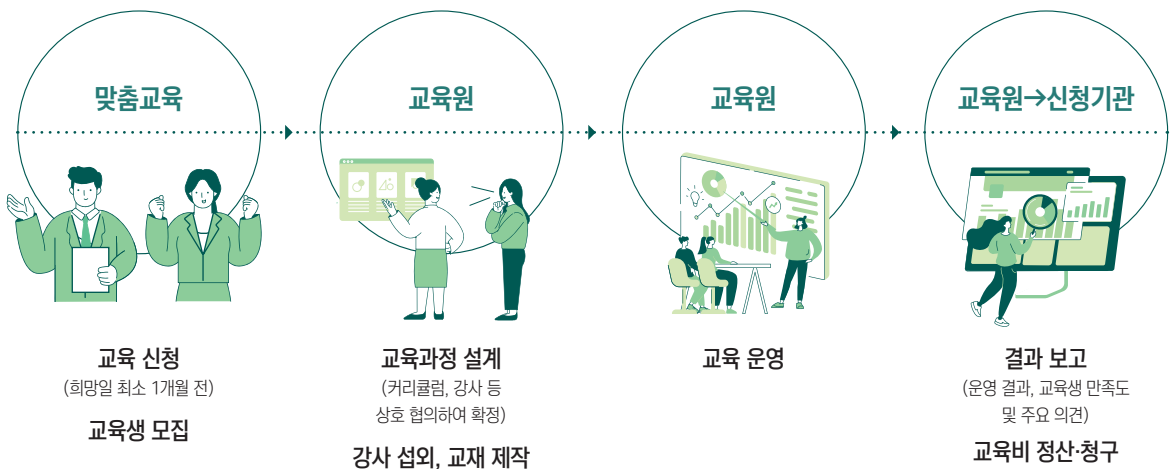
교육비용

신청기관 100% 부담

- 교육장 임대료, 강사료, 교재비, 홍보물 제작비, 과정운영비 등 교육운영에 소요되는 실 집행비용 일체 (총 교육비) 및 일반관리비(총 교육비의 10%)

* 강사료 및 강사여비는 aT농수산식품유통교육원 지급기준에 의거하여 지급

운영절차



PART

3

분야별
교육과정



I. 일반교육

1. 유통개선 · 25

- 1 산지유통 · 25
- 2 지역먹거리계획 · 30
- 3 마케팅 · 36

2. 식품산업육성 · 59

- 1 식품경영·고객관리 · 59
- 2 식품경영·고객관리(농식품 창업) · 68
- 3 푸드테크산업 · 72
- 4 식품안전·품질관리 · 76
- 5 식품제조·가공기술 · 87

3. 공급안정 · 93

- 1 산지유통 · 93

II. 심화교육

< K-FOOD 아카데미 > · 97

- 1 농산물 CEO MBA (15기) · 98
- 2 농식품 유통 우수현장 전문가 · 100
- 3 중소 농식품기업 수출 경영능력 강화 · 102
- 4 농식품 해외 영업인력 양성 · 104
- 5 농식품 수출 마스터 · 106
- 6 농산물 공급관리 전문가 양성 · 108

III. 법정교육

- 1 농산물 도매시장 · 111
- 2 수산물 도매시장 · 115
- 3 농수산물 원산지 · 119

IV. 찾아가는 교육

- 1 [농산] 찾아가는 교육 · 123
 - 2 [수산] 찾아가는 교육 · 124
-





일반

교육

1

유통개선 · 25

- ① 산지유통 · 25
- ② 지역먹거리계획 · 30
- ③ 마케팅 · 36
 - 3-1 트렌드·분석 · 36
 - 3-2 실전활용 · 44
 - 3-3 판로개척 · 52

2

식품산업육성 · 59

- ① 식품경영·고객관리 · 59
- ② 식품경영·고객관리(농식품 창업) · 68
- ③ 푸드테크산업 · 72
- ④ 식품안전·품질관리 · 76
- ⑤ 식품제조·가공기술 · 87

3

수급안정 · 93

- ① 산지유통 · 93



유통개선

1

산지유통



- ① 스마트 APC의 이해 • 26
- ② 산지조직 관리자 역량 강화 • 27
- ③ 산지조직 핵심인력 양성 • 28
- ④ 산지유통 전문경영인 양성 • 29



1 스마트 APC의 이해

교육시간

- ▶ 2일 (14시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 스마트 APC 도입 필요성을 이해하고, 경영 방향에 응용할 수 있다.
- 실무지식을 습득하여 농산물 산지유통센터의 스마트화에 기여할 수 있다.

교육대상

- 산지유통조직 관리자 · 실무자

교육일정

1기	3월	3.27(수)~3.28(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	7월	7.23(화)~7.24(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	스마트 APC의 이해	• 산지유통센터 디지털 전환 이해 • APC 스마트화 필요성 및 우수사례 • 스마트 APC 표준모델 소개	강의 (실무)	2
	스마트 APC 실무(1)	• APC 자동화 및 전산화 • 상품 입고 및 선별 스마트화	강의 (실무)	2
	스마트 APC 실무(2)	• APC 저온저장 관리 • 품목별 품질관리 방법 및 저장 기술	강의 (실무)	2
	스마트 APC 지원사업	• 스마트 APC 지원시스템 및 APC 지원사업의 이해	강의 (실무)	1
2	스마트 APC 현장견학	• 시설 설명 및 운영 관리 소개 • 스마트 APC 우수시설 견학	실습 (현장견학)	7

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

산지유통

2

산지조직 관리자 역량 강화

교육시간

▶ 2일 (14시간)

자부담 교육비

▶ 68천원

교육정원

▶ 25명/기

운영형태

▶ ZOOM(온라인)

수료기준

▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 산지유통조직을 규모화하고 효율적으로 조직을 관리할 수 있다.
- 농산물 유통 및 소비트렌드 변화, 브랜드 마케팅 전략 이해를 통한 통합마케팅 전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 산지유통조직 관리자(중간관리자 이상 권장)

교육일정

1기	4월	4.23(화)~4.24(수)	ZOOM(온라인)
2기	10월	10.22(화)~10.23(수)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	산지유통 정책의 이해	- 산지유통 정책 방향 - 산지유통 발전전략 및 주요과제	강의 (실무)	2
	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	- 농산물 유통환경의 변화 - 최신 소비트렌드의 이해	강의 (실무)	2
	산지유통 혁신과제	- 산지유통조직 성장전략 - 산지유통조직 운영 모범사례	강의 (실무)	2
	생산유통통합조직 평가의 이해	생산유통통합조직 등록 자격 및 요건 내용	강의 (실무)	1
2	농식품유통 관리자의 소통리더십	- 관리자 리더십 역량 강화 - 조직원과의 소통리더십 개발	강의 (실무)	2
	농산물 유통 디지털 전환	aT농산물유통 종합정보시스템(농넷) 이해	강의 (실무)	1
	브랜드 마케팅 전략의 이해	- 브랜드 마케팅 개념 이해 - 브랜드 마케팅 모범사례 - 농산물 마케팅 전략 수립 방안	강의 (실무)	4

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 산지조직 핵심인력 양성

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ 68천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 산지유통 정책 및 산지조직 기능과 역할을 이해하고, 현업에 적용할 수 있다.
- 농업의 디지털 전환 대응 및 회계 관리 등 실무능력을 향상할 수 있다.

교육대상

- 산지유통조직 실무담당자(경력 5년 미만 권장)

교육일정

1기	5월	5.13(월)~5.14(화)	ZOOM(온라인)
2기	10월	10.29(화)~10.30(수)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	산지유통 정책의 이해	• 산지유통 정책 방향 • 산지유통 발전전략 및 주요과제	강의 (실무)	2
	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	• 농산물 유통환경의 변화 • 최신 소비트렌드의 이해	강의 (실무)	2
	산지유통 혁신과제	• 산지유통조직 성장 전략 • 산지유통조직 운영 모범사례	강의 (실무)	2
	생산유통통합조직 평가의 이해	• 생산유통통합조직 등록 자격 및 요건 내용	강의 (실무)	1
2	산지조직 회계관리	• 재무제표의 이해 • 농업법인 필수 세무 및 회계관리	강의 (실무)	2
	디지털 전환시대 농식품 정보 활용	• 빅데이터를 활용한 합리적 의사결정과 성장 전략	강의 (실무)	3
		• aT농산물유통 종합정보시스템(농넷) 이해	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

산지유통

4

산지유통 전문경영인 양성

교육시간

▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

▶ 95천원

교육정원

▶ 25명

운영형태

▶ 집합교육

수료기준

▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 산지유통 정책과 소비트렌드의 변화를 이해하여 산업 역량을 강화할 수 있다.

교육대상

- 산지유통조직 관리인
- * (사)한국농업유통법인중앙연합회 모집 협조

교육일정

1기	4월	4.2(화)~4.3(수)	aT농수산식품유통교육원
----	----	---------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	산지유통 정책의 이해	• 산지유통 정책 방향 • 산지유통 발전전략 및 주요과제	강의 (실무)	2
	농산물 유통 및 소비트렌드 변화	• 농산물 유통환경의 변화 • 최신 소비트렌드의 이해	강의 (실무)	2
	산지유통인 세무관리	• 농업관련 세법 개정내용 • 부가가치세, 소득세, 법인세 • 세무상담 사례 및 농업법인 서식 사례	강의 (실무)	3
2	농산물 채널별 판매	• 홈쇼핑, 온라인 등 채널별 유통 이해 • 채널별 농산물 관리 및 판매 방법	강의 (실무)	3
	산지유통인 조직화	• 산지 조직화의 필요성 • 산지 조직화의 특성 및 프로세스	강의 (실무)	2
	농산물 온라인 유통	• aT 농산물 온라인도매시장의 이해	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

유통개선

2

지역먹거리계획



- ① 로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축전략 • 31
- ② 로컬푸드 직매장 매출확대를 위한 마케팅 전략 수립 • 32
- ③ 로컬푸드 직매장 매장관리 및 고객응대 역량 강화 • 33
- ④ 직거래 장터 운영 활성화를 위한 실무자 역량 강화 • 34
- ⑤ 공공급식(학교급식) 지원센터 운영자 역량 강화 • 35



2

지역먹거리계획

1 로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축전략

교육시간

- ▶ 3일 (18시간)

자부담 교육비

- ▶ 150천원

교육정원

- ▶ 20명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 기타연관 |

- 로컬푸드 직매장 매출 확대를 위한 마케팅 전략 수립

교육목표

- 로컬푸드 직매장의 기획생산과 가공품 확대를 통한 안정적인 공급체계 구축전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 로컬푸드 직매장 실무진, 관련 지자체 공무원 등

교육일정

1기	4월	4.16(화)~4.18(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.15(화)~10.17(목)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	참가자 네트워킹	• 참가자 네트워킹 (소개 및 담당 직매장의 고민점 공유 등)	실습 (정보교류)	1
	로컬푸드 정책 및 지역먹거리지수 이해	• 로컬푸드 관련 정책 추진방향 • 지역먹거리 지표의 이해 및 우수평가 사례	강의 (정책)	1
	로컬푸드 직매장 기획생산 및 안전성 관리 이해	• 연중 작부체계 구축 방법 • 다품목 생산체계 지원 방안 • 농업기반 취약 농업인 참여 확대 방안 • 출하 관련 규약 설정 및 안전성 관리 등	강의 (실무)	3
	로컬푸드 직매장 가공품 기획 이해	• 로컬푸드를 활용한 가공상품 기획 프로세스 등	강의 (실무)	2
2	로컬푸드 직매장 가공품 확대	• 가공품 확보를 위한 필요시설 및 법규이해 • 지역농산물 활용 가공품 우수사례	강의 (실무)	2
	로컬푸드 직매장 가공품 관리	• 가공품 포장법규 및 표기사항 이해 • 주요위반 사례 및 관리 방안	강의 (실무)	2
	로컬푸드 공공영역 공급실적 향상	• 지역먹거리계획 연계를 위한 프로세스, 공급사례, 공급방안 등	강의 (실무)	2
	로컬푸드 공급체계 구축 전략 수립	• 담당 직매장의 로컬푸드 공급체계 구축을 위한 개별 전략 수립	실습 (실습)	2
3	로컬푸드 공급체계 구축 전략 멘토링	• 담당 직매장의 전략 수립에 관한 전문가 멘토링	실습 (실습)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 로컬푸드 직매장 매출확대를 위한 마케팅 전략 수립

교육시간

- ▶ 3일 (18시간)

자부담 교육비

- ▶ 150천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

[기타연관]

- 로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축전략

교육목표

- 로컬푸드가 갖는 가치를 소비자에게 확산하고, 매출을 증대할 수 있는 마케팅 전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 로컬푸드 직매장 마케팅 업무 담당 실무진, 지자체 공무원 등

교육일정

1기	6월	6.18(화)~6.20(목)	aT농수산식품유통교육원
----	----	-----------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	참가자 네트워킹	• 참가자 네트워킹 (소개 및 담당 직매장의 고민점 공유 등)	실습 (정보교류)	1
	로컬푸드 직매장 마케팅의 이해	• 로컬푸드가 가지는 가치 • 로컬푸드 직매장 마케팅 차별 포인트	강의 (실무)	1
	로컬푸드 직매장 매출 향상을 위한 매장 운영	• 매대 구성 및 동선을 통한 구매유도법 • 구매를 일으키는 매장 연출법 • 장터 기획 및 운영 방안	강의 (실무)	2
	로컬푸드 직매장 소비자 소통 및 가치확산	• 소비자 체험 행사 기획 사례 • 체험·행사 기획 프로세스 • SNS 관리 사례 등	강의 (실무)	2
	로컬푸드 직매장 마케팅 전략 수립 실습 I	• [조별실습] 직매장 고객 접점 분석 및 마케팅 기획안 작성	실습 (실습)	1
2	로컬푸드 먹거리 거버넌스 운영	• 민관거버넌스 구축 사례 • 먹거리거버넌스 운영 방안	강의 (실무)	1
	로컬푸드 기반 먹거리 취약 인구 감소 방안	• 지역사회 취약계층 먹거리 지원사례 • 먹거리 취약 인구 감소를 위한 방안 모색	강의 (실무)	1
	로컬푸드 기반 사회적경제창출	• 마을 공유냉장고, 골목장터 등 사회적경제모델 우수사례 소개	강의 (실무)	1
	로컬푸드 직매장 마케팅 실무	• 온·오프라인 마케팅 프로세스 이해	강의 (실무)	2
	로컬푸드 직매장 마케팅 전략 수립 실습 II	• [개별실습] 직매장별 마케팅 전략 수립 및 기획안 작성	실습 (실습)	3
3	로컬푸드 직매장 마케팅 관련 멘토링	• 담당 직매장의 전략 수립 내용 공유 및 전문가 멘토링	실습 (토의)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

지역먹거리계획

3

로컬푸드 직매장 매장관리 및 고객응대 역량 강화

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ 53천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 기타연관 |

- 로컬푸드 직매장 기획생산 및 공급체계 구축전략
- 로컬푸드 직매장 매출확대를 위한 마케팅 전략 수립

교육목표

- 로컬푸드 직매장에서 매일 반복적으로 필요한 과업과 노하우를 알고 관리에 적용할 수 있다.
- 로컬푸드 직매장 출하농가 및 방문객과 원만하게 소통하는 방법을 알고 고객만족도를 향상할 수 있다.

교육대상

- 로컬푸드 직매장 매장관리 및 출하 농가 · 방문객 응대 업무 담당자

교육일정

1기	2월	2.14(수)	ZOOM(온라인)
2기	11월	11.19(화)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	로컬푸드 직매장의 반복적인 과업 이해	• 로컬푸드 직매장의 하루 루틴 • 반복적으로 발생하는 과업분석	강의 (실무)	1
	로컬푸드 직매장 매장관리 A to Z	• 출하 농산물 관리 • 지침 위반 상품 관리 • 상품 진열 관리 • 출하농가 현장 조사 방법 • 잔품 관리 방법 등	강의 (실무)	2
	로컬푸드 출하농가 소통역량 강화	• 지침 위반 농가 관리 방안 • 농가간 분쟁 해결 • 출하농가 관리를 위한 커뮤니케이션 노하우	강의 (실무)	1
	직매장 방문고객 소통역량 강화	• 친절 고객응대 방법 • 불만고객 응대 노하우	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 직거래 장터 운영 활성화를 위한 실무자 역량 강화

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ 53천원

교육정원

- ▶ 15명

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 직거래 장터 운영사례 분석을 통해 운영 노하우를 습득하고, 지역문화·관광자원과 연계한 운영 활성화 전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 직거래 장터 운영자·운영희망자, 관련 공무원 등

교육일정

1기	2월	2.7(수)	ZOOM(온라인)
----	----	--------	-----------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	직거래 장터 운영 노하우	• 직거래 장터 운영형태 • 직거래 장터 개최주기, 참가기준, 안전성 관리 등 운영 규칙 • 장터 관련 주요 법규위반 사례	강의 (실무)	2
	직거래 장터 운영 사례	• 장터 운영진 사례 공유	강의 (실무)	1
	직거래 장터 출하 농업인 사례	• 장터 출하 농업인 사례를 통해 알아보는 운영 시 주의점 • 장터 가치의 이해	강의 (실무)	1
	지역문화 관광 자원과 장터 연계 사례	• 지역문화 관광자원과 장터를 연계한 사례를 통해 적용 가능점 도출	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

지역먹거리계획

5 공공급식(학교급식) 지원센터 운영자 역량 강화

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ (1기) 95천원
- (2기) 68천원

교육정원

- ▶ (1기) 15명
- (2기) 20명

운영형태

- ▶ (1기) 집합교육
- (2기) ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 공공급식(학교급식) 지원센터의 역할을 이해하고 관련 실무 역량을 강화할 수 있다.

교육대상

- 공공급식(학교급식) 지원센터 담당자 및 관련 공무원에 한함

교육일정

1기	2월	2.20(화)~2.21(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.27(화)~8.28(수)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	지역먹거리계획과 공공급식의 이해	- 공공급식 지원센터와 지역먹거리계획 연계방안 - 공공급식 취약계층 복지급식 - 학교급식 운영 방안 - 전 품목 공급을 위한 법규의 이해	강의 (실무)	2
	공공급식 지원센터 운영사례	- 기초지자체와 광역 단위 지자체 간 역할 분담 - 다양한 이해관계자 간 이해조정 사례	강의 (실무)	2
	공공급식 학교급식 운영발전방안	공공급식·학교급식 운영발전 방안 토의	실습 (토의)	1
2	거버넌스 구축과 운영	- 기획생산 농가 조직화 방안 - 거버넌스 구축 및 운영	강의 (실무)	3
	수발주 전자조달 전산시스템	- 학교급식 지원센터의 수발주 정산 - 보조금교부 통계관리 등 시스템 활용	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

유통개선

3

마케팅 | 트렌드·분석



- ① 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해 • 37
- ② 농식품 패키징 디자인과 포장 실무 • 38
- ③ 농식품 소용량·소포장 상품화 사례 분석 • 39
- ④ 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅 • 40
- ⑤ 농식품 상품소개 상세페이지 작성 실습과 코칭 • 41
- ⑥ 챗GPT 활용 농식품 시장분석과 마케팅 전략 • 42
- ⑦ [해외연수] 농식품 해외 진출을 위한 우수사례 벤치마킹 • 43



3

마케팅-트렌드 분석

1 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

교육시간

▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

▶ 63천원

교육정원

▶ 25명/기

운영형태

▶ 집합교육

수료기준

▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 후수추천 |

- 농식품 패키징 디자인과 포장 실무
- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

| 기타연관 |

- 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭

교육목표

- 농식품 유통환경과 시장을 분석하여 최신 소비트렌드의 변화를 이해할 수 있다.
- 유통채널별 특성을 파악하고 자사에 적합한 온·오프라인 마케팅 전략을 모색할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	2월	2.15(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	6월	6.26(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 유통환경과 트렌드 분석	• 국내 농식품 유통시장의 현황 및 전망 • 농식품 최신 소비자 트렌드 변화와 원인 분석	강의	3
	농식품 온·오프라인 마케팅 전략	• 온·오프라인 유통채널별 종류와 특성 • 자사 제품에 적합한 유통채널 선정 전략 • 농식품 마케팅 트렌드와 벤치마킹	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 농식품 패키징 디자인과 포장 실무

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

| 후수추천 |

- 농식품 소용량·소포장 상품화 사례 분석

| 기타연관 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

교육목표

- 포장디자인의 가치와 중요성을 인식하고, 자사 브랜드 개발에 적용할 수 있다.
- 농식품 특성에 따른 포장재 선택 방법을 이해하고, 자사의 품목에 적합한 포장재를 선택할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	5월	5.9(목)~5.10(금)	aT농수산식품유통교육원
----	----	----------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	패키징 디자인의 이해	• 패키징 디자인의 가치와 중요성 • 패키징 디자인과 브랜드 아이덴티티	강의	2
		• 농식품 분야 브랜드 아이덴티티 구축 및 포장디자인 적용사례 학습 • 패키징 디자인과 VMD 사례 학습	강의	3
	교육생 기업제품 패키징 디자인 코칭	• 상품성을 높이는 패키징 디자인 전략 • 자사 제품 디자인 개선점 도출	실습	2
2	포장재 설계 및 품질관리	• 농식품 신선도 연장을 위한 포장 기법 • 안전한 택배 포장재 개발 기법 • 친환경 포장설계 기법	강의	3
	교육생 기업 포장재 컨설팅	• 포장재 및 포장기법 관련 교육생 기업 사례 분석 및 컨설팅	토의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3

마케팅-트렌드·분석

3 농식품 소용량·소포장 상품화 사례 분석

교육시간

▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

▶ 53천원

교육정원

▶ 25명

운영형태

▶ ZOOM(온라인)

수료기준

▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 패키징 디자인과 포장 실무

교육목표

- 농식품 소포장 상품의 사례 분석과 포장재에 대한 이해를 바탕으로 자사 제품의 소용량·소포장화 가능성을 판단하고, 기획에 활용할 수 있다.

교육대상

- 농식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	8월	8.8(목)	ZOOM(온라인)
----	----	--------	-----------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 소용량·소포장 트렌드 이해	• 1코노미, 싱글슈머의 이해 • 농식품 소용량·소포장 상품에 대한 수요 분석	강의 (실무)	1
	농식품 소용량·소포장 상품 사례 분석	• 시중 판매 중인 농식품 소용량·소포장 상품 사례 분석 • 동일 상품의 용량 및 포장법에 따른 유통 차이점 분석(타킷, 유통채널, 가격대 등)	강의 (실무)	2
	소용량·소포장 상품 기획 멘토링 I	• 자사 상품의 소용량·소포장 제품화 가능성 확인을 위한 전문가 화상 멘토링	실습 (토의)	1
	농식품 소용량·소포장 상품 포장재 분석	• 시중 판매 중인 농식품 소용량·소포장 상품의 포장재 분석 • 포장재별 차이점 이해 등	강의 (실무)	2
	소용량·소포장 상품 기획 멘토링 II	• 자사 상품의 소용량·소포장 제품화 시 필요한 포장재에 대한 전문가 화상 멘토링	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초

| 기타연관 |

- 챗GPT 활용 농식품 시장분석과 마케팅 전략
- 고객데이터 분석을 통한 마케팅 전략 수립

교육목표

- 키워드 마케팅의 핵심 원리와 개념을 이해하고 이를 활용하여 자사 제품 마케팅에 활용할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자
- 온라인플랫폼을 활용한 농식품 판매 경험이 있는 자

교육일정

1기	8월	8.12(월)~8.13(화)	aT농수산물유통교육원
----	----	-----------------	-------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	키워드 마케팅 개요	• 키워드 마케팅의 개념과 중요성 • 농식품 분야 키워드 마케팅 성공사례	강의	2
	빅데이터 플랫폼과 키워드 분석 실습	• 마케팅 활용 빅데이터 플랫폼 소개 - 네이버 데이터랩, 구글 트렌드 등 • 농식품 관련 키워드 분석 실습	실습	3
	키워드 마케팅 전략 수립	• 전략적 키워드 선택과 계획 수립	강의	2
2	키워드 마케팅 전략 활용	• 메타 태그 최적화와 키워드 활용 • SNS활용 브랜드 홍보	강의	3
	키워드 마케팅 성과측정	• 데이터 분석과 성과측정 방법 • 지속적인 키워드 마케팅 개선 전략	강의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 농식품 상품소개 상세페이지 작성 실습과 코칭

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 스토리텔링을 통한 농식품 홍보 전략
- 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭

| 기타연관 |

- SNS 마케팅을 위한 농식품 홍보 콘텐츠 제작

교육목표

- 온라인 유통채널 입점 상품의 매출 증대를 위한 상세페이지 개요 및 중요성을 이해할 수 있다.
- 스스로 자기 상품의 홍보 극대화를 위한 상세페이지를 제작 · 편집할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조 · 가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	5월	5.29(수)~5.30(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.1(화)~10.2(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	상세페이지의 이해 및 기획	- 상세페이지의 역할과 중요성 - 성공적인 상품소개 페이지 사례분석 - 상세페이지 구성 및 기획	강의	1
	제품 이미지 제작의 기초 및 활용 실습	- 이미지의 중요성과 역할 - 상황별/제품별 촬영 Tips - 스마트폰 활용 자사 제품 촬영 실습 - 온라인 채널 최적화 이미지 편집	실습	3
	영상 제작의 기초 및 활용 실습	- 상세페이지 영상 활용 우수사례 소개 - 동영상 제작 및 편집 가이드라인 - 영상 촬영, 편집 기술 소개 및 실습	실습	3
2	스스로 하는 상세페이지 디자인	- 상세페이지 디자인 제작 톨 소개 - 상품 특성별 디자인 구성 Tips - 내 상품에 맞는 상세페이지 제작	실습	4
	종합 발표 및 피드백 코칭	상세페이지 제작 작업물 발표 및 피드백 코칭	토의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



6 챗GPT 활용 농식품 시장분석과 마케팅 전략

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

【후수추천】

- 챗GPT 활용 농식품 마케팅 콘텐츠 생성

【기타연관】

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

교육목표

- 원하는 데이터 추출을 위한 챗GPT 프롬프트 작성법을 숙지할 수 있다.
- 챗GPT를 활용한 자사 브랜드 및 제품에 대한 시장분석을 토대로 마케팅 전략을 수립하고 기획서를 작성할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 마케팅 실무담당자

교육일정

1기	3월	3.19(화)~3.20(수)	aT농수산식품유통교육원
----	----	-----------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	챗GPT의 이해와 프롬프트 작성법	• 챗GPT서비스의 장단점 • 챗GPT유무료 기능 소개 • 프롬프트 작성법 사례 학습	강의 (실무)	1
	챗GPT를 활용한 시장분석법	• 챗GPT 활용 SWOT & 3C분석 • 선택한 톨에 맞는 정보수집 • 수집한 자료 챗GPT로 요약정리	실습 (실습)	2
	챗GPT를 활용한 마케팅 전략 수립법	• 챗GPT 마케팅 전략 톨 사례학습 • 선택한 톨에 맞는 정보수집 • 수집한 자료 챗GPT로 요약정리 • 챗GPT 활용 마케팅 아이디어 발굴	실습 (실습)	3
	챗GPT를 활용한 보고서 작성툴 활용법	• PPT 디자인 서비스 활용법 • PPT 작성을 위한 서비스 사용 실습	실습 (실습)	1
2	챗GPT를 활용한 마케팅 기획서 작성 실습	• 1일차 분석자료를 토대로 자사의 마케팅 기획서 작성	실습 (실습)	2
	마케팅 기획서 발표 및 피드백	• 마케팅 기획서 발표 및 전문가 피드백	실습 (정보교류)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



7 [해외연수] 농식품 해외 진출을 위한 우수사례 벤치마킹

교육시간

- ▶ 4일 (32시간)

자부담 교육비

- ▶ 150만원 내외

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 농식품 제조 및 마케팅 우수사례 벤치마킹을 통해 자사에 적용가능한 시사점을 도출할 수 있다.
- 현지 농식품 시장환경과 소비트렌드 분석을 통해 해외시장 진출전략을 구상할 수 있다.

교육대상

- 농식품 제조 및 유통기업 담당자
 - 방문국가에 농식품을 수출 중 또는 수출 준비 중인 기업 담당자
- * 2022년 이후 aT농수산물식품유통교육원 단기 교육과정 1개 이상 수료자 우선 선정

교육일정

1기	6월	6.25(화)~6.28(금)	일본(도쿄)
----	----	-----------------	--------

* 방문 지역은 여건에 따라 변동될 수 있음

교육내용

기간	교과목	학습내용	학습방법	시간
3박 4일	해외연수	• 출국 • 방문지 및 상세일정 브리핑 • 전문가 초청 특강 - 현지 시장동향, 소비트렌드 분석, 진출전략 수립 등 • 식품기업 시찰 및 관계자 면담 • 한국식품 수입사 면담 • 유통매장 시찰 및 관계자 면담 • 국제식품박람회 참관(가능 시) • 연수 시사점 및 자사 적용 가능점, 애로점 해결 방안 등 토의 • 입국	강의 /견학 /토의	32

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

유통개선

3

마케팅 | 실전활용



- ① 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립 • 45
- ② 스토리텔링을 통한 농식품 홍보전략 • 46
- ③ SNS 마케팅을 위한 농식품 홍보콘텐츠 제작 • 47
- ④ 상품가격 전략 및 운영 실무 • 48
- ⑤ 농식품 제품 체험단 활용 마케팅 • 49
- ⑥ 고객데이터 분석을 통한 마케팅 전략 수립 • 50
- ⑦ 챗GPT 활용 농식품 마케팅 콘텐츠 생성 • 51



1 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 20명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

| 후수추천 |

- 스토리텔링을 통한 농식품 홍보전략

| 기타연관 |

- 농식품 패키징 디자인과 포장 실무

교육목표

- 농식품 브랜드 마케팅의 중요성을 이해하고, 브랜드 개발전략을 수립하여 효과적인 브랜딩을 할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	3월	3.7(목)~3.8(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.24(화)~9.25(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 브랜드 마케팅의 이해	• 브랜드 마케팅의 이해 • 브랜드 차별화 및 확장	강의	2
	상품기획 및 브랜딩 사례	• 농식품 상품화 및 브랜드 기획·마케팅 사례	사례연구	2
	브랜드 개발 프로세스	• 브랜드 아이덴티티 구축 프로세스 • 브랜드 디자인 개발 프로세스	강의	3
2	농식품 브랜딩 전략과 실전	• 농식품 브랜드 마케팅 전략 • 자사의 브랜드 개발 및 활용 실습	실습	3
	발표 및 피드백	• 실습 결과 피드백 및 기타 질의응답	토의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 스토리텔링을 통한 농식품 홍보전략

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ 63천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

| 후추추천 |

- 농식품 상품소개 상세 페이지 작성 실습과 코칭

| 기타연관 |

- SNS 마케팅을 위한 농식품 홍보콘텐츠 제작

교육목표

- 농식품의 판매 활성화를 위한 광고 홍보전략을 이해할 수 있다.
- 스토리텔링 기법을 토대로 효과적인 상품의 홍보콘텐츠 요소를 발굴할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	7월	7.9(화)	aT농수산식품유통교육원
----	----	--------	--------------

교육내용

기간	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 광고 홍보전략과 스토리텔링의 이해	• 광고 및 홍보의 이해 • 농식품 스토리텔링의 필요성	강의	1
		• 유형별 스토리텔링 활용전략과 기법 • 농식품 스토리텔링 사례분석	강의	2
	농식품 스토리텔링 홍보 실습	• 내 상품에서 콘텐츠 요소 발굴하기 • 농식품 스토리텔링 실습	실습	4

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3

마케팅-실전활용

3 SNS 마케팅을 위한 농식품 홍보콘텐츠 제작

교육시간

▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

▶ 95천원

교육정원

▶ 25명

운영형태

▶ 집합교육

수료기준

▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

| 후수추천 |

- 챗GPT 활용 농식품 마케팅 콘텐츠 생성

| 기타연관 |

- 스토리텔링을 통한 농식품 홍보전략

교육목표

- 타깃 고객의 구매로 이어지는 SNS 마케팅의 중요성을 이해하고, 자사 농식품의 가치를 높이는 홍보콘텐츠를 제작할 수 있다.

교육대상

- SNS를 활용한 농식품 마케팅에 관심이 있는 상품기획 실무자
- SNS용 홍보콘텐츠를 처음 제작하는 농식품 관련 업체 담당자

교육일정

1기	7월	7.18(목)~7.19(금)	aT농수산식품유통교육원
----	----	-----------------	--------------

교육내용

일자	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 SNS 마케팅 이해하기	• 농식품 SNS 마케팅의 중요성 이해 • 농식품 SNS 마케팅 성공사례 • 주요 SNS 플랫폼 소개 및 특징	강의	2
	콘텐츠 기획과 전략 수립	• 타깃 고객 파악과 관심사 분석 • 콘텐츠 제작 주기 및 계획 수립 • 시즌별 농식품 홍보 아이디어 제시	강의	2
	SNS 콘텐츠 제작 가이드	• 이미지 및 동영상 제작 가이드라인 • 주목도를 높이는 콘텐츠 디자인 전략 • 효과적인 캡션 및 해시태그 활용법	실습	3
2	SNS 콘텐츠 제작 실습	• 간편 디자인 편집툴(망고보드, 미리 캔버스 등)을 활용한 콘텐츠 제작	실습	3
		• 교육생 제작 콘텐츠 발표 및 피드백	토의	1
	SNS를 활용한 농식품 판매	• SNS 활용 농식품 판매 요령 및 활용 시 주의사항	강의	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 상품가격 전략 및 운영 실무

교육시간

- ▶ 2일 (14시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

- | 기타연관 |
- 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭

교육목표

- 가격전략의 유형, 가격 결정방법을 이해하고 종합적 상품가격 전략을 세울 수 있다.
- 자사 제품 판매증진을 위한 가격전략을 실행할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자 (실무 경력 3년 이상 추천)

교육일정

1기	10월	10.17(목)~10.18(금)	aT농수산식품유통교육원
----	-----	-------------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	가격의 정의와 가격전략의 중요성	• 가격의 정의 및 역할 • 사례를 통해 알아보는 가격전략의 중요성	강의	1
	상품가격의 이해	• 손익관점의 가격전략 및 프레임워크 • 가격결정 영향 요인	강의	3
	가격결정 방법의 이해	• 가격결정 방법(비용 중심, 고객 중심 등) • 원가구조의 이해와 손익계산	강의	3
2	가격결정 실습	• 원가에 따른 적정가격 도출 실습 - 원가에 따른 목표이익 계산 등 • 사례를 활용한 가격결정 실습	실습	3
	판매증진을 위한 가격전략 실행	• 손익을 고려한 가격전략 운영 방법 • 가격 전략 사례연구	강의 사례연구	2 2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 농식품 제품 체험단 활용 마케팅

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ 53천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅

| 기타연관 |

- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전
- 농식품 스마트스토어 운영 실전

교육목표

- 농식품 제품 체험단(블로그 체험단 중심) 운영 프로세스와 유의점을 알고 이를 활용한 마케팅 전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 마케팅 실무담당자

교육일정

1기	4월	4.9(화)	ZOOM(온라인)
----	----	--------	-----------

교육내용

일자	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 제품 체험단 마케팅의 이해	• 체험단을 활용한 마케팅의 이해 • 농식품 기업의 제품 체험단 마케팅 중요성 • 직접 진행·실행사 진행의 장단점 • 자사 제품에 적합한 체험단 마케팅 채널/방법 알기	강의 (실무)	1
	농식품 제품 체험단 활용 마케팅 사례	• 제품 체험단 활용 마케팅 사례 (업체 사례발표 혹은 사례 분석)	강의 (실무)	1
	농식품 제품 체험단 운영 프로세스	• 체험단 리뷰어 모객 및 선정 기준 • 키워드 선정 방법 및 롱테일 키워드를 찾는 방법 • 체험단 제품 가격 적정선 • 지속적인 검색 노출, 유입을 위한 노하우 • 콘텐츠 재생산을 통한 2차 마케팅 활용 등	강의 (실무)	2
	농식품 제품 체험단 리뷰 가이드 및 유의점	• 제품 리뷰 가이드 예시와 작성팁 • 농식품 제품 리뷰 우수사례 분석 • 농식품 제품 리뷰 작성 유의점	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



6

고객데이터 분석을 통한 마케팅 전략 수립

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립

| 후수추천 |

- 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅

| 기타연관 |

- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전

교육목표

- 농식품 유통 관련 빅데이터를 분석하여 고객을 이해하고 수요를 예측하며, 마케팅 전략 수립에 활용할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	4월	4.25(목)~4.26(금)	aT농수산식품유통교육원
----	----	-----------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	빅데이터를 활용한 마케팅 전략	• 빅데이터의 개념 및 활용 필요성 • 빅데이터를 활용한 마케팅 사례	강의	2
	고객 이해 및 세분화 전략	• 고객 이해와 세분화를 통한 빅데이터 획득 방법론 • 고객 세분화에 기반한 매스커스터마이제이션 전략	강의	3
	고객 예측과 마케팅 전략	• 고객 예측 프로세스 및 빅데이터 분석 방법론 • 신규 고객 로열티 향상 전략 • 우수 고객 이탈 방지 전략	강의	2
2	마케팅 전략 성공사례	• 고객 데이터에 기반한 마케팅 전략 성공기업 Case study	사례연구	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



7 챗GPT 활용 농식품 마케팅 콘텐츠 생성

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 챗GPT 활용 농식품
시장분석과 마케팅 전략

| 기타연관 |

- 농식품 트렌드 분석과
마케팅의 이해

교육목표

- 챗GPT 등 생성형 인공지능을 통한 마케팅 콘텐츠 생성 방법을 익히고, 자사의 마케팅에 활용할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조 · 가공업체 마케팅 실무담당자

교육일정

1기	10월	10.14(월) ~ 10.15(화)	aT농수산식품유통교육원
----	-----	---------------------	--------------

교육내용

일자	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	생성형 인공지능의 이해	• 생성형 인공지능 서비스의 유형과 활용사례 • 활용 시 유의점(보안 이슈 등)	강의 (실무)	1
	생성형 인공지능 활용 온라인 CS관리 실습	• 원하는 결과를 얻기 위한 프롬프트 구성 실습 • 챗GPT 등 생성형 인공지능을 활용한 온라인물 고객 리뷰 분석 및 CS게시판 댓글 생성 실습	실습 (실습)	2
2	생성형 인공지능 활용 마케팅 콘텐츠 생성 실습	• 챗GPT 등 생성형 인공지능을 활용한, - 기업 홍보 텍스트 생성 - 텍스트로 제품 홍보영상 제작 - 기업 홍보 이미지 제작 - 아바타 활용 제품 홍보영상 제작 - 코딩 없이 랜딩페이지 만들기 등	실습 (실습)	4
				3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

유통개선

3

마케팅 | 판로개척



- ① 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭 • 53
- ② 농식품 오프라인 유통채널 입점과 영업전략 • 54
- ③ 농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초 • 55
- ④ 농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전 • 56
- ⑤ 농식품 스마트스토어 개설 • 57
- ⑥ 농식품 스마트스토어 운영 실전 • 58



1 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 20명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

| 후수추천 |

- 농식품 오프라인 유통채널 입점과 영업전략

| 기타연관 |

- 농식품 상품소개 상세 페이지 작성 실습과 코칭

교육목표

- 신상품 개발과 기획 프로세스를 이해하고, 농식품 기업의 신상품 개발에 적용할 수 있다.
- 판매 활성화를 위한 상품소개서의 중요성을 이해하고, 유통채널 입점을 위한 상품소개서를 작성할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	2월	2.21(수)~2.22(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	11월	11.21(목)~11.22(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	유통환경 변화와 신시장 이해	• 유통환경 변화와 최신 트렌드에 따른 신시장 발굴	강의	2
	신상품 개발 프로세스	• 고객 니즈 분석 및 수요 예측 • 신상품 아이디어 도출 프로세스 • 개발 방식별(자체개발⇔OEM) 프로세스 특징	강의	2
	신상품 개발을 위한 신기술 활용	• 농식품 유형별(곡류, 과일류, 육류 등) 가공 처리 신기술 소개	강의	1
	상품개발 실전	• 상품 콘셉트 기획 • 상품 개발전략 수립	실습	2
2	상품소개서 작성 실습	• 상품소개서의 중요성과 핵심포인트 • 상품소개서 작성 실습 및 코칭	실습	3
	발표 및 피드백	• 실습결과 피드백 및 기타 질의응답	토의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 농식품 오프라인 유통채널 입점과 영업전략

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 신상품 개발과 상품소개서 작성 코칭

| 기타연관 |

- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초
- 농식품 스마트스토어 개설

교육목표

- 농식품 오프라인 유통채널 입점과 영업전략에 필요한 핵심 내용을 이해하고 실무에 적용할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	6월	6.20(목)~6.21(금)	aT농수산물유통교육원
2기	11월	11.4(월)~11.5(화)	aT농수산물유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 오프라인 유통채널의 이해	• 농식품 유통의 특성과 유통경로 • 오프라인 유통의 장점과 한계 • 오프라인 채널 동향과 향후전망	강의	2
	유통채널 종류와 특징	• 유통채널 종류와 특징 소개 - 대형마트, SSM, 백화점, 편의점 등 • 채널별 소비(구매) 트렌드	강의	1
	입점 준비하기	• 유통채널 입점 프로세스의 이해 • 시장트렌드 조사와 상품기획 - 채널에 맞는 상품 포지셔닝 - 채널 입점 경쟁사 분석	강의	2
	오프라인 유통실무	• MD·바이어 미팅 사전 준비 사항 • 입점제안서 작성 시 주의사항 • 벤더사 활용 시 유의사항	강의	2
2	입점 후 관리와 영업전략	• 행사 계획과 매출 활성화 • 재고관리·CS관리 • 성공적인 영업전략	강의	3
	유통 전략 솔루션	• 사례별 유통전략 솔루션	토의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3

마케팅-판로개척

3

농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ 53천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

| 후수추천 |

- 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅
- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전

교육목표

- 온라인플랫폼의 종류와 특성에 대해 이해하고, 자사에 적합한 온라인 마케팅 전략을 수립할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	1월	1.30(화)	ZOOM(온라인)
2기	7월	7.4(목)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	온라인플랫폼의 종류와 특성	• 다양한 온라인플랫폼 종류와 특성의 이해 • 디지털마케팅 트렌드의 이해	강의	4
	온라인플랫폼 마케팅 전략	• 온라인 채널별 운영방식의 이해 • 농식품 온라인 마케팅 전략 수립	강의	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 농식품 온라인플랫폼 마케팅 실전

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 온라인플랫폼 마케팅 기초

| 후수추천 |

- 농식품 상품소개 상세 페이지 작성 실습과 코칭

| 기타연관 |

- 농식품 제품 체험단 활용 마케팅

교육목표

- 농식품 온라인플랫폼의 트렌드를 이해하고, 자사의 제품 특성에 맞는 유통채널을 선정할 수 있다.
- 유통채널별 마케팅 전략 수립을 통해 온라인 마케팅 실무 역량을 함양하고, 자사 온라인 전략의 개선점을 모색할 수 있다.

교육대상

- 농업회사법인, 식품 제조·가공업체 임직원 및 상품기획 실무자

교육일정

1기	3월	3.28(목)~3.29(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.29(목)~8.30(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 온라인 시장 및 유통채널의 이해	• 농식품 온라인 시장과 트렌드 • 유통채널의 종류 및 특징 • 제품 특성에 적합한 유통채널 선정	강의	4
	온라인플랫폼 진입 전략	• 유통채널 선택과 고객 타겟화 • 입점을 위한 컨셉 기획 전략	강의	3
2	온라인플랫폼 운영 전략	• 상품기획 및 온라인 상품등록 방법 • 온라인 키워드 마케팅 전략 • 플랫폼별 상품 판매 성공사례	강의	3
	교육생 기업 마케팅 현황 점검	• 온라인 상세페이지 컨설팅 • 온라인 판매전략 토의 및 피드백	토의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 농식품 스마트스토어 개설

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 트렌드 분석과 마케팅의 이해

| 후수추천 |

- 빅데이터 플랫폼 활용 온라인 키워드 마케팅
- 농식품 스마트스토어 운영 실전

교육목표

- 스마트스토어의 특성을 파악하고, 입점과 운영 실습으로 온라인 판매역량을 강화할 수 있다.

교육대상

- 스마트스토어를 통한 농식품 판매에 관심이 있는 자
- 스마트스토어 운영 경험이 1년 미만인 농식품 기업 담당자

교육일정

1기	4월	4.4(목)~4.5(금)	aT농수산식품유통교육원
----	----	---------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 온라인 판매의 이해	• e커머스 시장과 플랫폼의 이해	강의	2
	스마트스토어의 이해	• 스마트스토어의 이해 • 스마트스토어와 네이버 쇼핑	강의	3
	스마트스토어 창업	• 스마트스토어 서류 준비 • 스마트스토어 입점하기 • 스마트스토어 정책의 이해	실습	2
2	스마트스토어 운영 실무	• 쇼핑 인사이트 데이터 • 스마트스토어 벤치마킹·데이터 수집 • 스마트스토어 기본정보 세팅 • 모바일에서 스토어 관리하기	실습	3
	상품등록 실전	• 상품등록 매뉴얼 안내 • 상품등록 실습 • 상품등록 시 유의사항	실습	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



6 농식품 스마트스토어 운영 실전

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

- | **선수추천** |
 - 농식품 스마트스토어 개설
- | **후수추천** |
 - 농식품 상품소개 상세 페이지 작성 실습과 코칭
- | **기타연관** |
 - 농식품 제품 체험단 활용 마케팅

교육목표

- 농식품 스마트스토어 운영 및 마케팅 성공전략을 이해할 수 있다.
- 스토어 관리역량을 향상하고 효과적인 마케팅 서비스를 구현할 수 있다.

교육대상

- 네이버 스마트스토어 입점 · 운영 중인 농식품 업체 실무자

교육일정

1기	6월	6.4(화)~6.5(수)	aT농수산식품유통교육원
----	----	---------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 스마트스토어 성공전략	- 스마트스토어 상품상세 가이드 - 네이버 쇼핑 상위노출을 위한 상품등록 최적화 - 상품 상세페이지 기획·전략	강의	2
	스마트스토어 운영 실습	- 모바일 최적화 가이드 - 모바일에서 스토어 관리 - 상품 카테고리 관리 - 스마트스토어 판매 관리	실습	5
2	스마트스토어 마케팅 전략	- 고객 혜택 적용 - 시뮬레이션 - 마케팅 서비스 활용	실습	2
	고객관리 및 사후관리	- 톡톡으로 고객관리 - 고객응대 및 댓글 워딩 방법	실습	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

식품산업육성

1

식품경영 고객관리



- ① 중소 농식품 기업의 인사노무관리 실무 • 60
- ② 중소 농식품 기업의 재무제표 분석 • 61
- ③ 중소 농식품 기업의 고객응대 실습 • 62
- ④ 식품클레임 대응기법 • 63
- ⑤ 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략 • 64
- ⑥ 식품기업 ESG 실천전략 수립 • 65
- ⑦ 식품기업 원가관리와 계산 실무 • 66
- ⑧ 식품기업 제조원가절감 관리기법 • 67



1 중소기업의 인사노무관리 실무

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ 53천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- ● 중소기업의 주요 사례를 통해 노무 이슈를 분석하고 문제해결 방안을 수립할 수 있다.

교육대상

- ● 중소기업의 인사·노무 관리자

교육일정

1기	7월	7.10(수)	ZOOM(온라인)
----	----	---------	-----------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	중소 식품기업의 자사 노무진단	- 근로조건 점검표 작성 - 진단결과 분석 - 현재 자사의 노무관리 현황 파악	강의 (실무)	1
	주요 사례를 통한 중소 식품기업의 인사·노무 이슈 분석 및 해결	- 실제 빈번하게 일어나는 주요 인사노무 사례별 Q&A 중심 분석 [예시] - 계약서 미작성자의 퇴직금? - 작물 재배도 같이하는 경우 농업 관련 노동관계법이 있는지? - 면접에서 외모관련으로 미채용? - 근무 중 개인 과실 피해는 산재처리? - 근로계약시 주요 쟁점, 임금 등 - 노무문제 대응 및 방안 마련 실습	강의 (실무)	3
	중소 식품기업의 인사·노무 문제해결 방안 수립 실습	- 근로시간 분석 및 급여설계 실습 - 노무 문제 대응 실습 - 인사·노무 관련 자사의 고민사항 전문가 멘토링	실습 (실습)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

식품경영·고객관리

2

중소 농식품 기업의 재무제표 분석

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ (1기) 63천원
- ▶ (2기) 53천원

교육정원

- ▶ 15명/기

운영형태

- ▶ (1기) 집합교육
- ▶ (2기) ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 재무제표 분석 능력을 강화하여 회사의 재무 상태 및 경영성과를 파악하고 경영계획 수립에 활용할 수 있다.

교육대상

- 중소 농식품 기업의 재무관리 담당 실무자

교육일정

1기	1월	1.25(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.4(수)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	중소 농식품 기업 재무제표의 이해	- 재무제표의 중요성 - 재무상태표·손익계산서의 이해, 재무상태표 간의 관계성 이해, 이익잉여금 처분계산서 작성 방안	강의 (실무)	2
	중소 농식품 기업의 재무제표 분석	- 중소 농식품 기업의 재무제표 샘플을 활용한 분석 - 중소 농식품 기업의 매출에 대한 이해, 주요 계정과목, 대손의 회계처리, 재해손실에 대한 회계처리, 국고보조금으로 취득한 자산에 대한 감가상각비 회계처리 방법 등	강의 (실무)	2
	재무제표 활용 및 전문가 멘토링	- 재무제표의 경영계획 수립 활용점 - 전문가 멘토링	실습 (토의)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 중소 농식품 기업의 고객응대 실습

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 15명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 기타연관 |

- 식품클레임 대응기법
- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략

교육목표

- 중소 농식품 기업의 고객 응대법 및 비즈니스 매너를 실습을 통해 체득하고 업무 현장에서 활용할 수 있다.

교육대상

- 중소 농식품 업체의 고객응대 업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.6(수)~3.7(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.24(목)~10.25(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 기업의 고객응대의 이해	• 농식품 기업의 잘된·잘못된 고객응대 사례를 통한 중요성 알기 • 기업의 고객응대 매뉴얼 구축 사례	강의 (실무)	1
	농식품 기업의 비대면 고객응대 실습	• 비대면 고객 접점 분석 • 비대면 고객 응대 실습 - 비즈니스 메일 작성 - 게시판 및 SNS 답변 작성 - 비즈니스 전화응대	실습 (실습)	3
	농식품 기업의 대면 고객응대 실습	• 명함 수수 실습 • 비즈니스메일 작성 실습 • 좌석배치, 방향안내, 물품수수법 등	강의 (실무)	3
2	농식품 기업의 불만고객 응대 역할연기 실습	• 불만고객 응대 프로세스의 이해 • 불만고객 (비대면)응대 실습 - 이메일, 게시판 답변 작성 실습 - 전화응대 스크립트 작성 및 실습 • 불만고객 응대 역할연기 실습	실습 (실습)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

식품경영·고객관리

4 식품클레임 대응기법

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ (1·4기) 40명
(2·3기) 30명

운영형태

- ▶ (1·4기) ZOOM(온라인)
(2·3기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략

| 후추추천 |

- 식품기업 제조원가절감 관리기법
- 식품기업 원가관리와 계산 실무
- 식품기업 ESG 실천 전략 수립

교육목표

- 식품 관련 소비자 클레임 유형을 파악하고, 보다 효율적으로 처리할 수 있는 클레임 대응기법을 습득할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 CS · 고객상담 · 경영 · 품질관리 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	2월	2.20(화)	ZOOM(온라인)
2기	5월	5.21(화)	aT농수산식품유통교육원
3기	7월	7.16(화)	aT농수산식품유통교육원
4기	11월	11.5(화)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	고객 클레임의 대응기법	• 불만고객의 이해 • 고객불만 공식/불만고객의 중요성 • 불만고객 응대력 향상 • 불만고객의 효율적 처리방법 • 유형별 불만고객 응대방법 • 불만을 넘어 평생고객 만들기 기술	강의 (실무)	3
	식품기업의 클레임 대응전략	• 클레임의 이해 - 클레임의 정의 - 식품소비자의 특징 - 식품클레임의 특성 - 소비자 불평행동/문제행동 • 클레임 이슈 및 시사점 - 식품클레임이 어려운 이유 • 식품클레임 처리 사례를 통한 대응전략	강의 (실무)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

*고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ (1기) 40명
(2-3기) 30명

운영형태

- ▶ (1기) ZOOM(온라인)
(2-3기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

[선수추천]

- 식품클레임 대응기법

[후수추천]

- 식품기업 제조회가절감 관리기법
- 식품기업 원가관리와 계산 실무
- 식품기업 ESG 실천 전략 수립

교육목표

- 식품 관련 블랙컨슈머의 유형별 핸들링 방법을 학습하고, 법적 해결 대응기법을 습득하여 악성클레임 대응 전문능력을 향상할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 CS · 고객상담 · 경영 · 품질관리 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.19(화)	ZOOM(온라인)
2기	5월	5.14(화)	aT농수산식품유통교육원
3기	11월	11.19(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	악성클레임 및 블랙컨슈머 기업대응 전략	• 악성 클레임처리 체제 구축 - 악성클레임처리 체제의 포인트 • 블랙컨슈머에 대한 기업의 대응전략 - 블랙컨슈머 관리 기준 수립 - 블랙컨슈머 관리 6원칙	강의 (실무)	1
	블랙컨슈머의 유형별 대응 및 법률적 대응	• 블랙컨슈머 유형별 대응전략 • 블랙컨슈머 법률적 대응전략	강의 (실무)	1
	블랙컨슈머 대응 매뉴얼 작성	• 상황별 블랙컨슈머 대응 매뉴얼 제작 - 블랙컨슈머 단계별 처리절차 수립	강의 (실무)	1
	블랙컨슈머 기업 대응 사례	• 기업에서의 블랙컨슈머 대응 - 블랙컨슈머 대처를 위한 효과적인 서비스 응대 기법 - 블랙컨슈머 대응 사례 - 강성고객 service recovery	강의 (실무)	2
	블랙컨슈머 대응 사례 Case study	• 블랙컨슈머 대응사례 - 대상(주) Case study	실습 (토의)	1
	감정노동자 보호	• 기업의 감정노동자 권리보호 사례 - 대상(주) Case study	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

식품경영·고객관리

6

식품기업 ESG 실천전략 수립

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ 무료

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ ZOOM(온라인)

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품기업 제조원가절감 관리기법
- 식품기업 원가관리와 계산 실무

| 후수추천 |

- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략
- 식품클레임 대응기법

교육목표

- 최근 새로운 비즈니스 스탠다드 및 기업규제가 되는 ESG(환경·사회적 책임·투명경영)를 기업의 새로운 리스크관리 차원에서 접근하여 기본개념부터 사례까지 이해하여, 경영시스템 측면에서의 대응 전략 수립과 이에 대한 실천 방안을 모색할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 기획·경영전략·마케팅 부서 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	5월	5.17(금)	ZOOM(온라인)
2기	11월	11.12(화)	ZOOM(온라인)

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	ESG란 무엇인가?	• 왜 ESG인가? • ESG 개념과 History • ESG 트렌드 및 경영	강의 (실무)	1
	ESG 평가기준	• ESG 평가 기준 • ESG 관련 국제표준 • ESG 경영평가 체크시트	강의 (실무)	1
	국·내외 ESG 운영사례	• 국내외 ESG 실천(사례) • ESG 실천(사례) 연구	강의 (실무)	2
	ESG 구축	• ESG 구축 전략 • ESG 보고서(사례) 연구 - ESG 구축 방법 및 실습	실습 (토의)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



7 식품기업 원가관리와 계산 실무

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품기업 제조회사절감 관리기법
- 식품기업 ESG 실천전략 수립

| 후수추천 |

- 식품기업의 블랙컨슈머 대응전략
- 식품클레임 대응기법

교육목표

- 식품기업의 경영환경 변화에 따른 원가관리 및 계산 기법 학습을 통해 경영관리 능력을 향상할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 경영·재무·구매 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	4월	4.8(월)~4.9(화)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.5(목)~9.6(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	원가란?	• 식품 원가계산 주요이슈 • 원가의 개념 • 원가의 분류 • 원가의 흐름	강의 (실무)	3
	식품기업의 원가관리 및 계산	• 원가관리의 개념 • 원가계산이란 무엇인가? • 원가계산 방법 및 절차 • 식품기업 특성에 따른 개별원가 계산 방법 - 재료비 계산 방법 및 활용 - 노무비 계산 방법 및 활용 - 경비 계산 방법 및 활용	강의 (실무)	4
2	식품기업의 원가관리 및 계산	• 작업 표준시간 산출 방법 • 임율 산출 방법	강의 (실무)	2
		• 개별원가 계산 실습 - 샘플 사례	실습 (실습)	1
	원가계산 실습	• 자사 제품 개별원가 계산 실습 - 주/부재료비 산출실습 - 노무비 산출 실습 - 경비 산출 실습 • 개인별 One Point Lesson • 개별원가계산 종합 정리 및 자사 운영 방안 수립	실습 (실습)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

식품경영·고객관리

8

식품기업 제조원가절감 관리기법

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품기업 원가관리와
계산 실무
- 식품기업 ESG 실천전략
수립

| 후수추천 |

- 식품기업의 블랙컨슈머
대응전략
- 식품클레임 대응기법

교육목표

- 식품 생산현장에서 제조원가를 높이는 30가지 로스를 명확히 이해하고, 극한 제조원가 달성을 위한 마인드를 형성하여 로스코스트매니지먼트 추진의 필요성을 이해할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 경영·재무·구매 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	4월	4.23(화)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.22(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	제조원가 개선의 필요성	• 제조원가와 개선활동의 이해 - 제조원가 구성요소 - 극한원가 달성을 위한 개선활동	강의 (실무)	1
	로스코스트 매니지먼트 추진방법	• 로스에 대한 정의 및 개념 - 로스의 코스트 환산 - 30가지 로스와 개선 Tool - 로스코스트매니지먼트 7스텝	강의 (실무)	2
	로스코스트 매니지먼트 실습	• 로스코스트매니지먼트 7스텝 실습 - 7스텝 개요설명 - 로스 MAP작성 실습	실습 (토의)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

식품산업육성

2

식품경영 고객관리 | 농식품 창업



- ① 농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출 • 69
- ② [지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략 • 70
- ③ 농식품 창업 아이디어 성장 전략 • 71



2

식품경영·고객관리-농식품 창업

1

농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출

교육시간

▶ 3일 (18시간)

자부담 교육비

▶ 94천원

교육정원

▶ 25명

운영형태

▶ ZOOM(온라인)

수료기준

▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 후수추천 |

- [지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략
- 농식품 창업 아이디어 성장 전략

교육목표

- 다양한 유형의 농식품 창업 실무자로부터 농식품산업 진입에 필요한 노하우를 습득하고, 창업 아이디어를 도출할 수 있다.

교육대상

- 농식품 분야 창업 예정자

교육일정

1기	8월	8.20(화)~8.22(목)	ZOOM(온라인)
----	----	-----------------	-----------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 창업 트렌드	• 농식품 창업 트렌드 • 농식품 창업 정부지원사업 알기	강의 (실무)	1
	농식품 유통 창업 사례분석	• 농식품 유통 창업기업사례 분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
	대체식품 창업 사례분석	• 식물육·배양육 등 대체식품 창업사례 분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
	맞춤형·특수식품 창업 사례분석	• 케어푸드·메디푸드 등 특정 타깃을 위한 맞춤형 특수식품 창업기업 사례 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
2	농식품 플랫폼 창업 사례분석	• 농식품 플랫폼 창업기업 사례분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
	반려동물 식품 창업 사례분석	• 반려동물 식품 창업기업 사례 분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
	스마트농업 창업 사례분석	• 스마트팜·자동화·무인화 등 스마트농업 분야 사례분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
3	업사이클링 창업 사례분석	• 식품제조 부산물 또는 음식물쓰레기를 업사이클링한 창업기업 사례 분석 • 창업 준비 시 유의사항 및 질의응답	실습 (토의)	2
	농식품 창업 아이디어 도출	• 농식품 창업 아이디어 도출 방법 • 아이디어 구체화를 위한 비즈니스모델 작성 방법	강의 (실무)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

[지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략

교육시간

- ▶ 3일 (20시간)

자부담 교육비

- ▶ 150천원

교육정원

- ▶ 15명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출

| 후수추천 |

- 농식품 창업 아이디어 성장 전략

| 기타연관 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립
- 상품가격 전략 및 운영 실무

교육목표

- 지역 내 농특산물 기반 혁신적인 아이디어를 결합해 사업적 가치를 창출하여 지역농산물 유통을 활성화할 수 있다.

교육대상

- 지역 농특산물을 기반으로 한 로컬크리에이터 창업자 또는 관련 사업계획서를 갖춘 창업 예정자

교육일정

1기	5월	5.21(화)~5.23(목)	aT농수산물유통교육원
----	----	-----------------	-------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 창업과 사회적기업가 정신	• 지역 농산물 기반 창업의 의미와 중요성 • 사회적 기업 발전 로드맵	강의 (실무)	2
	농식품 창업기업 선배와의 대화	• 지역 농산물 기반 농식품 창업기업의 경험 공유, 질의응답	실습 (사례발표)	1
	참가자 네트워킹	• 참가자 간 사업개요 및 아이템 소개	실습 (토의)	1
	농식품 창업 브랜드 구축	• 지역 연계 스토리텔링의 이해 • 지속가능한 로컬 브랜드 구축 프로세스의 이해 및 전략 수립	강의 (실무)	3
2	농식품 창업 상품기획	• 지역 농산물 기반 상품기획을 위한 프로세스 이해 • 상품화를 위한 제조방식, 업체 연락 방법 등	강의 (실무)	2
	농식품 창업 관련 법규의 이해	• 식품위생법, 건강기능식품법, HACCP 의무기준 등 주요 법령 이해 • 식품표시사항, 식품표시광고법 • 위반사례 소개	강의 (실무)	2
	지적재산권의 이해	• 상표권, 디자인권 등 침해 여부 확인 방법	강의 (실무)	2
	농식품 창업 유통	• 상품 특성별 온·오프라인 유통채널별 프로세스의 차이점 이해	강의 (실무)	2
3	농식품 창업 마케팅(온라인)	• 크라우드펀딩을 통한 마케팅 전략 • 매력적인 상세페이지, 제품구성, 가격결정 전략 등	강의 (실무)	1
	농식품 창업 마케팅(오프라인)	• 농식품 창업 브랜드 팝업스토어 운영사례분석	강의 (실무)	1
	농식품 창업 비즈니스모델 개선	• 지역농산물 기반 농식품 창업 BM의 차별성 이해 • 전문가의 BM 개선 멘토링	실습 (실습)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

식품경영·고객관리-농식품 창업

3

농식품 창업 아이디어 성장 전략

교육시간

▶ 3일 (18시간)

자부담 교육비

▶ 150천원

교육정원

▶ 15명/기

운영형태

▶ 집합교육

수료기준

▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 농식품 창업 사례분석을 통한 아이디어 도출
- [지역농산물 기반] 농식품 창업 아이디어 실현 전략

| 기타연관 |

- 챗GPT 활용 농식품 시장분석과 마케팅 전략 수립

교육목표

- 전문가와의 멘토링을 통해 농식품 창업 아이디어를 고도화하여 사업화할 수 있다.

교육대상

- 농식품분야 창업 성장단계 기업(3~7년 이내 기업) 또는 실제사업화를 위해 사업계획서 보완이 필요한 자

교육일정

1기	2월	2.27(화)~2.29(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	11월	11.12(화)~11.14(목)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 창업 선배와의 대화	• 본원 창업과정 수료생 기업 초빙 실제 창업 사례 공유	실습 (사례발표)	2
	참가자 정보교류	• 참가자 자기소개 및 아이템 발표 • 아이템별 그룹핑 및 전문가 매칭	실습 (토의)	1
	창업아이디어 고도화 멘토링 I	• 분야별 전문가 멘토링을 통한 창업아이디어 고도화 실습 I	실습 (실습)	4
2	농식품 창업 관련 정책 소개	• 농식품 창업 관련 기관 알기 • 지원기관 활용법(신보·기보·중진공 등)	강의 (실무)	2
	창업아이디어 고도화 멘토링 II	• 전문가 멘토링을 통한 창업아이디어 고도화 실습 II	실습 (실습)	4
	IR피칭 준비	• IR피칭자료 작성 • 대면 심사 시 자주 나오는 질의응답 연습	실습 (실습)	2
3	창업아이디어 IR피칭 실습	• 개별 IR피칭 및 전문가 피드백	실습 (실습)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

식품산업육성

3

푸드테크산업



- ① 푸드테크 산업의 이해 • 73
- ② 식품산업 R&D와 푸드테크 역량 실무 • 74
- ③ 스마트 HACCP 시스템 관리 실무 • 75



1 푸드테크 산업의 이해

교육시간

- ▶ 1일 (6시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ (1-3기) ZOOM(온라인)
(2-4기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 스마트 HACCP 시스템
관리 실무
- 식품산업 R&D와
푸드테크 역량 실무

교육목표

- 푸드테크 산업 현황, 4차 산업혁명과 식품산업 기술 현황 및 대체식품 현황을 이해하여 식품산업의 외부환경 변화에 따른 성공전략을 모색할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 제품개발 · 기획 · 영업 및 마케팅 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.15(금)	ZOOM(온라인)
2기	5월	5.10(금)	aT농수산식품유통교육원
3기	7월	7.12(금)	ZOOM(온라인)
4기	11월	11.8(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	푸드테크 산업이해	• 푸드테크 산업의 혁신 트렌드와 미래전망	강의 (실무)	2
	4차 산업혁명 식품산업 기술현황 및 전망	• 4차 산업혁명 식품산업 기술 • 4차 산업혁명 식품기술 전망	강의 (실무)	2
	푸드테크와 대체식품	• 대체식품 시장 현황 • 대체육 개발 및 활용	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 식품산업 R&D와 푸드테크 역량 실무

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 스마트 HACCP 시스템 관리 실무
- 푸드테크 산업의 이해

교육목표

- 푸드테크 산업 관련 주요 식품가공기술 및 신제품 개발전략을 통해 식품 신제품 개발과정을 이해하고 사업과제 솔루션 도출 및 기술사업화 실무역량을 강화할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 제품개발 · 기획 및 마케팅 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	4월	4.17(수)~4.18(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.26(목)~9.27(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품가공기술 개요	• 식품가공기술의 이론과 실무 - 가공기술개발의 현황과 전망	강의 (실무)	2
	식품산업 R&D의 이해	• 식품부문 NPD Process 개요	강의 (실무)	3
		• NPD Process 실증화 사례 토의	실습 (토의)	2
2	푸드테크와 R&BD	• 푸드테크 시대 경영환경변화와 적용 부문별 실증화 사례	강의 (실무)	3
	푸드테크와 미래기술경영	• 푸드테크 시대 기술경영과 빅데이터 및 시스템 설계	강의 (실무)	2
	사업과제 솔루션	• 사업과제 솔루션 및 멘토링 방향 정립	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 스마트 HACCP 시스템 관리 실무

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

[선수추천]

- 식품산업 R&D와
푸드테크 역량 실무
- 푸드테크 산업의 이해

교육목표

- 스마트 HACCP의 기본적인 개념과 운영 장비, 소프트웨어 및 도입사례 등을 학습함으로써 식품공장의 HACCP과 스마트팩토리를 연계 관리할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 경영·기획·품질·생산·설비·관리 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	6월	6.26(수)~6.27(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.21(수)~8.22(목)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	스마트 HACCP 이란?	• 식품산업의 스마트공장 • 스마트 HACCP이란? - 기본개념, 용어, 구조	강의 (실무)	2
	스마트 HACCP 요구사항	• 스마트 HACCP에 필요한 기술 • 스마트 HACCP 기능별 요구사항	강의 (실무)	2
	스마트 HACCP 사례연구	• 스마트 HACCP 구축·운영(사례연구) - 식품안전관리인증원 모델 - 기업현장 구축·운영 사례	강의 (실무)	2
		• 스마트 HACCP 추진계획 - 추진계획서 작성 실습	실습 (실습)	1
2	스마트 HACCP 실습	• 선행요건일지 및 스마트 HACCP 관리 - 시스템을 통한 선행요건일지 및 HACCP 관리 실습	실습 (실습)	2
	스마트 HACCP 실습	• 스마트 센서를 활용한 IoT 장치 사용 사례 및 적용 방안 - 실시간 한계 감시 및 알람 대처 - 주요 관리 포인트 이력 관리	실습 (실습)	2
	스마트 HACCP 적용	• 스마트 HACCP 활용방안 - 수동기록 및 자동기록 - 각 사업장에 맞는 커스터마이징	실습 (실습)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

식품산업육성

4

식품안전 품질관리



- ① 식품관련 법규 및 영업의 종류 • 77
- ② 식품품질관리 • 78
- ③ 중소식품기업 맞춤형 법규 및 식품표시광고법의 이해 • 79
- ④ 위생적인 식품공장 만들기(식품 7S) • 80
- ⑤ 식품생산현장 이물관리 실무 • 81
- ⑥ 식품 등의 기준 및 규격 적용실무 • 82
- ⑦ 중소식품기업 안전관리 시스템 구축 실무 • 83
- ⑧ 위해요소분석 및 작업현장 개선 • 84
- ⑨ 식품제조가공업소의 안전시스템 검증 실무 • 85
- ⑩ 식품기업 Audit 대응실전 • 86



4

식품안전·품질관리

1

식품관련 법규 및 영업의 종류

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
- [비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 신규 또는 기존 사업장(영업장)에 필요한 식품 관련 법규의 올바른 이해와 식품 등 영업의 종류별 인허가 절차, 업종별 시설기준, 영업장 시설, 설계 방법 및 개·보수 우수사례 실무를 습득하여 식품 관련 법규 준수와 식품 등 영업 업종별 특성에 맞게 현업에 적용할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 기획·품질관리 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	2월	2.28(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	6월	6.18(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품 관련영업의 종류 및 인허가 절차	• 식품 관련 법규 개요 • 식품 관련 영업의 종류	강의 (실무)	1.5
	식품 인허가 서류작성	• 식품 공장 인·허가 절차 - 영업허가, 등록, 신고 - 품목제조보고·제조방법설명서 작성실습	실습 (토의)	1
	식품 영업별 시설기준	• 영업의 종류·업종별 시설기준 - 업종별 시설기준 적용, 운영사례	강의 (실무)	1
	식품 유형별 영업장 시설설계	• 식품 유형별 영업장 시설설계 방법 - 기존 영업장 개·보수 성공사례 - HACCP인증 시설설계 사례	강의 (실무)	1
	시설설계 실습	• 식품 영업장(작업장) 시설설계 실습 - 공정흐름도 작성 실습	실습 (토의)	1.5
	법적 서류 작성방법	• 영업등록 이후 법적 서류 작성방법 - 원재료수불부, 생산(작업)일지, 판매 대장 등 서류관리 방법	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 식품품질관리

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 품질관리 프로세스를 이해하여 자사 품질관리에 활용할 수 있는 지식을 습득하고 실무적인 부분을 익혀 자사의 품질관리 능력을 향상할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 품질관리·생산 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.7(목)~3.8(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	7월	7.4(목)~7.5(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	품질관리 개요	• 품질의 개념과 고객의 정의 • 고객 요구조건의 해석 • 현장 품질관리 기본 요건	강의 (실무)	2
	법규관리	• 식품관련 주요 법규 대응방안	강의 (실무)	2
	위생관리	• 종업원, 작업장, 시설설비(세척, 소독) 관리	강의 (실무)	2
	협력업체 관리	• 협력업체 점검, 평가기준 수립 및 운영	강의 (실무)	1
2	검사관리	• 입고검사, 공정검사, 제품검사, 출하검사, 관능검사 • 규격서 및 표준서 작성법 및 실례	강의 (실무)	2
	클레임 관리	• 클레임 접수, 집계, 관리, 시정조치, 예방조치	강의 (실무)	2
	품질개선을 위한 분임조 활동 및 사례연구	• 품질개선을 위한 분임조활동 • 제안제도의 구축과 활용 • 품질관리를 위한 교육체계 수립	강의 (실무)	1
		• 식품기업 품질관리 우수사례 연구	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 중소식품기업 맞춤형 법규 및 식품표시광고법의 이해

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ (1·2기) 50명
(3·4·5기) 30명

운영형태

- ▶ (1·2기) ZOOM(온라인)
(3·4·5기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 수시로 개정되고 있는 식품관련 법규 및 표시기준에 대하여 중소식품기업이 대응할 수 있는 관련 내용을 이해하고 숙지하여 체계적인 관리를 할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 경영·기획·제품개발·품질관리·마케팅·판매 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.5(화)	ZOOM(온라인)
2기	4월	4.30(화)	ZOOM(온라인)
3기	6월	6.14(금)	aT농수산식품유통교육원
4기	8월	8.19(월)	aT농수산식품유통교육원
5기	10월	10.11(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품관련 법규 및 관리체계 소개	· 식품위생법, 축산물위생관리법, 건강기능식품에 관한 법률, 어린이 식생활안전관리특별법 등 법규 소개	강의 (실무)	1
	식품위생법 해설	· 식품위생법 체계 및 주요 관리점 해설 - 최근 개정사항 소개	강의 (실무)	1
	식품 등의 표시기준	· 식품표시기준 체계 및 주요 관리점 해설 · 최근 개정사항 소개 · 식품 등의 세부표시기준 소개 - 식품 및 식품첨가물 등	강의 (실무)	3
		· 표시기준 관리 체크리스트 작성 및 실례	실습 (실습)	1
	사례 및 FAQ	· 식품위생법, 허위표시·과대광고 FAQ 및 주요 단속사례 · 수강자들과의 질의응답	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4

위생적인 식품공장 만들기(식품 7S)

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 20천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 식품공장에서 가장 기본적인 5S 활동(정리·정돈·청소·청결·습관화) 및 식품산업에서 필수적인 세척·살균을 포함한 7S 활동을 이해하여 위생적인 식품공장을 운영할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 품질·생산 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	4월	4.12(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.24(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	7S 개론	• 7S의 이해 - 기존 5S 활동과 7S 활동의 차이점 - 7S 활동의 필요성	강의 (실무)	1
	정리	• 정리 활동 추진 방법 - 정리의 정의(버리는 기술) - 정리 활동 추진 핵심 Point	강의 (실무)	1
	정돈	• 정돈 활동 추진 방법 - 정돈의 정의(놓는 기술) - 정돈 활동 추진 핵심 Point	강의 (실무)	1
	청소	• 청소 활동 추진 방법 - 청소의 정의(깨끗한 현장) - 청소 활동 추진 핵심 Point	강의 (실무)	1
	청결 및 습관화	• 청결 활동 추진 방법 - 청결의 정의(깨끗한 현장 유지관리) - 유지관리 활동의 중요성 및 추진요령 • 습관화 하려면? - 습관화 활동의 핵심 Point - 습관화를 위한 전제 조건	강의 (실무)	1
	세척	• 세척이란? - 세척의 중요성(CIP, COP) - 세척 활동의 핵심 Point	강의 (실무)	1
	살균	• 식품 살균 - 살균 공정의 종류 - 살균 공정의 확인 방법	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 식품생산현장 이물관리 실무

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ (1기) 30명
(2기) 25명

운영형태

- ▶ (1기) ZOOM(온라인)
(2기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 이물 클레임 예방활동, 이물 관리에 대한 계획 수립 및 활용 방법을 익혀 현장에서 효율적으로 적용할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 생산·품질 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	5월	5.24(금)	ZOOM(온라인)
2기	9월	9.3(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	이물관리에 관한 정부 정책 방향	• 식품위생법 중 고시, 이물지침, 회수지침, 행정처분, 이물의 정의	강의 (정책)	1
	최신 이물사고 발생 사례	• 사회적으로 이슈가 되었던 이물 발생 사례	강의 (실무)	1
	이물 유형별 혼입 경로	• 원부재료, 설비, 사람, 방법 등에 따른 이물 발생유형, 발생 요인, 관리 방법	강의 (실무)	1
	이물클레임 예방 활동 및 조직의 운영	• 이물 클레임을 지속적으로 관리하여 예방하기 위한 조직체의 구성 및 활동 방법 소개	강의 (실무)	1
	이물관리 계획의 특성요인도 실습	• 이물관리 계획 수립을 위한 이물 혼입 발생요인 및 경로분석 실습	실습 (실습)	1
	이물관리 계획의 수립 및 활용	• 식품유형별 이물관리 사례를 공정 단계에 따른 제어 방법	실습 (토의)	1
	이물혼입 예방을 위한 현장관리	• 현장에서 이물혼입이 발생하는 이유와 관리자 및 종업원의 관리 방법 수립	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



6 식품 등의 기준 및 규격 적용실무

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 30명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 식품관련 기업에서 반드시 관리되어야 하는 식품관련 법규와 표시기준은 물론 식품 및 식품첨가물의 기준·규격 내용까지 숙지함으로써 체계적인 관리를 할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 경영·기획·제품개발·품질관리·마케팅·판매 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	6월	6.20(목)~6.21(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	11월	11.21(목)~11.22(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품관계 법령 및 관리체계	• 식품위생법, 축산물위생관리법, 건강기능식품법, 수입식품법 등 관계 법령 소개 • 식품안전 관리체계	강의 (실무)	1
	식품위생법 등 주요 법령 해설	• 식품위생법 등 주요 법령 해설 • 최근 개정사항 및 위반사례	강의 (실무)	2
	식품표시광고법 및 식품표시기준	• 식품표시광고법 해설 • 최근 개정사항 • 식품표시기준 및 작성 실습	강의 (실무)	3
	사례 및 FAQ	• 부당한 표시 또는 광고 내용 및 위반사례 • 수강자들과의 질의응답	실습 (토의)	1
2	식품공전 및 식품 첨가물공전 해설	• 식품공전 및 식품첨가물 공전의 구성 체계 및 관리 방안 • 최근 개정사항	강의 (실무)	4
	사례 및 FAQ	• 식품·식품첨가물 기준·규격 위반사례 및 개선 사항 • 수강자들과의 질의응답	실습 (토의)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



7 중소식품기업 안전관리 시스템 구축 실무

교육시간

- ▶ 2일 (14시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 중소식품기업의 식품 안전관리시스템 구축을 위한 소규모 HACCP 법규, 작업장 설계방법, 식품안전관리기준서 작성, 한계기준설정, HACCP 관련 실행자료, 일지류(서식, 점검표 등) 작성, 중소기업 현장 개선사례 실무를 습득하여 소규모 사업장에 효과적이고 효율적인 식품안전관리시스템을 구축하고 적용할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 HACCP팀·품질관리·생산 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	2월	2.21(수)~2.22(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	7월	7.9(화)~7.10(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	정부의 식품안전정책 및 소규모 HACCP 개요, 관련 법규	- 정부의 식품안전정책 방향 - 주요 HACCP 관련 법규 해설 - HACCP인증 신청절차 및 신청서류 작성	강의 (실무)	2
	소규모업체 작업장 설계 방법	- 소규모업체 작업장 HACCP 설계 - 기존 작업장 리모델링, 개·보수 사례	강의 (실무)	1
	선행요건관리기준 작성 실무	- 소규모업체 선행요건 관리기준 수립방법 - 제조공정위생관리, 일반위생관리 등	강의 (실무)	2
	선행요건관련 일지류 (서식·점검표) 작성실무	- 선행요건관리기준 관련 일지류 작성 - 법적서류 및 선행요건 일지류 운영	강의 (실무)	1
	발표 및 토론	- 선행요건 일지류 작성 및 발표 - 발표 자료 검토 및 개선방향 제시	실습 (실습)	1
2	식품안전관리기준서 작성 실무	- HACCP 12절차 작성, 구축절차 실무 - 주요 HACCP관리기준 작성 실습	강의 (실무)	1
	한계기준설정 실무	- 중요관리점별 한계기준설정 방법 - 식품유형별 한계기준설정 사례 설명	강의 (실무)	2
	식품안전관리 관련 일지류 (서식·점검표) 작성실무	- HACCP 관리 관련 일지류 작성방법 - 식품유형별, CCP유형별 점검표 설명 - 교육생 업체별 CCP점검표 검토 및 피드백	강의 (실무)	1
	발표 및 토론	- HACCP관리 일지류 작성 및 발표 - 발표 자료 검토 및 개선방향 제시	실습 (실습)	1
	식품안전관리인증기준 및 정기(연장)평가 대응 실무	- 인증심사, 정기평가 대응 요령 및 준비 사항 - 현장평가 및 서류평가 대응 요령 - 교육생 질의사항에 대한 피드백	실습 (토의)	1
	식품안전관리인증, 정기평가 부적합 및 개선사례	- 한국식품안전관리인증원 인증심사, 지방청 정기평가 부적합 사항 - 소규모 사업장 HACCP 개선사례(벤치마킹)	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



8

위해요소분석 및 작업현장 개선

교육시간

- ▶ 2일 (14시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
- [비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 위해요소분석 실무교육을 통해 HACCP 준비 업체들이 자체적으로 HACCP 추진제품에 대한 위해요소분석 실무를 습득하여 현장에 적용할 수 있다.
- HACCP 적용을 위한 기본적인 위생시설설비 요건 및 효율적·경제적 식품공장을 설계하기 위한 기본지식을 습득할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 HACCP팀·품질관리·생산 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	3월	3.27(수)~3.28(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.26(월)~8.27(화)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

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

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



9

식품제조가공업소의 안전시스템 검증 실무

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*/ZOOM] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ (1기) 30명
(2기) 25명

운영형태

- ▶ (1기) ZOOM(온라인)
(2기) 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 식품의 안전성 관리를 위해 필수적인 검증시스템 구축을 위한 Validation과 Verification을 이해하고, 검증 사례를 통해 자사에 맞는 연간 검증계획을 구축하고 지속적인 식품안전을 확보할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 HACCP팀 · 품질관리 · 생산 등 관련 업무 담당

교육일정

1기	4월	4.26(금)	ZOOM(온라인)
2기	9월	9.30(월)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품산업에서 검증의 필요성	• 식품제조업에서 검증시스템의 필요성 • 검증시스템의 이해	강의 (실무)	1
	Validation과 Verification의 이해	• 검증의 절차와 방법 : 최초검증, 일상검증, 정기검증 등 • Validation : 유효성, 타당성 확인 • Verification : 관리문서 등 서류검토	강의 (실무)	1
	유효성 평가	• 유효성 평가를 위한 미생물 실험 종류와 계획 - 지표미생물의 이해 - 표면오염도 검사 및 공중낙하균 검사법의 활용방법	강의 (실무)	1
		• 우리 공장의 문제점 파악 및 해결방안 도출	강의 (실무)	1
		• 자사 연간검증계획서 작성	실습 (토의)	2
	연간검증계획 작성 및 사례발표	• 선행요건 및 HACCP 관리 검증 우수사례 소개 및 HACCP 현장평가와 심사 대응 방법 • 작성한 검증계획서 발표	강의 (실무)	1

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



10 식품기업 Audit 대응실전

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

교육목표

- 식품기업 Audit 업무 시 중요하게 관리되어야 할 사항을 이론과 다양한 사례 중심으로 확인하고, 심사 형태에 따른 응대 요령 및 체크리스트를 학습하여 Audit 업무의 의미와 절차를 이해하고 체계적인 관리를 할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 품질관리·생산 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	6월	6.11(화)~6.12(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.1(화)~10.2(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	Audit 개요	• Audit 정의 및 목적 • 식품제조업체 Audit 안전관리 • 협력업체 관리 개요 및 신규협력업체 선정 process 사례	강의 (실무)	2
	효과적인 Audit 대응	• Audit 평가항목 해설 - 법규 및 윤리경영 - 작업장 환경 및 위생관리 - 원부재료 및 제조시설 관리 - 제품관리, 품질관리	강의 (실무)	3
		• Audit, 협력업체 점검 대응 방법	실습 (실습)	2
2	부적합사항 개선조치	• 부적합 등급 • 부적합 개선 및 feed back • 우수협력업체 관리 사례	강의 (실무)	2
	Audit Checklist 분석	• Checklist 분석 - Audit 기관 평가사례 중심 • Audit 평가표 적용사례	실습 (토의)	2
	Audit 수행실습	• Audit 심사활동 준비 • Audit Checklist 작성 • 점검보고서 작성	실습 (실습)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

식품산업육성

5

식품제조 가공기술



- ① 식품 신제품 기획 및 개발 • 88
- ② 식품가공기술의 이해와 제품개발 • 89
- ③ 건강기능식품 제품화 실무 • 90
- ④ 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무 • 91
- ⑤ 식품제조 기계 및 기술 실무 • 92



1 식품 신제품 기획 및 개발

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 20천원
- * 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품제조 기계 및 기술 실무
- 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무
- 건강기능식품 제품화 실무
- 식품가공기술의 이해와 제품개발

교육목표

- 식품기업의 신제품 개발을 위한 신제품의 기획, 시장조사 및 설계, 개발 및 검증 등 신제품 개발과정을 체계적으로 습득하여 신제품 시장진입 성공률을 높일 수 있다.

교육대상

- 식품기업 제품개발 · 연구소 · 품질관리 · 생산 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	2월	2.27(화)	aT농수산식품유통교육원
2기	7월	7.19(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품 시장의 분석	• 식품 소비시장의 트렌드 변화 • 시장분석	강의 (실무)	1
	신제품 기획 및 개발 절차	• 신제품 기획 • 신제품 설계 • 신제품 설계 검증	강의 (실무)	2
	식품제조기술	• 식품의 유형별 제조공정과 관리 포인트 • 식품제조 가공기술	강의 (실무)	1
	식품기업의 신제품 개발 방향 및 성공사례	• 식품기업의 신제품 개발 방향 • 식품기업의 마케팅 전략 • 신제품 성공사례	강의 (실무)	1
	신제품 설계 실습	• 신제품 기획 및 설계 실습 • 결과 발표 • 종합강평	실습 (토의)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5

식품제조·가공기술

2

식품가공기술의 이해와 제품개발

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
- [비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품제조 기계 및 기술 실무
- 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무
- 건강기능식품 제품화 실무

| 후추추천 |

- 식품 신제품 기획 및 개발

교육목표

- 식품 제조 중 활용되는 다양한 가공기술의 가공 방법별 장단점 및 품질변화 등을 이해하고 가공 처리 방법을 비교·분석하여, 효율적인 단위조작 기술의 선택이 가능하고 고품질·고효율 제품을 제조할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 생산·개발 부서장, 제품개발·품질관리·생산팀 담당자

교육일정

1기	3월	3.12(화)~3.13(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.29(목)~8.30(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품의 건조	• 식품의 건조방법의 이해 • 건조방법별 특성 및 장단점 이해	강의 (실무)	1
	식품의 분쇄	• 식품의 분쇄방법의 이해 • 분쇄방법별 특성 및 장단점 이해	강의 (실무)	1
	식품의 농축	• 식품의 농축방법의 이해 • 농축방법별 특성 및 장단점 이해	강의 (실무)	1
	식품의 추출	• 식품의 추출방법의 이해 • 추출방법별 특성 및 장단점 이해	강의 (실무)	1
	식품의 냉동	• 식품의 냉동원리 이해 • 냉동에 따른 품질변화	강의 (실무)	1
	식품의 살균	• 식품의 살균방법의 이해 • 살균이론 및 미생물의 변화 이해	강의 (실무)	1
	식품의 성형	• 식품의 성형방법의 이해 • 식품성형에 따른 물성변화 이해	강의 (실무)	1
2	식품가공기술에 따른 품질변화	• 식품가공기술별 품질변화 이해 • 품질변화 방지대책	강의 (실무)	2
	식품가공 신기술 소개	• 식품가공 신기술 소개 • 식품가공 신기술의 원리 이해 • 신기술의 파급효과	강의 (실무)	2
	식품가공기술을 응용한 제품개발 토의	• 식품가공기술을 응용한 신제품 개발 실습 • 원료 종류별·제품 유형별 신제품 기획 및 개발 • 식품가공기술 질의응답	실습 (토의)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 건강기능식품 제품화 실무

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 20천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품제조 기계 및 기술 실무
- 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무
- 식품가공기술의 이해와 제품개발

| 후수추천 |

- 식품 신제품 기획 및 개발

교육목표

- 고부가식품 제조기업에서 반드시 준수되어야 하는 건강기능식품 관련 법규와 건강기능식품의 기준 및 규격, 건강기능식품의 표시·광고, 건강기능식품 제품화와 개발사례 내용을 숙지하여, 건강기능식품의 체계적인 관리를 할 수 있다.

교육대상

- 고부가 기능식품 관련부서, 제품개발·품질관리·생산팀 담당자

교육일정

1기	4월	4.5(금)	aT농수산식품유통교육원
2기	9월	9.9(월)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	농식품 고부가가치식품	• 주요 식품산업 동향 • 농식품 고부가가치식품 이해	강의 (실무)	1
	건강기능식품에 관한 법률	• 건강기능식품법률 주요 내용 • 건강기능식품 표시·광고	강의 (실무)	1
	건강기능식품의 기준 및 규격	• 건강기능식품의 기준 및 규격 • 건강기능식품의 기준 및 규격 적용의 이해	강의 (실무)	1
	건강기능식품 품목제조신고	• 품목제조신고의 이해 • 품목제조신고 첨부 서류	강의 (실무)	1
	제품표준서의 이해	• 제품표준서의 이해 • 제품표준서 세부사항 이해	강의 (실무)	1
	건강기능식품 제품화의 이해	• 고시형 제품 제품화의 이해 • 원료 선정, 표준제조방법 수립 및 품질포인트 이해	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무

교육시간

- ▶ 1일 (7시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상*] 무료
[비지원대상] 20천원
* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품제조 기계 및 기술 실무
- 건강기능식품 제품화 실무
- 식품가공기술의 이해와 제품개발

| 후수추천 |

- 식품 신제품 기획 및 개발

교육목표

- 식품소재 및 반가공 산업화를 위한 식품 원료 저장의 의의, 필요성 등의 개념을 이해하고 저장 중 품질 변화를 촉진 또는 제어할 수 있는 품질 요소를 파악하여 저장성을 높일 수 있는 포장을 포함한 저장 기술을 숙지함으로써 식품소재 · 반가공 제품의 체계적인 관리를 할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 제품개발 등 관련업무 담당자

교육일정

1기	6월	6.4(화)	aT농수산식품유통교육원
2기	11월	11.15(금)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	식품소재 및 반가공 산업	• 식품소재 산업 현황 - 식품소재 및 반가공 산업 육성 정책	강의 (실무)	1
	식품소재 및 반가공 제품 사례	• 식품소재화 사례 및 식품 반가공 사례	강의 (실무)	1
	일반식품의 기능성 표시	• 건강기능식품의 기능성과 일반식품의 기능성 표시 적용	강의 (실무)	1
	식품저장의 개념 및 품질 변화 요소	• 식품저장 개념 및 품질 요소 - 식품저장 기술(건조, 가열 등)	강의 (실무)	2
	식품 포장의 기능 및 기법	• 식품 포장 기능 - 식품 변화와 포장 • 식품 포장 기법과 저장 효과	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 식품제조 기계 및 기술 실무

교육시간

- ▶ 2일 (13시간)

자부담 교육비

- ▶ [지원대상* /] 무료
[비지원대상] 40천원

* 고용보험을 납부 중인
중소기업 재직근로자
(지원대상자 우선 선정)

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 80% 이상 출석

관련 추천과정

| 선수추천 |

- 식품소재화를 위한 가공 및 포장 기술 실무
- 건강기능식품 제품화 실무
- 식품가공기술의 이해와 제품개발

| 후수추천 |

- 식품 신제품 기획 및 개발

교육목표

- 식품 제조관련하여 필수적으로 알아야 하는 기계·설비와 이의 보수 및 유지방안, 식품안전 확보에 관한 내용을 이론과 실제 현장 사례 중심으로 학습함으로써 현장에 바로 활용할 수 있다.

교육대상

- 식품기업 품질·생산·공무 등 관련 업무 담당자

교육일정

1기	5월	5.29(수)~5.30(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	10월	10.29(화)~10.30(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

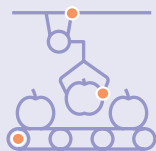
일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	추출기 및 압착기	• 추출원리 및 설비 관리 • 유지압착 원리 및 설비 관리	강의 (실무)	3
	열교환기, 살균기, 균질기 및 CIP설비	• 열교환설비, 살균설비 • 균질설비, CIP설비	강의 (실무)	4
2	선별기, 세척기 혼합기, 교반기	• 선별설비, 세척설비 • 혼합설비, 교반설비	강의 (실무)	3
	식품기계 보수 및 유지관리	• 식품제조 설비의 효율적 관리 • 식품제조 설비의 예방관리	강의 (실무)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

수급안정

1

산지유통



① 농산자조금단체 전문인력 양성 · 94

② 주산지 전문인력 육성 · 95



1

산지유통

1

농산자조금단체 전문인력 양성

교육시간

- ▶ 2일 (11시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

관련 추천과정

| 기타연관 |

- 농식품 브랜드 마케팅의 이해와 전략 수립
- 중소 농식품 기업의 재무제표 분석

교육목표

- 농산물 자조금 및 주산지 제도 연계 정책 방향을 이해하고, 자조금 단체의 중장기 운영 방향을 설정할 수 있다.
- 실무지식을 학습하여 실무자 역량을 향상할 수 있다.

교육대상

- 자조금 단체 사무국장 및 실무담당자

교육일정

1기	5월	5.22(수)~5.23(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	8월	8.21(수)~8.22(목)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	산지유통 정책방향	• 산지유통 정책 방향 및 주요과제 • 농산자조금제도의 이해	강의 (정책)	1
	농산자조금제도 개편	• 농산자조금제도 개편 내용 • 자조금통합지원센터의 역할	강의 (정책)	1
	자조금 사업 우수사례	• 자조금 단체 및 지자체 협력 우수사례 ((사)한국양파협회)	강의 (실무)	2
	디지털 전환 시대 농식품 정보 활용	• aT농산물유통 종합정보시스템(농넷)의 이해	강의 (실무)	1
2	중장기 사업전략 수립 방법	• 해외 사례분석을 통한 전략 도출 • 중장기 사업전략 수립의 중요성 • TO-BE 모델 중심 전략 수립 방법 • KPI 도출 및 측정 방법	강의 (실무)	3
	거점 스마트 APC 우수사례	• 스마트 APC의 기능과 역할 • 스마트 APC의 경쟁력 및 성공전략	강의 (실무)	1
	조직원 역량 강화	• 조직원 역량 강화를 위한 마인드 및 소통 방법	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 주산지 전문인력 육성

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석

교육목표

- 농산자조금 및 주산지 제도 연계 정책 방향을 이해할 수 있다.
- 현장견학을 통한 운영현황 학습으로 주산지 품목 경쟁력 강화에 기여할 수 있다.

교육대상

- 원예농산물 주산지 지자체 담당자(각 시도 및 시군구 주무관·팀장)

교육일정

1기	3월	3.20(수)~3.21(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	6월	6.25(화)~6.26(수)	aT농수산식품유통교육원

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	산지유통 정책	• 농산자조금제도 개선 이해 • 농산자조금 및 주산지 지정제도	강의 (정책)	1
	자조금 사업 우수사례	• 자조금 단체 및 지자체 협력 우수사례 ((사)한국양파협회)	강의 (실무)	2
	농산물 유통전략	• 농산물 브랜드 마케팅 전략	강의 (실무)	2
2	디지털 전환시대 농식품 정보 활용	• aT농산물유통 종합정보시스템(농넷)의 이해	강의 (실무)	1
	현장견학	• 농식품 물류센터(또는 스마트 APC 현장)	실습 (견학)	6

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



II

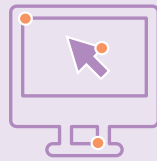
심화

교육

K-FOOD 아카데미



K-FOOD 아카데미



- ① 농산물 CEO MBA (15기) • 98
- ② 농식품 유통 우수현장 전문가 • 100
- ③ 중소 농식품기업 수출 경영능력 강화 • 102
- ④ 농식품 해외 영업인력 양성 • 104
- ⑤ 농식품 수출 마스터 • 106
- ⑥ 농산물 수급관리 전문가 양성 • 108



1 농산물 CEO MBA (15기)

교육시간

- ▶ 20주 (170시간)

자부담 교육비

- ▶ 2,000천원
- *해외연수 비용 별도 (국고보조 없음)

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 자사 경영전략 수립보고서 제출
- ▶ 현업 적용사례 제출

교육목표

- 급변하는 농수산식품 유통 경영환경에 적기 대응하고 지속적 경쟁우위 달성을 위한 거시적 안목을 배양할 수 있다.
- 농수산식품 기업 현장에서 바로 적용할 수 있는 학습을 통해 사업 성장과 협업 비즈니스 모델 개발 능력을 함양할 수 있다.

교육대상

- 농수산식품 분야의 CEO 및 임원

교육일정

15기	5~12월	5.2(목)~12.5(목)	aT농수산식품유통교육원
-----	-------	----------------	--------------

과정구성

지속가능한 경영체제 구축으로 농식품 성장을 견인하는 CEO 양성

① 경영전략	② 유통개선
 급변하는 농식품 경영환경에 적기에 대응하여 경영관리 능력을 함양한다. • (시장환경) 농식품 유통 정책, 트렌드 • (경영) 리더십, 회계, 세무 특허, HR • (마케팅) O2O 마케팅, 패키징, 브랜드	 농산물 유통 디지털 능력 배양으로 비즈니스 역량을 제고할 수 있다. • (디지털전환) 온라인경매, 빅데이터 • (산지유통) 스마트APC, 산지 조직화 • (新유통) 온라인 직거래, 인공지능
③ 수급안정	④ 수출진흥
 국내외 수급 상황을 이해하고 지속가능한 수급 안정 기반을 구축할 수 있다. • (수급관리) 품목별 수급 환경분석 • (대량수요처) 프랜차이즈 협업, 로코노미 • (생산강화) 푸드테크, 지속가능 애그테크	 글로벌 마케팅 능력 배양과 수출시장 다변화로 수출 경쟁력을 강화할 수 있다. • (글로벌) 수출 상품화 전략, 수출입 물류 • (K-FOOD) 국가별 K-FOOD 현황 등

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1 (5/2)	오리엔테이션	• 오리엔테이션 및 교육생 소개	토의	2
	입학식	• 입학식 및 과정 소개 등	토의	1
	농식품 마케팅 활성화 전략	• 2024 농식품 소비트렌드에 따른 인사이트와 동기부여	강의	2
2 (5/9)	농식품 유통 정책 방향	• 2024년 농식품부 유통 정책	강의	2
	농식품 기업 리더십 향상방안	• 자사 HR관리 및 CEO 리더십 함양	강의	3
3 (5/16)	농축산물 온라인 유통 활성화 전략	• 축산물 시장 환경분석 및 경영마인드 제고	강의	2
	신선식품 온라인 플랫폼 진출 전략	• 쿠팡 입점 등 온라인 마케팅 통찰력 강화	강의	3
4 (5/22~23)	현장견학	• 비즈니스 상생을 위한 우의 증진 • 선진지 벤치마킹 및 경쟁력 제고	견학	15
5 (5/30)	경영자를 위한 재무제표의 활용	• 농식품 기업의 회계 관리 이해	강의	2
	농식품 업체를 위한 특허기술 활용	• 농식품 기업의 특허를 통한 핵심 실무 강화	강의	3
6 (6/13)	푸드테크 상품개발과 성공사례	• 신상품 개발을 위한 상품화기법 습득	강의	2
	농식품 기업의 AI 마케팅	• AI 사례연구 및 발전 방향 연구	실습	3
7 (6/20)	농산물유통의 빅데이터 분석	• 신유통을 위한 빅데이터 가치 창조	강의	2
	농식품 빅데이터 마케팅 전략	• 농식품산업에서 빅데이터 활용도 향상	강의	3
8 (6/26~27)	현장견학	• 비즈니스 상생을 위한 우의 증진 • 선진지 벤치마킹 및 경쟁력 제고	견학	15
9 (8/22)	식품외식 프랜차이즈 성공사례	• 프랜차이즈 운영 노하우 및 성공전략	강의	2
	농식품 콘텐츠 상품기획 성공사례	• R&D 향상을 통한 비즈니스 협업전략	강의	3
10 (8/29)	소비지 유통시장의 변화와 상품화 전략	• 디지털 마케팅 및 경영 마인드 제고	강의	2
	농식품 유통 기업의 경영전략 활용과 사례	• 프랜차이즈 운영 노하우 및 성공전략	강의	3
11 (9/5)	컨셉 관리를 통한 경영혁신 전략	• 농식품 컨셉 및 선진 경영 기법 습득	강의	2
	농식품 특산물 마케팅 성공사례	• 지역 특산물의 직거래 활성화 방안 연구	사례연구	3
12 (10/1~5)	해외연수	• 비즈니스 상생을 위한 우의 증진 • 선진지 벤치마킹 및 경쟁력 제고	견학	40
13 (10/10)	비즈니스 모델 수립 전략	• 비즈니스 통찰력 향상을 위한 전략 수립	강의	2
	농식품 푸드테크 산업과 상품화 전략	• 농식품 상품개발을 통한 경쟁력 제고	실습	3
14 (10/17)	농식품 산업 CEO의 성공전략	• 마케팅 및 CEO의 기업가 정신	강의	3
	농식품 수출 시장의 이해	• K-FOOD 현황 및 수출 확대 전략	강의	2
15 (10/24)	에그테크 R&D 상품개발 실습	• 농식품 상품개발을 통한 경쟁력 제고	실습	2
	농식품 상품의 ESG 친환경 포장기술	• 포장 및 디자인 패키징 역량 강화	강의	3
16 (10/31)	농식품 물류 체계의 이해	• 수출입 물류 개념 및 풀필먼트 사례	강의	2
	BYOP 및 조별 협업 적용사례 발굴	• 자사 신사업 계획 및 경영전략 수립 • BYOP 교육을 통한 집단지성 토론	토의	3
17 (11/6~8)	현장견학	• 비즈니스 상생을 위한 우의 증진 • 선진지 벤치마킹 및 경쟁력 제고	견학	22
18 (11/14)	농식품 분야의 디자인 싱킹	• 농식품 기업의 성장동력 향상 및 증진	진단	4
	농식품 기업 경영관리사 가치와 실천 전략	• 농식품 기업 경영관리사의 역할	강의	1
	농식품 기업 경영관리사 시험	• CEO 과정 자격시험을 통한 역량 강화	진단	3
19 (11/21)	ESG 경영 향상 및 우수 적용사례	• 교육생 기업의 ESG 향상 토론회	토의	2
20 (12/5)	수료식	• 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2 농식품 유통 우수현장 전문가

교육시간

- ▶ 14주 (142시간)

자부담 교육비

- ▶ 2,100천원

교육정원

- ▶ 35명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 자사 경영전략 수립보고서 제출
- ▶ 현업 적용사례 제출

교육목표

- 유통환경 변화에 맞춘 현장 전문인력 역량을 향상시킬 수 있다.
- 현장학습을 통해 자사에 접목할 우수사례 실무능력을 배양할 수 있다.

교육대상

- 농산물 산지 도·소매, 소비지 유통 판매기업·단체 임직원
- 농식품 생산·가공·유통·외식·단체급식·식자재 업체 임직원 등

교육일정

1기	3~6월	3.6(수)~6.19(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	8~12월	8.21(수)~12.4(수)	aT농수산식품유통교육원

* 심화 4개 과정 입학식 및 수료식은 통합 진행 예정임에 따라, 시작과 종료일은 조정될 수 있음

과정구성

현장 실무 학습을 통한 성장과 자사 접목 전략

① [생산] APC·스마트팜



농산물 산지·스마트 팜, 유통 체계(APC)를 이해하고 자사 경영 능력을 향상할 수 있다.

- 디지털 전환에 따른 농식품 트렌드 분석
- 스마트 APC 등 주산지 현장학습

② [가공] 지역특산물 브랜드 마케팅



지역특산물을 활용한상품 기획과 디자인, 포장 스토리텔링 및 브랜드화를 할 수 있다.

- 지역 농산물 특화 및 상품화 전략
- 자사 상품 이커머스 플랫폼 상품화 학습

③ [유통] 디지털 푸드테크



유통채널 다양화에 따른 디지털, 푸드테크 기능과 역할을 자사에 접목할 수 있다.

- 디지털 접목 푸드테크 유통채널 기능
- 다원화된 현장의 디지털채널 학습

④ [소비·판매] 옴니채널과 고객관리



옴니채널 플랫폼 구축과 다원화로 판로확보 및 고객관리를 할 수 있다.

- 옴니채널 판매전략과 고객관리
- 채널별 우수 판매현장 및 고객관리 학습

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	오리엔테이션	• 오리엔테이션 및 교육과정 소개	토의	1
	입학식	• 입학식 및 특강	강의	2
	농식품 유통 환경 분석	• 디지털 전환에 따른 농식품 유통 트렌드 분석		2
2	산지 스마트 APC 실무	• 산지유통센터(APC) 자동화, 전산화 등 실무 이해 • 입·출고와 선별, 저온저장 등 이력추적시스템	강의	3
	스마트팜 유통현황	• 디지털 스마트화에 따른 유통시스템 변화 이해 • 밸류체인과 스마트팜 등 경쟁력 전략		2
3	현장견학	• 국내 우수사업장 성공사례 벤치마킹	견학	20
4	지역 농산물 유통 활성화	• 지역별 농산물 활용과 유통 활성화 추진현황	강의	3
	상품화 개발	• 지역농산물 발굴과 기획, 개발 프로세스 전략 • 식품가공기술과 품질향상(GAP)		2
5	브랜드 마케팅	• 지역 상품 브랜드화 마케팅 전략, 경쟁력 분석 • 친환경 디자인과 포장 전략	강의	2
	농촌융복합산업 우수사례	• 농촌융복합산업 이해 및 성공사례 • ESG 책임경영 상생 방안		3
6	현장견학	• 국내 우수사업장 성공사례 벤치마킹	견학	15
7	디지털 정보 활용	• 빅데이터 시스템(DataLab, SDC, KADX, 농넷) 이해 • Chat GPT 활용 수요 예측 등 매출 향상방안	강의	2
	미디어 트렌드 분석	• 뉴미디어 트렌드와 라이브 방송 실전 사례 • 검색엔진 최적화와 짧은 동영상 만들기 실무	실습	3
8	온라인 채널 마케팅 전략	• 신규 옴니채널 기능과 다원화 전략 이해 • 쿠팡 등 대형 플랫폼 입점 전략 분석	강의	3
	온라인 정책사업 활용방안	• 농산물 온라인도매시장 정책사업 이해 및 진출, 경쟁력 확보 방안 논의		2
9	현장견학	• 국내 우수사업장 성공사례 벤치마킹	견학	15
10	글로벌 진출 성공사례	• 농산물/농식품 기업의 글로벌 성공사례 분석 • 벤치마킹 등 마케팅 전략 방안 논의	강의	3
	K-FOOD 현지화 전략	• 방문 국가 유통 트렌드 분석 • 자사 상품 경쟁력 파악과 현지화 맞춤형 전략		2
11	해외연수	• 해외 우수사업장 성공사례 벤치마킹	견학	40
12	도매시장 현황 이해	• 대량수요처 구매 특성 이해 • 농산물 도매시장 운영현황 및 우수사례 분석	강의	3
	대형유통과 소매 전략	• 식자재마트, 대형마트 등 공급, 소매 전략 분석		2
13	현장견학	• 국내 우수사업장 성공사례 벤치마킹	견학	7
14	현업 적용 토의	• 자사 사업 확장 실행계획서 작성 및 사례발표	토의	2
	수료식	• 특강, 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



3 중소 농식품기업 수출 경영능력 강화

교육시간

- ▶ 14주 (125시간)

자부담 교육비

- ▶ 2,100천원

교육정원

- ▶ 35명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 자사 경영전략 수립보고서 제출
- ▶ 현업 적용사례 제출

교육목표

- K-Food 수출 활성화를 위한 중소 농식품 기업 및 수출 희망 기업의 경영관리 능력을 향상할 수 있다.
- 중소 농식품 기업 및 수출 희망 기업의 글로벌 마케팅 능력배양과 해외시장진출을 위한 경쟁력을 증진할 수 있다.

교육대상

- 중소 농식품 기업 및 수출 희망 기업 관리자

교육일정

1기	3~6월	3.7(목)~6.20(목)	aT농수산식품유통교육원
2기	8~12월	8.22(목)~12.5(목)	aT농수산식품유통교육원

* 심화 4개 과정 입학식 및 수료식은 통합 진행 예정임에 따라, 시작과 종료일은 조정될 수 있음

과정구성

농식품 기업의 글로벌 시장경쟁력 강화			
① 수출정책지원사업		② 수출 활성화 마케팅	
 수출단계별 정책 지원 사업을 활용할 수 있다.		 수요자 역량별 수출마케팅을 준비한다.	
- 수출정책 지원사업 - 수출준비 및 애로사항 코칭		- 수출기업 상품화전략과 스토리텔링 - 상품 패키징과 디자인 전략 및 글로벌 브랜딩 전략 등	
③ 경영관리 능력 강화		④ 시장 이해 및 소비자 만족	
 글로벌 시장진출을 위한 경영관리 능력을 강화할 수 있다.		 글로벌시장을 이해하고, 해외 소비자 만족도를 충족시킬 수 있다.	
- 비용관리를 통한 경영 능력 강화 - 빅데이터를 활용한 유망시장 발굴 - 비즈니스 전략 코칭 등		- 국가별 K-FOOD 현지화 전략 - 해외시장 뉴스를 활용한 Market Research 및 토론 등	

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	오리엔테이션	• 오리엔테이션 및 교육생 소개	토의	1
	입학식	• 입학식 및 특강	강의	2
	글로벌시장 성공을 위한 마케팅경쟁력	• 기업의 경영 능력 향상을 위한 경쟁력 제고 • 글로벌 시장성공을 위한 마케팅 요소 중 자사 경쟁력 리뷰	강의	2
2	시장진출전략과 농식품 글로벌시장 Trend	• 목표시장별 여건·특징 및 진출전략 • 글로벌 농식품 시장변화 동향(ASEAN·중국·일본·미국 등)	강의	2
	수출 준비를 위한 Q&A AtoZ	• 수출 관련 다양한 Q&A를 통한 문제해결 방안 • 수출계약과 인코텀즈2020, 대금결제, 수출입요건 등	강의/토의	3
3	수출정책 지원사업	• 수출단계별 정책 및 지원사업 이해 • 글로벌 경쟁력강화, 해외시장진출, 글로벌 비대면 마케팅 등	강의	2
	수출지원사업 신청 코칭	• 지원사업신청서 작성 및 관련 준비서류 이해 • 농식품우수기업육성, 우수농식품 판로개척 지원사업 등	실습	3
4	현장견학	• 국내 우수업체 견학을 통한 성공사례 벤치마킹	견학	15
5	농식품 수출정보 활용과 경쟁력 강화	• KATI(농식품 수출정보) 이해 • BMS(온라인 바이어 알선) 활용 방법	실습	3
	온라인마케팅 활용을 통한 촉진전략 강화	• 수출기업의 온·오프라인 채널 강화를 위한 촉진 전략 수립을 통해 B2B, B2C 비즈니스 경쟁력 제고 • B2B/B2C e-Marketplace 플랫폼 이해 및 제품등록 방법	강의	2
6	수출기업 상품화 전략과 스토리텔링	• 수출상품 개발을 위한 상품화기법 습득 • 상품화 성공·실패 사례를 통한 자사 상품 스토리텔링 구축	강의/실습	3
	해외 진출을 위한 디자인 전략	• 상품 가치 극대화를 위한 디자인 재점검, 자사 상품경쟁력 강화	강의	2
7	바이어를 사로잡는 글로벌 브랜딩전략	• 브랜딩 필요성과 중요성 • 주요 기업의 브랜딩 성공사례 및 해외시장에서 성과를 높이는 브랜딩 전략	강의	3
	효율적 비용관리를 통한 경영관리 능력 강화	• 내부 프로세스 및 운영의 효율성을 통한 수익성 제고 • 생산, 운송, 보관 등 다양한 비용 부문 최적화	강의	2
8	현장견학	• 국내 우수업체 견학을 통한 성공사례 벤치마킹	견학	15
9	유튜브를 활용한 고객 커뮤니케이션	• 유튜브를 활용한 콘텐츠 기획을 통해 해외 고객과의 커뮤니케이션을 강화하고 썬네일 제작	강의/실습	3
	국가별 K-Food 현지화전략	• 국가별, 품목별 해외시장의 변화를 파악 • 현지시장 맞춤형 전략 공유, 자사의 위치 및 역할 점검	강의	2
10	성공사례분석을 활용한 벤치마킹	• 농식품 기업의 글로벌 시장진출 성공사례를 통한 자사 벤치마킹 • FTA를 활용한 수출 확대 사례 분석	강의	2
	해외박람회 성공전략	• 해외박람회 참가 절차 및 성공적인 박람회 참가 운영 노하우	강의	3
11	수출 잘하는 선배와의 Talk Show	• 현장에서 수출을 추진하며 겪는 생동감 있는 스토리를 듣고 현장 전문가의 노하우 습득	강의/토의	3
	빅데이터를 활용한 유망시장 발굴	• 빅데이터를 활용하여 시가 추천하는 관심 품목과 유망시장을 직접 찾아보는 실습	실습	2
12	해외연수	• 해외 선진지 벤치마킹 및 경쟁력 제고	견학	40
13	해외시장 뉴스 활용 Market Research 및 토론	• 실제 통계 데이터(k-stat) 및 해외시장 뉴스를 활용하여 현지 시장조사 및 조별 토론	조별토론	2
	비즈니스 전략 코칭	• 교육생 기업의 비즈니스 전략 코칭	실습	3
14	글로벌시장에서 살아남는 성공경영관리 전략	• 글로벌시장 진출을 위한 자사 성공전략 점검 • 무역거래 분쟁 시 해결방안, 리스크관리	강의	2
	수료식 및 특강	• 특강, 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



4 농식품 해외 영업인력 양성

교육시간

- ▶ 14주 (125시간)

자부담 교육비

- ▶ 2,100천원

교육정원

- ▶ 35명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 자사 경영전략 수립보고서 제출
- ▶ 현업 적용사례 제출

교육목표

- 글로벌 시장으로 고객 다변화를 위한 해외 영업역량 배양을 통해 자사의 지속 성장 방안을 모색할 수 있다.
- 세일즈 업무 실무능력 향상을 통해 해외영업의 효율과 효과를 극대화할 수 있다.

교육대상

- 농식품 수출기업 해외영업 담당자 및 관련 종사자

교육일정

1기	3~6월	3.6(수)~6.19(수)	aT농수산식품유통교육원
2기	8~12월	8.21(수)~12.4(수)	aT농수산식품유통교육원

* 심화 4개 과정 입학식 및 수료식은 통합 진행 예정임에 따라, 시작과 종료일은 조정될 수 있음

과정구성

해외영업 현장 업무 역량 강화 및 성과 배양			
① 시장분석	② 영업실무		
 해외시장 및 경쟁사를 조사하고 분석할 수 있다. • 농식품 해외시장·고객·경쟁사 현황 조사 및 분석 • 현지 시장 식품 인증·표준 분석	 고객 미팅 실무를 위한 준비 및 대응방안을 마련할 수 있다. • 바이어 상담 및 세일즈 협상 • 농식품 수출 통관 및 해외 거래 Incoterms (무역거래조건 국제규칙)		
③ 현장실무	④ 성과관리		
 해외 출장 및 전시·박람회 업무 응대 스킬을 향상할 수 있다. • 해외 출장 업무 사전 준비 및 실행 방법 • 국내 전시회·박람회 참가 대응 실무	 고객 클레임 응대 및 실적 관리 역량을 강화할 수 있다. • 바이어 클레임 대응 전략 수립 • 영업 데이터 분석 및 성과 향상방안		

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	오리엔테이션	• 오리엔테이션 및 교육생 소개	토의	1
	입학식	• 입학식 및 특강	강의	2
	농식품 해외시장과 해외 식품 산업 트렌드	• 농식품 해외 시장 트렌드 • 식품 소비 패턴 변화에 따른 산업에의 영향	강의	2
2	글로벌·지역별 식품산업 동향	• aT 해외 지역본부 연계 화상 라이브 강의	강의	5
3	현장견학	• 국내 국제식품 전시회 참관 및 바이어 상담회 참여	견학	15
4	해외시장 성공적 진입을 위한 전략 수립	• 진입·확대를 위한 시장조사, 타깃 선정, 진출전략 수립 코칭 • 해외 현지 경쟁사 조사 및 선진사례 벤치마킹	실습	3
	해외 바이어 초청 강연	• 해외 현지 바이어 초빙, 현장 미팅 시 영업 성공/실패 사례 공유 • 성공적 바이어 미팅을 위한 고객 응대 팁	강의	2
5	글로벌 비즈니스 매너	• 국제 비즈니스 미팅 매너 이해 및 실습 • 비즈니스 문서 작성	강의/실습	3
	세일즈 협상 실무	• 비즈니스 협상 전략 • 협상 스킬 향상을 통한 성과 창출 방안	강의/실습	2
6	해외 가격 운영 전략	• 수출 인코텀즈 이해 및 수출 가격 운영 전략	강의	2
	해외영업 무역 실무	• 운송 수단에 무역 서식 및 세관 신고서 작성	실습	3
7	현장견학	• 국내 국제식품 전시회 참관 및 바이어 상담회 참여 • 바이어 응대 성공/실패 사례 워크숍	견학	15
8	수출업무 지원기관 활용 방법	• 수출업무 지원기관 안내 • 지원 사업 활용방안	강의/토론	3
	aT 지원 사업 소개	• aT 정책지원 사업 안내 및 신청 절차	강의	2
9	농식품 상품 VMD	• 상품 전시 전략과 상품 소구점 발굴(VMD)	강의/실습	2
	농식품 관련 해외 전시 및 박람회 대응	• 전시 및 박람회(해외출장) 업무 준비 및 진행 절차 • 전시 기획, 효율적인 고객 응대 및 현장업무 대응 노하우	강의/실습	3
10	해외 전시박람회 사전 시장조사	• 해외연수 시장 사전조사 및 현장 조사 계획 수립	강의/실습	3
	해외 바이어 상담 준비 및 성과 관리	• 전시회 바이어 상담 준비 체크리스트 • 해외 바이어 미팅 사전 실습	강의/실습	2
11	해외연수	• 전시회/박람회 참관 및 현지 시장 조사	견학	40
12	해외연수 성과 리뷰	• 전시회/박람회 대응 성공/실패 사례 공유 • 해외연수 리뷰를 통한 교육생 기업의 비즈니스 전략 코칭	토론	3
	영업 데이터 분석 및 관리	• 영업 데이터 분석 결과를 활용한 매출 개선 방안 수립 • 데이터 분석 기반 매출 확대 방안 도출	실습	2
13	해외 고객 클레임 대응	• 해외 고객 클레임 유형 분석 • 클레임 상황별 대응 전략 및 대응 방안	강의/실습	3
	해외영업 선배와의 Q&A	• 농식품 분야 해외영업 선배와 Q&A	강의	2
14	해외영업 실적 향상방안	• 해외영업 우수 실적 향상을 위한 업무 추진 방안	토론	2
	수료식	• 특강, 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



5 농식품 수출 마스터

교육시간

- ▶ 14주 (125시간)

자부담 교육비

- ▶ 1,880천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 과제물 제출

교육목표

- 수출기업 시장다변화 및 내수기업 수출기업화 역량을 강화한다.
- 수출시장별 · 품목별 진출전략 수립을 지원한다.
- 이론교육-국내 견학-해외연수로 수출 실무능력을 향상한다.

교육대상

- 농식품 수출 관련 종사자 및 업체 임직원

교육일정

1기	4~7월	4.2(화)~7.9(화)	aT농수산물유통교육원
----	------	---------------	-------------

과정구성

농식품 수출산업을 선도할 실무역량 강화

① 동향분석	② 상품화
 데이터 기반 글로벌 시장을 조사하여 적합한 아이템을 선정할 수 있다. • K-FOOD 동향 및 우수사례 • 수출정책 지원사업 활용	 시장정보를 기반으로 목표 시장별 상품화를 준비할 수 있다. • 브랜드 개발 및 라벨링 • 목표시장별 상품의 커스터마이징
③ 마케팅	④ 확대전략
 디지털마케팅 방법 및 데이터를 활용하여 마케팅에 활용할 수 있다. • B2B · B2C 이커머스 플랫폼 마케팅 • 목표시장별 현지화 마케팅 전략	 수출 시뮬레이션 등 실전 중심 교육을 통한 실무능력을 배양할 수 있다. • 바이어 발굴 · 관리로 지속가능성 제고 • 교육생간 수출 네트워킹 및 협업사업화

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	오리엔테이션	• 오리엔테이션 및 교육생 소개	토의	1
	입학식	• 입학식 및 특강	강의	2
	K-FOOD 동향	• K-FOOD 수출 현황 및 사례	강의	2
2	aT자금지원사업 소개	• 수출지원 정책자금별 종류 및 지원자격 소개	강의	1
	aT수출지원사업 소개	• aT 지원사업의 전반적 이해	강의	1
	농식품 수출 물류 이해	• 국제 물류 디지털 전환의 이해, 분쟁사례 및 대응방안	강의	3
3	국가별 주요 통관 이슈	• 국가별 통관 리스크 사례, 사전 준비 및 대응법	강의	2
	FTA원산지 관리시스템	• FTA원산지 관리시스템 이해 및 실무	강의	3
4	현장견학	• 국내 수출 선도기업 견학	실습	15
5	수출 상품개발	• 목표시장을 위한 상품별 커스터마이징 진행 • 포장 개발 및 디자인 제작 등	강의	2
	수출 브랜드 개발전략	• 전문가 자문을 통한 공동 브랜드 개발 및 운영 • 브랜딩 전략 수립 및 시각화	강의	3
6	아세안시장 진출전략	• 아세안 식품시장 현황 및 진출전략 제시	강의	2
	일본시장 진출전략	• 일본 식품시장 현황 및 진출전략 제시	강의	1
	수출상품 라벨링	• 수출 농식품 관련 라벨링 규제 사례 및 중요성 • 성공 및 실패 사례(Case study) 공유	강의	2
7	SNS 마케팅 활용	• SNS 마케팅 및 웹사이트 제작, 배너광고 운영	강의	3
	수출정보 활용	• KATI 활용하여 목표 국가별·품목별 정보조사	강의	2
8	바이어 발굴 및 관리 방안	• 온·오프라인 활용 바이어 발굴 및 정보수집 • 바이어 응대 및 관리 방안	강의	2
	농식품 수출계약/결제/ 통관 실무	• 무역계약의 이해, 대금결제, 운송, 보험, 통관, 관세 등	강의	3
9	온라인플랫폼을 활용한 시장진출	• 온라인 플랫폼 채널 활용 마케팅 • 아마존, 쇼피, 라쿠텐, 알리바바 등	강의	3
	해외박람회 참가 준비	• 박람회를 활용한 비즈니스 성과 연계 B2B 마케팅 전략	강의	2
10	신선식품 수출전략	• 신선식품 시장 트렌드 및 수출애로점(검역, 물량 등) • 수출 성공사례(수출통합조직, 신품종 등)	강의	3
	가공식품 수출전략	• 가공식품 시장 트렌드 및 수출애로점 점검 • 수출 성공 및 실패 사례 공유	강의	2
11	해외연수	• 해외 박람회 참관 및 바이어 수출상담회 연계	실습	40
12	시장개척	• 시장 유통현황 파악 및 검역 기관 접촉 • 수입 바이어 및 대형 유통업체 관계 구축 등	강의	3
	비즈니스 메일 및 무역서식	• 비즈니스 메일 및 무역서식 작성사례 및 실습	토의	2
13	현장견학	• 국내 수출 선도기업 견학	실습	15
14	과정 정리	• 교육생 기업 사례 공유	토의	2
	수료식 및 특강	• 특강, 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



6 농산물 수급관리 전문가 양성

교육시간

- ▶ 14주 (125시간)

자부담 교육비

- ▶ 1,900천원

교육정원

- ▶ 35명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 70% 이상 출석
- ▶ 자사 경영전략 수립보고서 제출
- ▶ 현업 적용사례 제출

교육목표

- 국내외 수급동향 및 산지 생산체계 이해를 통한 수급 안정 대응 역량을 강화할 수 있다.
- 산지와 대량수요처 간 네트워크 강화로 안정적인 비즈니스 연계 능력을 제고할 수 있다.

교육대상

- 농식품 생산 및 유통업계 종사자 및 업체 임직원

교육일정

1기	3~6월	3.5(화)~6.13(목)	aT농수산물유통교육원
2기	8~12월	8.20(화)~12.5(목)	aT농수산물유통교육원

* 심화 4개 과정 입학식 및 수료식은 통합 진행 예정임에 따라, 시작과 종료일은 조정될 수 있음

과정구성

수요와 공급 간 네트워크 연계 강화로 수급안정 도모

① 수급동향	② 수급실무
 국내외 수급 동향 및 산지 생산 체계를 이해하여 비즈니스 경영 마인드를 함양한다. • (수급정책) 수급안정 정책, 농안법 등 • (기후변화) 기후변화에 따른 대응책 • (생산강화) 생산 조직화 및 기반 강화	 식량, 원예, 축산 등 품목 특성을 학습하여 지속가능한 수급 안정 기반을 구축할 수 있다. • (수급실무) 가격·관측 정보 고도화 • (식량비축) 구매, 국제교역 등 • (원예·축산) 품목별 특성 및 전략
③ B2B	④ B2C
 농산물 온라인도매시장 및 계약재배 확대를 통해 대량수요처 비즈니스 역량을 제고할 수 있다. • (디지털전환) 온라인거래, 빅데이터 • (대량수요처) 계약재배, 로코노미	 온오프라인 O2O 플랫폼, 푸드·에그테크 혁신을 통해 소비자 직거래 판로개척을 선도할 수 있다. • (직거래) 온라인·오프라인 전략 • (푸드테크) 디지털 직거래 동향

교육내용

주차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	오리엔테이션	• 오리엔테이션	토의	1
	입학식	• 입학식 및 특강	강의	2
	국내의 농식품 트렌드	• 농식품 수급·유통 트렌드 분석을 통한 인사이트	강의	2
2	수급 정책 방향	• 수급 안정 정책 및 농안법, 자조금, 주산지 제도의 이해	강의	2
	수급 동향 및 대응 방안	• 기후변화에 따른 농산물 수급 동향 및 대응 방안	강의	3
3	품질 및 안전관리	• 품질관리(GAP) 및 원산지 표시제도의 이해	강의	2
	가격 및 수급정보	• 농산물 가격정보 및 관측정보 이해 • 수급안정 플랫폼을 활용한 정보분석 노하우 공유	강의	3
4	현장견학	• 비즈니스 상생을 위한 협업 역량 확대 • 수급관리 우수사례 벤치마킹을 통한 경쟁력 제고	견학	15
5	산지 조직화	• 산지 조직 통합마케팅 성공사례를 통한 경쟁력 강화 • 스마트 APC 환경분석 및 우수 공선조직 사례연구	사례연구	2
		• 의무 자조금 품목별 우수사례를 통한 활성화 방안 • 주산지 중심의 수급안정과 농가 조직화	사례연구	3
6	식량 수급관리	• 식량 수급 동향 및 수매 비축 제도 운영현황 학습 • 국제 곡물 수급동향 분석	강의	2
	수요공급 상생협력	• 상생 교류를 통한 비즈니스 수요공급 모델 수립 및 코칭	토의	3
7	현장견학	• 비즈니스 상생을 위한 협업 역량 확대 • 수급관리 우수사례 벤치마킹을 통한 경쟁력 제고	견학	15
8	원에 및 축산물 수급관리	• 원에 특작류 수급 및 수출입 동향 습득 • 채소가격 안정제도 이해를 통한 수급관리	강의	2
		• 축산물 수급 특성 및 환경분석 • 축산물 수급관리 및 동향 분석을 통한 경영 마인드 함양	강의	3
9	유통의 디지털 혁신	• 농산물 온라인도매시장의 이해 • 온라인 거래소를 통한 수요공급 간 B2B 효과 창출	강의	2
		• 디지털 직거래 확대를 위한 빅데이터 분석 실습 • 데이터 해석을 통한 소비자 수요 예측	강의	3
10	소비자 직거래	• 온라인 채널별 활성화 전략 고도화	강의	2
		• 오프라인 유통단계 축소에 따른 벤더관리 전략	강의	3
11	해외연수	• 수급 선진지 벤치마킹을 통한 수급 안정 도모	견학	40
12	안정적 공급망 구축	• 푸드·에그테크를 활용한 소비자 직거래 성공사례 연구 • 소비자 중심 관계 마케팅 활성화 전략	사례연구	2
		• 소비자 지향적 물류 기반 확충 사례연구 • 물류4.0 체계 구축에 따른 안정적 물류 기반 조성	강의	3
13	산지 대량수요처 간 상생협력 모델	• 생산자와 식품제조 및 외식기업 간 계약재배 시스템 이해 • 지역 원료농산물의 산지 수매를 통한 상생 네트워크 구축	강의	2
		• 식품·외식 산업과 농업 간 로고노미 강화 방안 제시	강의	3
14	수료식	• BYOP(문제해결을 통한 수급 역량 제고 및 협업 적용)	토의	2
		• 특강, 수료식 및 총평	강의	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



III

법정

교육

- 1 농산물 도매시장 • 111
- 2 수산물 도매시장 • 115
- 3 농수산물 원산지 • 119



법정교육

1

농산물 도매시장



- ① 농산물 경매사 교육 • 112
- ② 농산물 도매시장 신규임원 역량 강화 • 113
- ③ 농산물 중도매인 교육 • 114



1

농산물 도매시장

1

농산물 경매사 교육

교육시간

- ▶ 2일 (9시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ (1~8기) 55명
(9기) 60명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

교육목표

- 농산물 도매시장육성 정책 및 소비트렌드 등 유통환경 변화를 이해할 수 있다.
- 경매사의 농산물 유통관리 실무역량을 향상할 수 있다.

교육대상

- 도매시장법인 또는 공판장의 개설자가 임명한 경매사

교육일정

1기	2월	2.26(월)~2.27(화)	6기	7월	7.15(월)~7.16(화)
2기	3월	3.18(월)~3.19(화)	7기	10월	10.21(월)~10.22(화)
3기	4월	4.15(월)~4.16(화)	8기	11월	11.11(월)~11.12(화)
4기	5월	5.27(월)~5.28(화)	9기	12월	12.2(월)~12.3(화)
5기	6월	6.10(월)~6.11(화)	[교육장소] aT농수산물유통교육원		

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	도매시장 정책	• 농안법과 정부의 도매시장 정책방향 • 농산물 유통구조 과제 개선방안	강의 (정책)	2
	도매시장 디지털 혁신	• 농산물 온라인도매시장의 이해 • 전자송품장으로 보는 출하정보 디지털화	강의 (정책)	1
	국내·외 도매시장 트렌드	• 소비 트렌드 등 유통환경의 변화 • 농산물 유통 소비시장 전망 • 국내·외 도매시장의 주 거래제도	강의 (실무)	2
2	출하주 및 중도매인 관리	• 경매사의 역할 및 작업윤리 • 출하주·중도매인 민원처리 실사례 공유	강의 (실무)	2
	분임 토의 및 발표	• 경매사 현황 및 경매사 업무의 변화 • 도매시장의 발전 방향 분임 토의 • 경매사 실제 성공·실패 사례 공유	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

농산물 도매시장

2

농산물 도매시장 신규임원 역량 강화

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 95천원

교육정원

- ▶ 25명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

교육목표

- 농산물 유통환경 변화 및 정부의 도매시장육성 정책을 이해할 수 있다.
- 도매시장법인 운영관리와 세대 간 소통 기술 등 경영 역량을 향상할 수 있다.

교육대상

- 도매시장법인 또는 시장도매인의 신규 임원

교육일정

1기	10월	10.29(화) ~ 10.30(수)	aT농수산식품유통교육원
----	-----	---------------------	--------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	도매시장 정책	- 농안법과 정부의 도매시장 정책방향 - 도매시장 정책 실제 현장 적용 및 위반사례 공유	강의 (정책)	2
	도매시장 디지털 혁신	- 농산물 온라인도매시장의 이해 - 전자송품장으로 보는 출하정보 디지털화	강의 (정책)	1
	국내·외 도매시장 트렌드	- 소비 트렌드 등 유통환경의 변화 - 농산물 유통 소비시장 전망 - 국내·외 도매시장의 주 거래제도	강의 (실무)	2
2	재무제표의 이해와 재무분석 기초	- 실사례 중심의 재무제표 이해, 습득 - 재무제표 분석을 통한 경영력 평가 방법 습득 - 재무제표를 활용한 원활한 의사결정능력 배양	강의 (실무)	2
	리더십 향상 방안	- 세대 간 소통의 기술 - 리더십 향상방안	강의 (실무)	3

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



1

농산물 도매시장

3

농산물 중도매인 교육

교육시간

- ▶ 30일 (8시간)

자부담 교육비

- ▶ 68천원

교육정원

- ▶ 50명/기

운영형태

- ▶ 이러닝(온라인)

수료기준

- ▶ 100% 수강,
만족도·시험 응시

교육목표

- 농산물 유통환경 변화 및 정부의 도매시장육성 정책을 이해할 수 있다.
- 경영개선에 필요한 유통환경의 변화 및 소비트렌드, 세무 지식을 습득하여 영업을 활성화할 수 있다.

교육대상

- 농산물 중도매인(등록된 보조경매참가자 포함)
- 도매시장 관리사무소 및 법인 임직원 등

교육일정

1기	4월	4.1(월)~4.30(화)	이러닝 플랫폼 (별도안내)
2기	6월	6.1(토)~6.30(일)	
3기	7월	7.1(월)~7.30(화)	
4기	8월	8.1(목)~8.30(금)	
5기	10월	10.1(화)~10.30(수)	

교육내용

교과목	학습내용	학습방법	시간
농산물 유통 정책 방향	• 정부의 도매시장 정책 방향 • 농산물 도매시장 관련 법의 이해 • 중도매인의 역할 및 직업윤리	강의 (정책)	2
도매시장 디지털 혁신	• 농산물 온라인도매시장의 이해 • 전자송품장으로 보는 출하정보 디지털화	강의 (정책)	1
농산물 소비트렌드	• 국내·외 농산물 유통의 환경변화 이해 • 농산물 최신 소비트렌드 이해	강의 (실무)	2
거래제도의 이해 및 활용	• 표준(전자)송품장 활용 • 정가수의매매 현황 및 필요성 • 정가수의매매 사례 및 확대 방안	강의 (정책)	1
중도매인 회계·세무	• 중도매인의 회계용어와 원리 • 중도매인의 세무신고, 실제 모범사례 등을 통한 벤치마킹	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

법정교육

2

수산물 도매시장



- ① 수산물 경매사 교육 • 116
- ② 수산물 도매시장 신규임원 및 개설자 역량 강화 • 117
- ③ 수산물 중도매인 교육 • 118



2

수산물 도매시장

1

수산물 경매사 교육

교육시간

- ▶ 2일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 46천원

교육정원

- ▶ 20명/기

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

교육목표

- 수산물 유통환경 변화 및 정부의 도매시장육성 정책을 이해할 수 있다.
- 현장 실무능력 제고를 통한 경매사의 수산물 유통관리 전문성을 향상할 수 있다.

교육대상

- 수산물 도매시장법인 및 공판장 등록 경매사

교육일정

1기	6월	6.12(수)~6.13(목)	aT농수산물유통교육원
2기	11월	11.6(수)~11.7(목)	aT농수산물유통교육원

* 2024년부터 100% 집합교육 전환 운영

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	도매시장 정책	- 농안법의 역사 - 수산물 도매시장 정책 방향	강의 (정책)	2
	유통환경의 변화	- 유통환경 트렌드 및 전망 - 수산물 유통현황	강의 (실무)	2
	국내·외 수산물 유통채널	- 최근 수산물 유통채널의 다각화 - 국내·외 수산물 도매시장의 주 거래 제도 현황 및 소비자 구매 동향	강의 (실무)	2
2	출하주 및 중도매인 관리	- 경매사의 역할과 기능 및 직업윤리 - 출하주 민원 발생 실사례 및 처리방안 - 중도매인 민원 발생 실사례 및 처리방안	강의 (실무)	2
	수산물 안전	- 수산물 위생·안전성 확보 - 수산물 원산지 표시, 유통 이력 관리	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

수산물 도매시장

2

수산물 도매시장 신규임원 및 개설자 역량 강화

교육시간

- ▶ 2일 (12시간)

자부담 교육비

- ▶ 46천원

교육정원

- ▶ 20명

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

관련 추천과정

| 기타연관 |

- 중소 농식품 기업의 재무제표 분석

교육목표

- 수산물 유통환경 변화 및 정부의 도매시장정책을 이해할 수 있다.
- 도매시장 운영관리 등 실무역량을 향상할 수 있다.

교육대상

- 수산물 도매시장법인 및 시장도매인 신규임원

교육일정

1기	11월	11.20(수)~11.21(목)	aT농수산물유통교육원
----	-----	-------------------	-------------

교육내용

일차	교과목	학습내용	학습방법	시간
1	도매시장 정책	• 농안법의 역사 • 수산물 도매시장 정책 방향	강의 (정책)	2
	국내·외 수산물 유통채널	• 최근 수산물 유통채널의 다각화 • 국내·외 수산물 도매시장의 주 거래 제도 현황 및 소비자 구매 동향	강의 (실무)	3
2	리더십 향상방안	• 세대간 소통 및 설득의 기술 • 조직 내 인력 활용방안 등	강의 (실무)	3
	재무제표의 이해와 재무분석 기초	• 실사례 중심의 재무제표 이해·습득 • 재무제표 분석을 통한 경영력 평가 방법 • 재무제표 활용한 원활한 의사결정 능력	강의 (실무)	2
	수산물 안전	• 수산물 위생·안전성 확보 • 수산물 원산지 표시, 유통 이력 관리	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



2

수산물 도매시장

3

수산물 중도매인 교육

교육시간

- ▶ 30일 (10시간)

자부담 교육비

- ▶ 29천원

교육정원

- ▶ (1기) 40명
- (2기) 50명
- (3기) 60명

운영형태

- ▶ 이러닝(온라인)

수료기준

- ▶ 100% 수강,
만족도·시험 응시

교육목표

- 수산물 유통환경 변화를 이해하고, 경영개선에 필요한 직업윤리, 세무 지식을 습득하여 영업을 활성화할 수 있다.

교육대상

- 수산물 중도매인(등록된 보조경매참가자 포함)
- 도매시장 관리사무소 및 법인 임직원 등

교육일정

1기	5월	5.1(수)~5.30(목)	이러닝 플랫폼 (별도안내)
2기	7월	7.1(월)~7.30(화)	
3기	10월	10.1(화)~10.30(수)	

* 2024년부터 100% 집합교육 전환 운영

교육내용

교과목	학습내용	학습방법	시간
수산물 유통정책 방향	• 정부의 수산물 도매시장 정책 방향	강의 (정책)	2
수산물 유통·소비 환경의 변화	• 유통환경 트렌드 및 전망 • 수산물 유통현황 및 활성화 방안	강의 (실무)	2
거래제도의 이해 및 활용	• 표준(전자)송품장 등 온라인 거래의 이해 • 정가수의매매 현황 및 사례, 확대방안	강의 (실무)	2
수산물 안전	• 수산물 위생 안정성 확보 • 수산물 원산지 표시, 유통 이력 관리	강의 (실무)	2
중도매인 회계·세무	• 중도매인의 회계용어와 원리 • 중도매인의 세무신고와 납부 및 실제 사례	강의 (실무)	2

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음

법정교육

3

농수산물 원산지



① 농수산물 원산지 표시제도 • 120



3

농수산물 원산지

1 농수산물 원산지 표시제도

교육시간

- ▶ (집합교육) 2시간
(이러닝) 3시간

자부담 교육비

- ▶ 없음(국고 100%)

운영형태

- ▶ 집합교육, 이러닝(온라인)

수요기준

- ▶ 100% 출석

교육목표

- 농수산물 원산지 표시제도를 이해하고, 표시대상과 기준을 알 수 있다.
- 업종별 농수산물 원산지 표시방법을 이해하고 현장에서 적용할 수 있다.

교육대상

- 이수명령기관으로부터 원산지 교육 이수명령서를 통보받은 자
 - * 원산지 거짓표시 1회 또는 미표시 2회 이상으로 처분이 확정된 자
 - * 교육대상자는 교육 이수명령을 통지받은 날부터 최대 4개월 이내 교육을 이수해야 함

운영규모 : [집합교육] 24기, [이러닝] 12기

- 집합교육은 권역별(수도권 · 경상권 · 충청권 · 전라권 · 제주) 운영하며, 교육 당일 현장 신청접수
 - * 현장신청 시, 이수명령서 · 신분증 · 대리교육승인문서(대리교육 시) 필요
- 이러닝은 월별 기수제로 운영하며, 연중 상시 신청 가능

구분	전체	수도권·경상	충청·전라·제주	이러닝
운영주기	월 3회	격월 1회	분기별 1회	월 1회
운영횟수	연 36회	연 6회	연 4회	연 12회
교육신청	교육 당일 현장접수			온라인 신청

교육내용

일차	교육방법	학습내용	시간(분)	
			집합교육	이러닝
1	시청각	• 원산지 표시제도의 이해	15	-
	강의	• 농수산물의 원산지 표시대상 및 기준	20	3시간
		• 농수산물의 원산지 표시방법	20	
		• 농수산물 가공품의 원산지 표시방법	20	
		• 음식점의 원산지 표시방법	20	
		• 원산지표시 위반자에 대한 처분	15	
		• 질의응답	10	-

* 교육내용은 운영 여건에 따라 일부 조정될 수 있음



[참고] 농수산물 원산지 표시 집합교육 일정(안)

교육일정 : 총 24회

구분	수도권 (경기 수원)	경상권 (부산)	충청권 (대전)	전라권 (전남 나주)	제주
1월	1.15(월)			1.18(목)	
2월		2.19(월)	2.26(월)		
3월	3.18(월)				3.25(월)
4월		4.15(월)		4.22(월)	
5월	5.13(월)		5.20(월)		
6월		6.17(월)			6.24(월)
7월	7.15(월)			7.22(월)	
8월		8.12(월)	8.19(월)		
9월	9.23(월)				9.30(월)
10월		10.14(월)		10.21(월)	
11월	11.18(월)		11.25(월)		
12월		12.16(월)			12.23(월)

* 수도권(서울·경기·인천·강원), 경상권(부산·대구·울산·경남·경북), 충청권(대전·세종·충남·충북), 전라권(광주·전남·전북)

* 제주는 사전 교육대상자 대상 수요조사 실시 후 실시 여부 최종 확정

교육장소

권역	기관명	주소
수도권	aT농수산물유통교육원	경기도 수원시 권선구 당진로 43-33
경상권	국립농산물품질관리원 경남지원 부산사무소	부산 연제구 거제대로 222, 부산통합청사 2층 다목적강당
충청권	국립농산물품질관리원 충남지원	대전 중구 보문로 327, 농산물품질관리원 3층 대회의실
전라권	한국농수산물유통공사(aT) 본사	전라남도 나주시 문화로 227 2층 중회의실 I
제 주	국립수산물품질관리원 제주지원	제주특별자치도 제주시 청사로 59, 3층 352호



IV

찾아가는 교육

1 [농산] 찾아가는 교육 • 123

2 [수산] 찾아가는 교육 • 124





1 [농산] 찾아가는 교육

교육시간

- ▶ 1일 2~4시간

자부담 교육비

- ▶ 강사료, 교재·현수막 제작·발송비용의 50%

교육정원

- ▶ 최소 30명/기
(연간 25기, 2,790명)

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

교육대상

1	농산물 도매시장 유통종사자	2	직거래 장터 출하자
3	로컬푸드 직매장 출하자·실무자	4	산지 생산자조직 등

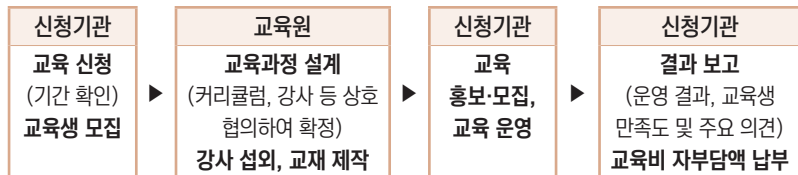
교육일정

상반기	[신청접수] 1.2~1.26	[교육실시] 2~6월
하반기	[신청접수] 5.27~6.21	[교육실시] 7~11월

* 여건에 따라 접수 및 운영 기간은 조정될 수 있음

운영절차

- ● [교육원] 교육계획, 강사 위촉, 교재 및 현수막 제작·발송, 교육비 집행
- ● [신청기관] 교육생 모집, 장소 섭외, 교육 진행·결과보고, 자부담액 납부



교육내용

교육분야	세부내용(예시)
농산물 도매시장	• [정책] 온라인 도매거래, 도매시장 거래정보의 디지털화(전자송품장) 이해 • 도매시장 종사자 역할 등
로컬푸드 직매장	• 농산물 안전성 관리, 안정적 공급관리 방안, 가공품 표기사항 이해, 타 직매장 우수사례 벤치마킹 등
직거래 장터	• 장터 위생법규 이해 및 주요 위반사례, 장터 활성화 전략 등
산지유통	• [정책] 산지 생산자조직 육성, 스마트 APC 구축, 온·오프라인 직거래 • APC 고도화, 저장관리, 수확후관리, 상품개발 등
마케팅	• 소비자 구매트렌드, 시장환경 변화, 판매 활성화 전략, 온라인 유통채널 이해 등
고객관리	• 고객응대, 고객 컴플레인 관리, 커뮤니케이션 전략 등
경영관리	• 회계, 세무신고 및 납부, 노무, 조직관리 등

* 상기의 교육분야에 대해 신청기관과 협의하여 맞춤형 커리큘럼 설계 예정



2 [수산] 찾아가는 교육

교육시간

- ▶ 1일 2~4시간

자부담 교육비

- ▶ 강사료, 교재·현수막 제작·발송비용의 20%

교육정원

- ▶ 최소 30명/기
(연간 6기, 210명)

운영형태

- ▶ 집합교육

수료기준

- ▶ 100% 출석

교육대상

- 수산물 도매시장 유통종사자
- 중도매인, 도매시장법인 임직원, 개설자 등

교육일정

상반기	[신청접수] 1.2~1.26	[교육실시] 2~6월
하반기	[신청접수] 5.27~6.21	[교육실시] 7~11월

* 여건에 따라 접수 및 운영 기간은 조정될 수 있음

운영절차

- [교육원] 교육계획, 강사 위촉, 교재 및 현수막 제작·발송, 교육비 집행
- [신청기관] 교육생 모집, 장소 섭외, 교육 진행·결과보고, 자부담액 납부

신청기관	교육원	신청기관	신청기관
교육 신청 (기간 확인) 교육생 모집	교육과정 설계 (커리큘럼, 강사 등 상호 협약하여 확정) 강사 섭외, 교재 제작	교육 홍보·모집, 교육 운영	결과 보고 (운영 결과, 교육생 만족도 및 주요 의견) 교육비 자부담액 납부

교육내용

교육분야		세부내용(예시)
도매시장 활성화 지원		• 수산물 관련 정책, 도매시장 종사자 역할 등
거래제도 디지털 혁신		• 도매시장 거래정보의 디지털화(전자송품장 활용) • 도매시장 온라인 거래 활성화 등
기타	마케팅	• 소비자 구매트렌드, 시장환경 변화, 판매 활성화 전략, 온라인 유통채널 이해 등
	고객관리	• 고객응대, 고객 컴플레인 관리, 커뮤니케이션 전략 등
	경영관리	• 회계, 세무신고 및 납부, 노무, 조직관리 등

* 상기의 교육분야에 대해 신청기관과 협약하여 맞춤형 커리큘럼 설계 예정

Clean aT를 위해 고객님의 소리에 항상 귀 기울이겠습니다



aT 임직원 부패행위 및 공익침해행위 신고는

☑ 홈페이지 이용

www.aT.or.kr ➡ '고객참여' 내 신고 코너

☑ 전화, 팩스 이용

전화 : 061-931-0412/0413 | 팩스 : 061-804-4523 | (국번없이) 110 또는 1398

☑ 우편, 직접방문

(우 58217) 전남 나주시 문화로 227 aT 13층 감사실

평소 공사와 관련된 업무 중 궁금하신 점이나 불편사항은 국민신문고를 통해 문의 및 제보가 가능하며, 이외에 공사 익명신고시스템 및 안심번호사를 통해서도 신고할 수 있습니다.

- 익명신고 페이지 : kbei.org/helpline/korat(하단 QR코드 참조)

- 안심번호사 : 박생환(hikaru25@naver.com), 봉세환(bonggreat@naver.com),
박수영(sulawyer@naver.com)

- ☑ 평소 공사와 관련된 업무 중 궁금하신 점이나 불편하신 사항은 홈페이지(www.at.or.kr) 메인화면의 '익명신고' 혹은 '고객센터' 메뉴의 '전자민원실'을 통해 해결할 수 있습니다.



내부부패행위 신고 안심하고 맡기세요!

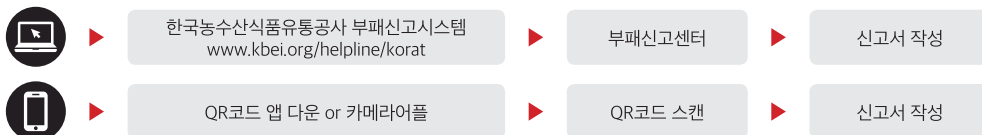
<신고대상행위>

- ☑ 공금 횡령·유용, 금품 향응 수수
- ☑ 갑질피해, 청탁, 이권개입, 직권 남용
- ☑ 부당한 예산집행, 예산 낭비 행위

<신고방법>

- ☑ 육하원칙에 따라 구체적으로 명확하게 기재하시고, 관련 증거자료가 있는 경우 첨부하시기 바랍니다.

☑ 신고경로



독립된 외부전문기관을 통하여 접수되므로 신고자의 익명성은 철저히 보장됩니다.



aT&
SNS

한국농수산물유통공사가
운영하는 4개의 SNS 채널
좋아요 / 댓글 / 구독 / 알람



SCAN THE QR

aT를 만나는
가장 빠른 방법

FOLLOW aT

유용한 정보와
이벤트 가득한 SNS

2024 aT농수산물식품유통교육원 교육프로그램

발 행 처 :  **한국농수산물식품유통공사**
농수산물식품유통교육원

주 소 : 경기도 수원시 권선구 당진로 43-33

발 행 일 : 2024년 1월

자료문의 : aT농수산물식품유통교육원 교육운영부
(agroedu@at.or.kr)

