다 직거래

1 직거래 벤치마킹 연수(해외)

○ 교육목표 : 해외 산지부터 소비지 유통에 이르는 현장견학을 통해 선진 유통기법을 습득하여 국내 유통현황과의 비교분석 및 발전방향을 모색할 수 있다.

○ 교육대상 : 로컬푸드 직매장 종사자, 농업인, 공무원 등

○ 교육인원 : 20명

○ 교육기간 : 6.29(월)-7.7(화)

○ 교육일정 : 국내1일* + 해외 7-8일

* 교육원 교육

○ 교육장소 : 유럽 (추후확정)

○ 교 육 비 : 300만원 내외(항공비, 체재비 등) * 교육생 선정 시 교육비 확정

○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (77H)	세부내용	비고
1일차	직거래의 이해	1.0	○ 연수생 네트워킹	실습 (정보교류)
		2.0	○ 직거래 정책과 해외 사례	실무 (정책)
		2.0	○ 방문처 안내 및 연수조 편성 등	실습 (정보교류)
2~8일차	해외 직거래 현장견학	72.0	○ 출국 ○ 직매장 등 현장견학 ○ [특강] 현지 전문가 특강 ○ 규모별 직매장 ○ 6차 산업 농장 ○ 생산농가 등 ○ [토의] 방문지별 시사점 및 적용가능점 도출 ○ 입국	실습 (현장견학/ 사례)

2 로컬푸드 판매활성화 [기본-운영]

○ 교육목표 : 로컬푸드의 가치에 대해 이해하고 초기 직매장 운영에 필요한 실무 역량을 강화를 통해 로컬푸드 판매를 활성화시킬 수 있다.
○ 교육대상 : 신규 직거래 사업 선정대상자, 로컬푸드 직매장 임직원, 관련 사업 담당 공무원 등
○ 교육인원 : 50명(25명 × 2기)
○ 교육기간 : 2일(12시간)
○ 교육일정 : (1기)4.1(수)-4.2(목)/ (2기)8.27(목)~8.28(금)
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원
○ 교 육 비 : 31천원
○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	직거래 정책의 이해	2.0	○ 농산물 유통과 직거래 정책 ○ 직거래 인증제 도입 및 실시 ○ 푸드플랜의 이해 ○ 푸드플랜과 로컬푸드	강의 (정책)
	로컬푸드직매장 현장견학	3.0	○ 동선 및 진열 실제사례 ○ 입점코너 운영 등 적용가능점 도출 등	실습 (현장 견학)
	로컬푸드직매장 운영전략 I (품목관련)	2.0	○ 직매장 운영 필수품목과 예상량 분석 ○ 생산자 조직화 및 기획생산시스템 구축 ○ 출하기준 수립 및 출하자 교육계획 ○ 가격 및 안전성 관리 ○ 재고관리 등	강의 (실무)
2일차	로컬푸드직매장 운영전략II (매장 및 조직관리)	2.0	○ 매장운영 정보시스템 활용법 (상품등록관리, 매출현황 조회 등) ○ 직거래 조직 관리의 이해 ○ 매장 오픈에서 마감까지 직원 운영매뉴얼 등	강의 (실무)
	농산물 안전성 관리	1.0	○ PLS(Positive List System)의 이해 ○ 안전한 농약 사용 관리 방법 ○ 참여 농가교육 방법	강의 (실무)
	로컬푸드직매장 운영전략 III (포장)	2.0	○ 가공품 표시사항의 이해 ○ 소포장 방법 및 소량구입방법 등	강의 (실무)

3 로컬푸드 판매활성화 [심화-마케팅]

○ 교육목표 : 우수 직매장의 사례를 통해 각 매장에 적합한 마케팅 전략을 수립하여 로컬푸드 판매를 활성화 시킬 수 있다.
○ 교육대상 : 로컬푸드 직매장 임직원, 관련 사업 담당 공무원 등
○ 교육인원 : 40명(20명 × 2기)
○ 교육기간 : 2일(13시간)
○ 교육일정 : (1기) 5.21(목)-5.22(금) / (2기)9.10(목)~9.11(금)
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원
○ 교 육 비 : 40천원
○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	직거래 정책의 이해	2.0	○ 직거래 정책의 이해 ○ 우수농산물직거래사업장 인증제도 등 ○ 푸드플랜의 이해 ○ 푸드플랜과 로컬푸드	강의 (정책)
	로컬푸드직매장 행사 기획 및 운영	2.0	○ 소비자 체험행사 기획 및 운영사례 (농가방문, 어린이 장보기체험 등) ○ 장터 운영사례	강의 (실무)
	로컬푸드직매장 온라인 마케팅	3.0	○ 온라인 고객관리 및 마케팅사례 및 방안 (밴드,페이스북 운영 등)	강의 (실무)
2일차	로컬푸드직매장 고객응대	2.0	○ 친절고객응대 및 불만고객 대응실습 ○ 블랙컨슈머 대응 전략	실습 (실습)
	로컬푸드 지수의 이해	1.0	○ 로컬푸드 지수의 이해 ○ 로컬푸드 지수 평가지표 분석	강의 (실무)
	로컬푸드 직매장 마케팅 전략수립	3.0	○ 우리 직매장의 MOT 분석 및 마케팅에서의 문제점 확인 ○ 각 매장별 마케팅 전략 수립 ○ 발표 및 피드백	실습 (토의)

4 직거래 장터 활성화 전략(판매자) NEW

○ 교육목표 : 직거래 장터 판매시 유의사항을 숙지하고 고객응대 노하우 등을 익혀 판매를 활성화 시킬 수 있다
○ 교육대상 : 직거래 장터 내 농산물 판매자/판매예정자, 운영자, 관련 공무원 등
○ 교육인원 : 20명
○ 교육기간 : 2일(12시간)
○ 교육일정 : 2.20(목)~2.21(금)
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원
○ 교 육 비 : 38천원
○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	직거래장터의 이해	1.0	○ 직거래 장터가 가지는 가치 ○ 직거래 장터 현황 ○ 직거래 장터가 나아가야할 방향 등	실습 (사례 발표)
	직거래장터 판매 우수사례	1.0	○ 직거래 장터 판매자 우수사례 공유	실습 (사례 발표)
	농식품 포장 및 표기사항의 이해	3.0	○ 상품에 따른 및 포장재와 구입 요령 ○ 식품 표기사항의 이해	강의 (실무)
	장터 방문객 응대법	2.0	○ 친절고객 응대 및 불만고객 응대 실습 ○ 블랙컨슈머 대응 실습	실습 (실습)
2일차	장터 디스플레이 연출법	2.0	○ 상품을 돋보이게 하는 디스플레이 방법 (소품활용, POP 등)	강의 (실무)
	농산물 안전성 관리	1.0	○ PLS(Positive List System)의 이해 ○ 안전한 농약 사용 관리 방법 ○ 참여 농가교육 방법	강의 (실무)
	SNS를 통한 장터 마케팅	2.0	○ SNS를 통한 장터 참여소식 홍보 ○ SNS 고객 후기 관리 등	강의 (실무)

5 직거래 장터 활성화 전략(운영자) NEW

○ 교육목표 : 유명 직거래 마켓의 사례 분석을 통해 직거래 장터에 적용 가능한 점을 도출할 수 있다
○ 교육대상 : 직거래장터 운영자/ 운영희망자, 관련 공무원 등
○ 교육인원 : 20명
○ 교육기간 : 2일(13시간)
○ 교육일정 : 7.22(수) ~ 7.23(목)
○ 교육장소 : aT농식품유통교육원
○ 교 육 비 : 40천원
○ 교육내용

일차	주요내용	시간 (13H)	세부내용	비고
1일차	직거래 장터의 이해	1.0	○ 직거래 장터가 가지는 가치 ○ 지속가능한 직거래장터 활성화를 위한 방향 등	강의 (실무)
	新유형의 직거래장터 운영사례	1.0	○ 新유형의 직거래장터 사례공유 (얼장,마르쉐,띵굴마켓 등)	실습 (정보 교류)
	직거래장터 운영관리	**3.0**	○ 장터 운영 형태, 개최 주기 ○ 참가/판매 기준 등 운영기준 등 ○ 지자체-운영자-출하자간 커뮤니케이션 방법	강의 (실무)
	직거래장터 즉석판매식품 관리	2.0	○ 장터 내 즉석판매식품 관련 법규 등	강의 (실무)
2일차	농식품 가공품 표기사항 관리	2.0	○ 식품 표기사항 관련법규의 이해 ○ 운영중인 장터의 가공식품을 통한 표기사항 준수여부 확인 및 질의응답	실습 (정보 교류)
	직거래장터 판매활성화 전략수립	**4.0**	○ 장터의 컨셉 ○ 볼거리, 놀거리가 있는 장터만들기 ○ SNS홍보 마케팅 등 판매활성화 전략 수립	실습 (실습)

6 [현장] 맞춤형 직거래 현장교육

○ 교육목표 : 지역별 직거래 분야 과제해결을 위한 찾아가는 맞춤형 교육을 실시함으로써 문제해결 방법을 도출할 수 있다.

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

* 신청기관에서 교육생 모집(80명 이상)후 교육신청 공문 발송

○ 교육인원 : 총 1,200명(100명×12기)

○ 교육기간 : 1 ~ 2일 이내(교육신청기관과 협의)

○ 교육일정 : 2 ~ 11월(교육신청기관과 협의)

○ 교육장소 : 교육신청기관에서 교육장 선정 및 비용지출

○ 교 육 비 : 무료

○ 지원사항 : 강사료, 교재비, 현수막 제작비

- 지원사항 외 현장견학 등 추진 시 교육신청기관 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, 온라인 활용 방법 등