

2020 상반기

농식품마케팅대학 교육생 모집안내

2020. 01







일반현황

설립목적

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

법적근거

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

교육목표

- 세계 일류의 농식품 전문인력 양성

연혁

- 1985. 08 | 국내 최초의 농수산물 유통교육 전문기관으로 개원
- 1986. 12 | 농수산물 유통종사자 교육훈련 법제화 (농인법에 명시)
- 1996. 05 | 행정안전부 및 교육과학기술부의 공무원 직무연수기관으로 지정
- 2004. 03 | 농식품마케팅대학 장기전문교육과정 개설
- 2011. 02 | “농식품유통교육원”으로 명칭변경
- 2013. 02 | 농산물 CEO MBA과정(1년) 개설
- 2013. 12 | 교육시설 리모델링 및 현대화
- 2014. 01 | 유통연구소 설립
- 2019. 12 | 농식품유통교육원 교육수료인원 176천명 돌파

2020년 상반기 농식품마케팅대학 교육생 모집 안내

농림축산식품부, aT한국농수산물유통공사에서는 농수산물 유통혁신을 이끌 핵심인력 양성을 위해 아래와 같이 『aT 농식품마케팅대학』 교육생을 모집하오니 관심 있는 분들의 많은 참여 바랍니다.

농산물CEO MBA 과정 (제11기)

농산물 마케팅 전문가 과정 (제33기)

농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정(제8기)

교육대상

- 농식품산업분야의 CEO 및 전·현직 임원
- 산지조직(영농조합법인등)
- 도매시장(도매시장법인 등)
- 식품제조업체, 유통업체
- 외식업체
- 농식품 무역업체
- 기타 농업관련 종사자

- 산지 유통 (영농조합, 농업회사법인)
- 도매 유통 (도매법인, 도매시장)
- 소비자 유통 (농협, 식품&식자재 유통)
- 식품 회사 종사자

- 식품제조·가공·유통업체
- 외식 및 프랜차이즈, 단체급식 등
- 식자재, 전처리 유통업체
- 농산물 생산·가공·유통·외식업체
- 농식품 무역, 수출업체 등의 임직원

교육내용

- 국내외 경영 환경 이해
- 경영전략 수립
- 마케팅 세부전략
- 재무관리/원가실습
- 신산업발굴 Tool Kit
- 현장견학 및 해외연수

- 산지·소비자 마케팅 혁신전략
- 도매시장 활성화전략
- 현장문제 Clinic & Solution
- 신선편이식품/HMR 개발 전략
- On-Line 마케팅 전략
- 현장견학 및 해외연수

- 농식품 사업의 차별화 전략
- 외식 및 프랜차이즈 사업 확장전략
- 효율적 마케팅혁신 전략
- 대량수요처 유통채널확대
- 레스토랑 등 6차 산업 활성화 사업
- 우수사업장 견학 및 해외연수

교육비 및 인원

- 자부담400만원 (총교육비 800만원: 국고 400만원)/과정별 40명

- 자부담190만원 (총교육비 380만원:국고 190만원)/과정별 35명

교육기간

- 2020. 2. 25 ~ 12. 1 (매주 목요일, 250시간 이상)

- 2020. 2. 25 ~ 7. 2 (매주 목요일,17주,150시간 이상)

- 2020. 2. 25 ~ 7. 2 (매주 화요일,17주,150시간 이상)

입학지원 및 선발

- 접수기간: 2020. 1. 7(화) 10:00~ 2. 10(월) 17:00
- 선발방법: 서류전형 [합격자에 한하여 2020. 2. 12.(수) 개별 통보]

하반기 교육신청 (농산물 마케팅 전문가 과정/농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정)

- 접수기간: 2020. 1. 7(화) 10:00~ 7. 10(금) 17:00
- 접수방법: 상반기 신청방법과 동일

신청방법

- 신청방법: 농식품유통교육원 홈페이지(<http://edu.at.or.kr>)에 접속, 회원가입 후 신청
- 홈페이지 접속 > 로그인 > 농식품마케팅대학 > 교육과정 선택 > 교육신청(031-400-3569~70)
- 제출서류: 입학지원서, 자기소개서(교육지원 동기 등), 사업자등록증, 재직증명서



교육과정 특징 및 특전

- 정부 차원에서 실시하는 농식품산업분야 장기 전문 교육과정
- 전문 지도교수를 통한 체계적 학습 지원, 경영전략 수립 지도 및 1:1 사업 멘토링
- 실습, 현장견학, 워크숍, 해외연수 등 현업에 바로 적용 가능한 실무 위주 교육 프로그램으로 구성
- 교육 이수 시 과정별 성적 우수자는 농림축산식품부 장관상, aT 사장상, aT 농식품유통교육 원장상 수여
- 대학교수, 연구원, 관련업계 대표자, 회계사, 세무사, 변리사, 노무사, 산지 및 소비자 유통 현장 전문가 등 분야별로 전문성을 갖추고 현장 경험이 풍부한 강사진 운용



제출서류 및 교육신청 방법

- 제출서류: 입학지원서, 자기소개서(교육지원 동기 등), 사업자등록증, 재직증명서
- 교육신청 방법 - 홈페이지 신청 (문의: 031-400-3530, 3550, 3555)



홈페이지 신청방법

① 홈페이지 접속

- <http://edu.at.or.kr>

② 로그인

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

③ 교육일정 조회

[교육안내>교육일정/신청]

- 교육일정 및 상세 내용 조회 후 *접수 중*인 과정 신청 가능

④ 교육신청

[교육안내>교육일정/신청]

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

⑤ 교육신청 결과 조회

[MY EDU > MY 교육신청내역]

- 교육원에서 교육대상자 선발·확정 후, 홈페이지 및 SMS를 통해 안내 (선발 확정자)

⑥ 교육비 결제

[MY EDU > MY 교육신청내역]

- 홈페이지를 통한 교육비 결제(카드, 계좌이체, 가상 계좌)

⑦ 교육 수강

- 교육 수강 후 홈페이지를 통해 교육수강 내역 조회 및 수료증 출력 가능

제11기 농산물 CEO MBA 과정

천동암 교수
031-400-3555

교육목표

농식품산업분야 CEO에 대한 체계적이고 심화된 전문교육을 통해 급격히 변화하는 경영 환경에 적기 대응할 수 있는 문제 해결 및 의사결정 능력 향상과 지속적인 경쟁우위 달성을 위한 거시적 안목을 배양

교육대상

농식품산업 분야의 CEO 및 전·현직 임원

*산지조직(영농조합법인 등), 도매시장(도매시장 법인 등), 식품 제조·유통 업체, 외식업체, 농식품 무역업체, 기타 농식품산업 관련 업체

지속적인 성장을 견인하는 농식품 CEO 리더 양성



교육내용 편성

| 시간구성 |

구분	강의		현장학습		기타 외	계
	이론	사례/실습	국내연수/견학	해외연수		
시간	43	97	55	45	26	266

| 필수코스 1 : 79h |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
경영 환경 메가 트렌드	2020년 세계 경제의 메가 트렌드	2	이론
	공유경제와 플랫폼 비즈니스	3	
	저성장 시대의 농식품 시장 창출 전략	3	
	농산물 수급 안정과 유통구조 개선 정책방향	2	
	경영전략의 이해	3	
경영 전략	경영전략 프로세스 수립	3	
	경영 전략 수립 Tool Kit	3	
	경영 전략 활용과 사례	3	
	경영전략 실습 - Thinking Class BYOP	2	
	소셜미디어 활용 고객 침투 전략과 사례	3	
스마트 경영	스마트 팩토리 운영과 사례	2	실습
	인플루언서와 함께하는 V 커머스 성공사례	2	
	로보틱스 산업현장 운영 사례	3	
	Cross-Border 운영과 수출입 사례	3	
	스마트 경영 실습 - Thinking Class BYOP	2	
신관점 마케팅 관리	마케팅 전략과 사업전략 연계 방안	3	이론
	Smart-Commerce와 마케팅 7P 전략	2	
	브랜드 경영전략 수립	3	
	HMR 시장의 마케팅 전략과 사례	2	
	대형 유통 업체와 상품화 및 마케팅 전략	3	실습
	소매 점포 매출 2배로 올리기	2	
	SNS를 활용한 농식품 홍보하기	2	
	마케팅관리 실습 - Thinking Class BYOP	3	
경영자 관점 재무관리	경영자 관점의 재무제표 이해와 활용	3	이론
	경영자를 위한 사업 재무의 이해와 적용	3	실습
	합리적인 세무처리 전략	2	
	원가관리 실습	3	
인적자원 운영관리	성과 창출형 전략적 조직관리	2	이론
	사례로 배우는 노동법을 쟁점 사항	3	실습
	사례와 실습으로 배우는 노무관리	2	
	인적자원 운영 관리 실습 - Thinking Class BYOP	2	
소개		79	

| 필수코스 2 : 61h |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
고객 중심의 신사업 발굴 Tool Kit	비즈니스 Portfolio 전략	3	실습
	블루오션 전략	2	
	블루오션 전략 실습 1	3	
	블루오션 전략 실습 2	2	
	디자인 싱킹과 혁신 1	3	
	디자인 싱킹 워크숍 2	3	
	디자인 싱킹 워크숍 3	3	
	신산업 발굴 실습 - Thinking Class BYOP	3	
식품산업	신선식품 대형 유통 업체 구매 전략	2	실습
	해외 급식 시장 진출 사례	3	
	하이테크를 활용한 식품산업 사례	2	
	D피자 코리아 프랜차이즈 성공사례	3	
	외식업 식자재 시장과 구매 전략	3	
	커피 프랜차이즈 운영사례 및 전망	2	
	농식품 정책 자금 활용방법	2	
	식품 산업 실습 - Thinking Class BYOP	3	
물류/SCM	물류관리 운영과 사례	2	이론
	생활 물류	2	
	스마트 물류운영과 사례	2	실습
	온라인 라스트 마일 배송 사례와 전망	3	
	물류/SCM 실습 - Thinking Class BYOP	2	
	Swing Your Life	2	
교양/건강	요가와 생활건강	2	가족 초청 특강
	영화로 보는 삼국지 리더십	2	
	클래식 선율과 마음 치유	2	
	소계	61	



| 국내 연수 및 현장견학 100h |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
현장견학	6차 산업 테마 국내 연수 - 6차 산업 현장학습을 통한 비즈니스 기회 창출	22	토론 + 현장견학
	품목별 우수업체 현장견학: 4품목 - 농식품 제조/가공, 스마트 Farm, 스마트 물류 등	22	
	테마별 현장견학: 로컬푸드, 농가 및 농식품 제조	11	
	해외연수(유럽) 및 해외연수 설명회 등	45	
	소계	100	

| 기타의 : 26h |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
네트워크 형성	명강사 특강(상반기/하반기)- 마케팅대학 종합 특강	4	
	입학식, 자기소개, 수료식	12	
농식품기업 경영관리사 시험 외	농식품기업 경영관리사 시험	4	행사 참여
가족 특강	가족특강 및 만찬	6	
소계		26	

*위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

툄 | CEO MBA 송년 행사 실시

교육생 가족/지인 초청하는 CEO MBA 송년 행사 1회 실시(하반기)

- 교양과목을 배정하여 가족(지인)이 함께 참관하는 수업 진행
- 하반기 수업 참관 후 송년 행사 실시

📌 | 기타

'농식품기업 경영관리사' 자격시험 운영

- 농식품 분야 경영/마케팅/조직 인사/재무를 효율적으로 관리할 수 있는 이론, 실무적 자격시험 운영 → 농식품산업 선도 전문 인력 양성
- CEO MBA 과정 교육생 및 수료생 대상으로 실시
- 11/26(목) 시험 실시 계획

제33기 농산물 마케팅 전문가 과정

김정민 교수
031-400-3550

📈 | 교육목표

산지와 소비자, 유통현장에서 발생하는 농산물 마케팅 및 관리 업무에 대해 진단에서부터 전략 수립, 해결방안 마련까지 체계적이고 전문적인 교육 운영.

교육내용을 현장에 적용하여 회사의 경쟁력을 강화할 수 있도록 하며, 마케팅 전문가로서의 실무역량 구축을 목표로 함.

👥 | 교육대상

산지 유통(영농조합, 농업회사법인), 도매유통(도매법인, 도매시장), 소비자 유통(농협, 식품&식자재 유통), 식품회사 종사자 등

🗨️ | 교육내용 편성

| 시간구성 |

구분	강의 (36.1%)		실습(57.4%)			기타 (6.5%)	계
	실무	사례발표	현장견학	토의	기타		
시간(구성비)	46(29.7%)	10(6.5%)	70.5(45.5%)	13.5(8.7%)	5(3.2%)	10(6.5%)	155

| 교육과목 편성내용 |

모듈별	교육과목	시간	구분
마케팅전략 수립 (17.5)	HMR 시장 성장에 따른 농식품 시장 변화와 향후 예측	2	강의
	농산물 마케팅 총론	2	
	1:1 멘토링을 위한 현장 문제점 진단	3	
	자사 현장 문제점 해결방안 토의	3	실습
	MBTI 유형분석 활용을 통한 자기 진단	3.5	
	현장 문제 Clinic & Solution	2	
	자사 논문 콘퍼런스	2	

모듈별	교육과목	시간	교육방법		
미래유통전략 (28)	도매시장 농산물 유통 및 소비 트렌드	2	강의		
	최근 채소류 수급 동향 및 정책 방향	3			
	도매유통 정보화 활용능력 향상	2			
	산지의 출하처별 교섭 조건과 개선방안	3			
	일본 도매시장의 변화 및 대응 현황, 마케팅 협력사례	3			
	유통 현장 견학	15	실습		
마케팅 성공전략 (29)	5P 전략을 통한 자사 마케팅 전략 수립	1	강의		
	농산물 마케팅 Promotion 및 가격관리 전략	3.5			
	농산물 소비자 단계 상품화 및 판매전략	1.5			
	6차 산업의 이해와 체험 마케팅	3			
	고객중심의 마케팅 - 심리학적 시나리오	3			
	클레임과 고객 대응 사례	2			
	식품/농산물 가공공장 견학	15	실습		
	상품개발과 On-Line마케팅 전략 (25)	농식품 히트상품 개발 방법	2	강의	
		농산물 브랜드 마케팅 전략	3		
		HMR/소포장 신선편이 농산물 상품개발 프로세스	2		
Naver/Google 트렌트 마케팅		3			
농식품 동영상 마케팅 전략		2			
쇼핑몰 창업과 온라인 마케팅 전략		3			
신선편이 농식품 상품화 전략 특강		3			
농산물 GAP 인증의 이해 및 사례		2			
인도어 팜 (Indoor Farm) 기반 샐러드 채소재배, 가공 및 유통 사례		2			
홈쇼핑을 활용한 농식품 마케팅 성공사례		3			
글로벌 전문가 육성 (40.5)		해외연수 설명	0.5		실습
		해외연수	40		
	기타(15)	종합 워크숍(특강 포함)	5	실습	
입학식, 화합의 장, 체육대회, 수료식 등		10	기타		
	합계	155			

* 위 일정은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

글로벌 농산물 마케팅 전문가 양성

자사 농산물 마케팅 전략 수립

산지, 소비지 유통현장
선진사례연수

분야별 심화 교육

개인별 역량강화
전문가 Clinic

모듈 1. 자사 마케팅 전략 수립

시장 변화의 이해와 대처전략 수립
이론과 실습을 통한 전문역량 습득
전문가를 통한 실무 Clinic

➔ 자사에 맞는 마케팅 전략 수립
1:1 맞춤형 현장지도

모듈 2. 미래유통 전략

해외 유통환경변화 대응현황 벤치마킹
국내 유통시장 변화 이해
미래 농식품 시장 예측

➔ 도매시장의 활성화와
미래전략 수립을 통한 대처

모듈 3. 마케팅 성공 전략

상품화 및 판매전략
On-line 마케팅 전략
프로모션 기법 및 가격 전략
고객 중심의 마케팅 전략

실무
교육

성공
사례

현장
학습

모듈 4. 상품개발과 On-Line마케팅 전략

농식품 상품 개발 방법 습득
신선편의 식품, HMR 식품 개발 실무
Naver/Google 트렌트 마케팅
동영상/SNS/홈쇼핑 마케팅 전략

➔ 자사 히트 상품 개발을 통한
경쟁력 강화 및 On-Line시장 대처

모듈 5. 글로벌 전문가 육성

- ◆ 해외연수를 통한 벤치 마킹
 - 농산물 가공 공장, 식품회사 견학
 - 유통센터, 산지 매장, 도매시장 견학
 - 6차 산업 현장 견학
 - 시장 조사 및 문화 탐방



※ | 자사 마케팅 전략 수립능력 배양

자가 진단을 통해 현업 문제점을 파악하고, 교육을 통해 현업 실적을 성취할 수 있는 능력을 배양함.

현장 문제점 진단

교육생 기업의 현재 상황 자가진단



현장 문제점 토의(분임조)

교육생 기업의 현업 문제점 & 해결방안 도출



1:1 맞춤형 실무지도 병행

현장문제 Clinic & Solution

전문가의 진단 및 멘토링

※ | 현업 활용도 제고

교육생 1:1 맞춤형 마케팅 실무 교육 강화

- 교육 초기 각자 개선과제를 설정하여, 결과를 도출할 수 있도록 지도
- 그룹별 토의 수업 강화

교육-현장의 연계성 강화로 성과 창출형 교육 실현

- 현장 실무지도와 이동 강의실을 통한 현장 적용도 향상
- 교육생 기업의 성과창출에 기여할 수 있도록 지원

※ | 맞춤형 실무교육

교육생 기업을 대상으로 추가 실무교육을 실시하여, 현장에서의 애로사항 해결 및 기업 경쟁력 향상을 목적으로 함

- * 이동 강의실 : 교육생 기업 방문을 직접 방문 교육(희망 분야)
- * 1:1 맞춤형 방문 지도 : 교육생 기업 방문 실무지도
- * 상품 및 포장 개발 핵심 실무교육
- * 자사 포장재 개발 실습 및 지도

※ | 현장 학습 강화

벤치마킹을 위한 대기업 및 우수기업 탐방

해외 선진 견학지(농식품 가공공장, 도매시장, 대형 유통, 6차 산업 기업) 견학

제8기 농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정

백남길 교수
031-400-3530

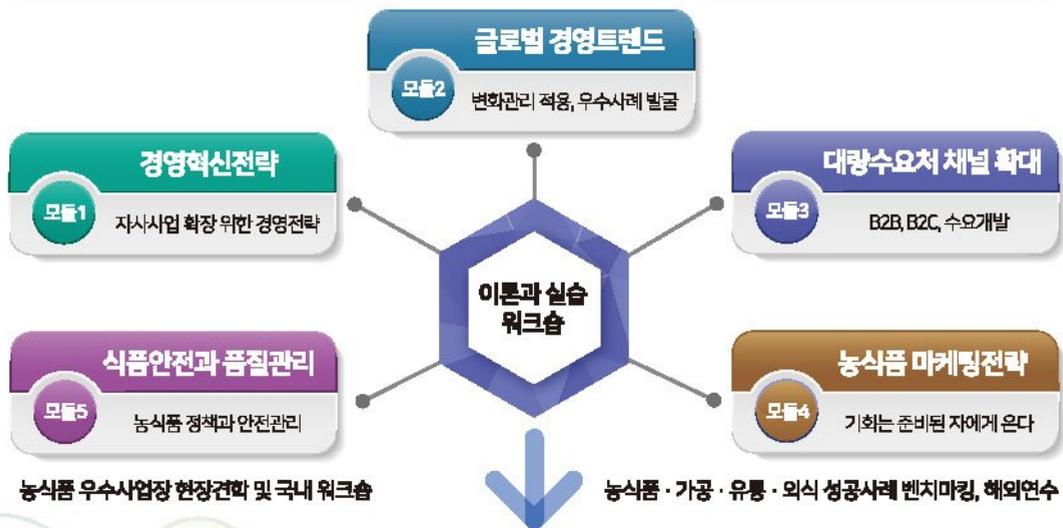
교육목표

농산물과 연계 통한 농식품 산업의 고부가가치 창출
 농산물 생산, 가공, 유통, B2B 수요처 개발, 직거래 판로 확대 등에 기여
 농식품 유통과정의 역량강화를 위해 체계적인 학습과 글로벌 경쟁력 향상

교육대상

농수산물 생산, 가공, 유통업체(농업회사법인, 영농조합법인, 전문조직), 식품 제조·가공·유통업체·수출·급식·식재료·대형 유통업체·외식업 임직원 등

농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정



농식품·가공·유통·외식산업을 선도할 역량구축(사업확장 계획수립과 발표)

농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정 목적에 맞는 모듈 확대로 농식품·외식·유통 분야의 강의체계 구축과 B2B, B2C 시장 활성화 방안 제시

교육내용 편성

교육과정 편성 구분

구분	강의			실습				기타	계
	교양	실무	정책	사례발표	현장견학	실습	토의		
시간(구성비)	7(3.3%)	27(18.4%)	4(3.9%)	16(10.6%)	70(46.1%)	6(3.9%)	6(3.9%)	15(9.9%)	151(100%)

모듈별	교육과목	시간	교육방법
경영혁신전략 [14]	사업 확장을 위한 경영전략 수립	3	강의(실무)
	컨셉트 관리를 통한 경영혁신 전략	2	강의(실무)
	사업 확장을 위한 경영전략 발표, 토론, 결과 도출	2	실습(사례발표)
	소비 트렌드 분석과 브랜드 마케팅 성공전략	3	강의(실무)
	농식품 특허를 활용한 사업 발전 전략	2	강의(실무)
글로벌 경영트렌드 분석 [14]	대한민국 중소기업 살아남기	2	강의(실무)
	글로벌 진출 위한 중소기업 지원정책	2	실습(사례발표)
	농식품기업 창업실무와 운영과정	2	실습(사례발표)
	매출 증대 위한 온라인(유튜브) 홍보전략 프로그램 활용	2	강의(실무)
	농식품유통 외식 우수사업장 견학	8	실습(사례발표)
대량수요처 채널 확대 전략 [10]	행동유형분석 통한 리더의 커뮤니케이션 향상 방안	3	강의(실무)
	농식품 및 외식산업의 지속성장 전략	3	강의(실무)
	농식품 외식 트렌드 분석과 경영자의 직원 관리	2	강의(교양)
	대형마트 진출 위한 중소기업 경영전략	2	강의(실무)
식품안전 및 품질관리 [13]	농식품 유통정책의 이해	2	강의(실무)
	커피 대중화 이야기 실습	3	실습(실습)
	글로벌 시대 문화 아이콘 Win	3	실습(실습)
	생활체육과 마을 쉼김(Swing Your Life)	2	강의(교양)
	공교육의 사회적 역할과 대수처 운영과정	3	강의(교양)
농식품·외식마케팅전략 [11]	우리 고유의 전통주 현황과 실습	2	실습(사례발표)
	인사가 만사 사례로 풀어보는 노무관리	2	강의(정책)
	농식품유통 경영자의 상속문제와 법률 사례	2	강의(정책)
	마케팅조사 기법 활용	2	강의(실무)
	농식품 경영관리자의 소통이 잘 되는 스피치 비법	3	실습(토의)
해외연수 [41]	해외 선진지 연수	40	실습(현장견학)
	해외연수 설명	1	강의(실무)
현장견학 및 워크숍 [33]	국내 우수기업 현장학습 및 교육생 기업탐방	30	실습(현장견학)
	대량수요처의 날 선후배 간 인적 네트워크	3	실습(토의)
기타[15]	농식품 마케팅대학 종합 워크숍	5	기타(기타)
	입학식, 수료식	10	기타(기타)
총 교육시간		151	-

▣ | 역량강화를 위한 사업확장 계획수립(지도교수)

지도교수가 대량수요처 교육생들 위한 "자사사업 확장 계획서" 강의 및 발표, 토론, 과제 제출 등
농식품 대량수요처 과정에 맞는 전문지도로 "자사 사업 확장 계획서" 작성: 신상품, 수출,
경영방법 개선 등 1:1 맞춤 지도

과목	주요 내용(안)
자사사업 확장 계획 및 경영전략 수립(3h)	자사 사업 확장을 위한 사업계획서 작성과 전략, 운영방법, 직원 관리, 마케팅 전략, 고객관리 등 경영전략 수립
자사사업 계획서 발표 및 토론으로 현업적용 사례 발굴(3h)	자사 사업 확대 전략을 위한 계획 수립과 조별 발표, 토론, 질의응답 등 성공전략 분석으로 결과 도출

▣ | "대수처의 날" 편성과 선·후배 간 소통의 장

대량수요처 기수별 강사 초빙 및 성공사례 소개 및 네트워크 강화 등 과정 활성화
- 교육생과 졸업생간 정보교류와 성과창출 위한 현업적용 사례 공유
- 교육만족도 향상과 효율적인 농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정 수료

▣ | 실무 위한 전문 강사 및 프로그램 운영

각 분야의 전문가(노무사, 변호사, 변리사, 중진공 부장, 교수 등)를 초빙, 교육생 특성별 분임조 구성,
그룹 토의로 참가자의 문제점 파악과 Solution 제시
- 농산물 생산, 가공 / 도소매 유통, 판매 / 식품생산 외식, 단체급식 등 조별 운영
현장 중심의 실습교육 체계화: 국내·외 우수농산물 생산, 가공, 유통, 소비자 기업을 선정 전문가와
함께 견학, 이론과 실무교육으로 심층 분석, 시너지 효과 창출
- 이론교육 → 현장견학 → 전문가 실무교육 → 토론 → Solution 제시

▣ | 교육만족도 향상 위한 교육생 1:1 맞춤지도 구축과 실습

과정 지도교수 주도하에 체계적인 실습 지원과 전문 강사 1:1 맞춤형 지도
- 농식품 유통경영자의 스피치 실습
- 커피 대중화 시대에 맞는 커피 실습
- 글로벌 시대 문화 아이콘 Win 실습
- 우리의 전통주 현황과 만들기 실습