

세계 일류의 농식품 전문인력 양성



2020 하반기

농식품마케팅대학 교육생 모집안내

2020. 06





2020 하반기

농식품마케팅대학 교육생 모집안내

2020. 06



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(농안법에 명시)
- 1996. 05 | 행정안전부 및 교육과학기술부의 공무원 직무연수기관으로 지정
- 2004. 03 | 농식품마케팅대학 장기전문교육과정 개설
- 2009. 03 | 식품산업육성을 위한 식품교육과정 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 하반기 농식품마케팅대학 교육생 모집 안내

농림축산식품부와 aT한국농수산물유통공사는 농수산물 유통혁신을 이끌 핵심인력 양성을 위해 아래와 같이 『aT 농식품마케팅대학』 하반기 교육생을 모집하오니 관심 있는 분들의 많은 참여 바랍니다.

농산물 마케팅 과정 (제33기)

농식품 대량수요처 경영인·전문가 과정(제8기)

농식품 수출 마스터 과정 (제1기)

교육대상

- 산지 및 도매 유통 종사자
 - 영농조합, 농업회사법인, 도매법인, 도매시장 등
- 소비지 유통 종사자
 - 농협, 식품&식자재 유통
- 농식품 회사 종사자

- 식품제조·가공·유통업체
- 외식업 및 단체 급식업체
- 식품&식재료 유통업체
- 농산물 생산·가공·유통업체 등의 임직원

- 농식품 수출 관련 종사자 및 수출에 관심 있는 자

교육내용

- 산지·소비지 마케팅 혁신전략
- 도매시장 활성화 전략
- 자사 마케팅 전략 수립
- 상품개발·온라인 마케팅 전략
- 팬더믹 시기의 생존전략
- 현장 견학 및 해외연수 등

- 비대면(Untact) 경영혁신전략
- 글로벌 무역·수출전략
- 온라인 유통채널 확대 전략
- 식품안전, 식량안보, 품질관리
- 농식품 외식 마케팅 촉진 전략
- New Normal 시대 중소기업 살아남기

- 수출 환경분석
- 농식품 무역·통관, FTA
- 무역실무
- 농식품 수출 마케팅
- 바이어 발굴 및 협상기술
- 수출실습 및 현장견학

교육비 및 인원

- 자부담 190만원
(총 교육비 380만원 <국고 190만원>)/ 과정별 40명

- 자부담 72만원
(총 교육비 240만원 <국고 168만원>)
/ 1과정 35명

교육기간

- 7.28 ~ 12.17(20주)
(매주 목요일 / 155시간)

- 7.28 ~ 12.17(17주)
(매주 화요일 / 153시간)

- 7.28 ~ 12.17(20주)
(매주 수요일 / 151시간)

입학 지원 및 선발

- 접수기간 : ~ 7.17(금) 17:00 까지
- 접수방법 : 서류전형[합격자에 한하여 7.21(화) 개별통보 예정]

제출서류 및 접수처

- 접수방법 : 농식품유통교육원 홈페이지(<http://edu.at.or.kr>)에 접속, 회원가입 후 신청
- 홈페이지 접속 > 로그인 > 농식품마케팅대학 > 교육과정 선택 > 교육 신청
※ 신청 관련 문의 : 031-400-3570(마케팅·대량수요처), 3526(수출 마스터)
- 제출서류 : 입학지원서, 자기소개서, 사업자등록증, 재직증명서

교육과정 특징

- 정부(농림축산식품부)에서 실시하는 농식품 산업분야 장기 전문 교육과정
- 전문 지도교수를 통한 체계적 학습지원, 경영전략 수립지도 및 1:1 사업 멘토링
- 실습, 현장 견학, 워크숍, 해외연수 등 현업에 바로 적용 가능한 실무 위주 교육 프로그램으로 구성
- 교육 이수 시 과정별 성적 우수자 포상 수여
(농림축산식품부 장관상 / aT 사장상 / aT 농식품 유통교육원장상)
- 대학교수, 연구원, 관련업계 대표자, 회계사, 세무사, 변리사, 노무사, 산지 및 소비지 유통 현장 전문가 등 분야별로 전문성을 갖추고 현장경험이 풍부한 강사진 운용

제출서류 및 교육신청 방법

- 제출서류 : 입학지원서, 자기소개서, 사업자등록증, 재직증명서
- 교육신청 방법 - 홈페이지 신청 (문의 : 031-400-3570, 3526)

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
- 식품교육과정 및 단체 신청은 개인/법인사업자로 로그인 한 경우만 가능
- 단체 신청은 여러명 동시 신청 가능

⑤ 교육신청 결과 조회

[MY EDU > MY교육신청내역]

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

⑥ 교육비 결제

[MY EDU > MY교육신청내역]

- 홈페이지를 통한 교육비 결제(카드, 계좌이체, 가상 계좌)

⑦ 교육 수강

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

제 33기 농산물 마케팅 전문가 과정

◎ 과정장 : 김정민 교수
(031-400-3550)

📈 | 교육목적

- 농식품 제조부터 유통에 이르는 모든 업무에 대해 진단에서부터 전략 수립, 해결방안 마련까지 체계적이고 전문적인 교육을 통해 농산물 마케팅 전문가 양성

💬 | 교육목표

- 농식품 시장 및 유통 환경의 변화에 따른 대처 방향 설정
- 전문지식 습득을 통해 자사 문제점을 파악하고 개선안을 도출
- 최신 마케팅 기법과 실무를 습득하여 현업에 적용할 수 있도록 지도
- 팬더믹 시기 위기 극복 능력 배양

👥 | 교육대상

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

⚙️ | 교육인원

- 40명

📅 | 교육기간

2020. 7. 28(화) ~ 12. 17(목)

- 교육시간: 155시간 (총 20주)
* 매주 목요일 / 주 1회 5시간(13:00~18:00) / 1박2일 교육은 (목)13:00 ~ (금)18:00

📊 | 교육비

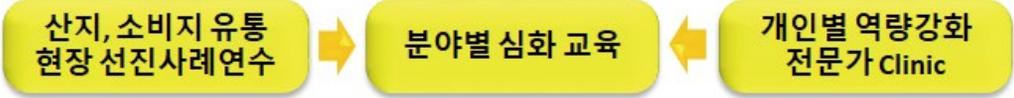
- 1인당 380만원(국고지원 190만원, 자부담 190만원)

✍️ | 수료기준

- 출석률 70% 이상, 과제물(마케팅 전략 과제) 70점 이상
* 현업적용사례 제출 시 과제물 대체 가능

글로벌 농산물 마케팅 전문가 양성

자사 농산물 마케팅 전략 수립



Module II. 팬더믹 시기의 생존전략

자사 상품 원가 경쟁력 강화
온라인 판매 활성화 전략

Module I. 자사 마케팅 전략 수립

자사에 맞는 마케팅 전략 수립
1:1 맞춤형 현장지도

Module III. 미래 유통 전략

도매시장의 활성화와
미래전략 수립을 통한 대처

Module IV. 마케팅 성공 전략



Module VI. 글로벌 전문가 육성

- ◆ 해외 연수를 통한 벤치 마킹
- 농산물 가공 공장, 식품회사
- 유통센터, 산지 매장, 도매시장

Module V. 상품 개발과 On-Line 마케팅 전략

자사 히트 상품 개발을 통한
경쟁력 강화 및
온라인 시장 성장에 대처

표 | 교육과목 편성 내용

| 교육과정 편성 구분 |

구분	강의(45.2%)				실습(48.4%)		기타 (6.5%)	계
	실무	교양	사례발표	기타	현장견학	토의		
시간(구성비)	55(35.5%)	3(1.9%)	11(7.1%)	1(0.6%)	67(43.2%)	8(5.2%)	10(6.5%)	155

| 모듈별 교과 내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
자사 마케팅 전략 수립 (14H)	5P 전략을 통한 자사 마케팅 전략 수립	1	강의
	농산물 마케팅 총론	2	
	MBTI 유형분석 활용을 통한 자기 진단	3	
	1:1 멘토링을 위한 현장 문제점 진단	2	실습
	자사 현장 문제점 토의	2	
	현장문제 Clinic & Solution	2	
	자사 논문 컨퍼런스	2	
팬더믹 시기의 생존전략 (15H)	팬더믹 시기의 농식품 안전관리	1	강의
	COVID-19 장기화에 따른 농식품 유통 전략	2	
	COVID-19로 인한 채소 수급 및 정책 동향	3	
	뉴노멀 시대 농산물 도매 유통 전략	2	
	뉴노멀 시대 대응 온라인 마케팅 전략	2	
	농식품 원가 절감 실무	2	
	온라인 시장을 겨냥한 상품 개발 실무	3	
미래유통전략 (24H)	도매시장 농산물 유통 및 소비 트렌드	2	강의
	일본 도매시장의 변화 및 대응현황, 마케팅 협력 사례	3	
	도매유통 정보화 활용능력 향상	2	
	산지의 출하처별 교섭조건과 개선방안	3	실습
	인도어 팜 (Indoor Farm) 기반 샐러드 채소재배, 가공 및 유통사례	2	
	현장학습	7	
	신선편의 야채 / 샐러드 현장학습	5	

| 모듈별 교과내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
마케팅 성공전략 (30H)	농산물 마케팅 Promotion 및 가격관리 전략	4	강의
	고객중심의 마케팅 - 심리학적 시나리오	3	
	6차 산업의 이해와 체험 마케팅	3	
	농산물 GAP 인증의 이해 및 사례	2	실습
	클레임과 고객대응 사례	3	
	외부 워크샵	15	
상품개발과 On-Line 마케팅 전략 (21H)	농산물 브랜드 마케팅 전략	3	강의
	농식품 동영상 마케팅 전략	2	
	쇼핑몰 창업과 온라인 마케팅 실무	3	
	Naver/Google 트렌트 마케팅	3	
	신선편이 농식품 상품화 전략 특강	3	
	신선편이 농식품 선도유지 기술	2	실습
	농산물 소비지 단계 상품화 및 판매 전략	2	
	홈쇼핑을 활용한 농식품 마케팅 성공사례	3	
글로벌 전문가 육성 (41H)	해외연수 설명	1	실습
	해외연수	40	
기타(10H)	입학식, 수료식 등	10	기타
	합계	155	

※ 상기 교육내용은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음

※ 공익 직불제 수업은 동영상 홍보영상으로 대체

| 상품 포장 핵심 실무교육 | (※ 희망자대상 추가 교육)

연번	교육과목	시간	교육방법
1	포장재별 특징과 적용, 택배 포장	2	강의
2	포장재 가공 방법의 이해와 원가절감 방법	1	
3	포장재 개발 프로세스	1	실습
4	자사 포장재 개발 실습	2	

제 8기 농식품 대량수요처 경영인 · 전문가 과정

◎ 과정장 : 백남길 교수
(031-400-3530)

📊 | 교육목적

- 포스트 코로나 시대의 사회, 경제적 변화에 따른 농식품 생산, 가공, 유통, 외식기업 발전방안을 구체적으로 제시, 비대면(Untact) 디지털 경영 시장을 선도할 전문인력 양성

💬 | 교육목표

- 농산물과 연계한 비대면 농식품 산업의 고부가가치 창출
- 온라인 농식품 생산, 가공, 유통, 판매의 B2B 수요처 개발, 직거래 확대
- 농식품 유통 경영관리자들의 체계적인 학습, 역량강화, 글로벌 경쟁력 제고

👥 | 교육대상

- 농수산물 생산, 가공, 유통업체 임직원(농업회사, 영농조합, 전문조직)
- 농식품 생산 · 유통 · 수출 · 단체급식 · 식자재 · 대형유통 · 외식업체 임직원

⚙️ | 교육인원

- 40명

📅 | 교육기간

2020. 7. 28(화) ~ 12. 17(목)

- 교육시간: 153시간 (총 17주)
 - * 매주 화요일 / 주 1회 5시간(13:00 ~ 18:00)
 - * 교육기간 내 1박2일 워크숍 3회 실시(화~수): 국내 우수사업장
 - * 해외연수 1회: 아시아 국가(K-Food 수출전략) or 국내 연수(코로나19 확장 시)

📦 | 교육비

- 1인당 380만원(국고지원 190만원, 자부담 190만원)

✍️ | 수료기준

- 출석률 70% 이상, 졸업과제 70점 이상
 - * 졸업과제: 온·오프라인 자사사업 확장을 위한 현업적용계획
 - * 현업적용사례 제출 시 과제물 대체 가능

농식품 대량수요처 경영인 · 전문가 과정

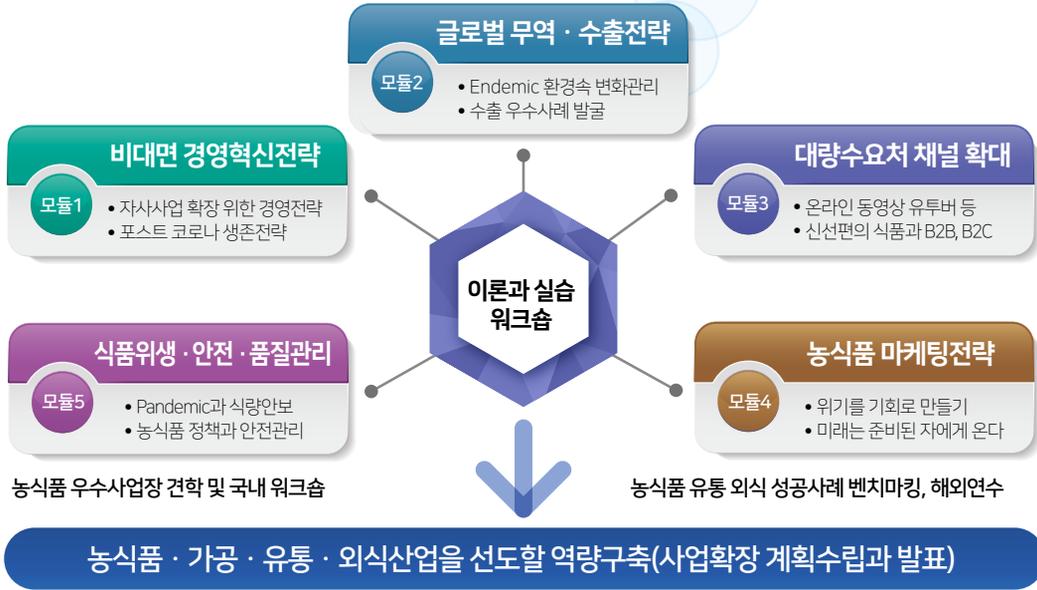


표 | 교육과목 편성 내용

| 교육과정 편성 구분 |

구분	강의			실습				기타	계
	교양	실무	정책	사례발표	현장견학	실습	토의		
시간	6	39	4	15	70	3	6	10	153

| 모듈별 교과 내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
비대면 경영혁신 전략 (15H)	농식품 유통정책의 이해	2	강의(정책)
	온 · 오프라인 사업 확장을 위한 경영전략 계획수립	3	강의(실무)
	사업확장을 위한 경영전략 발표, 토론, 결과도출	3	실습(사례발표)
	농식품 특허를 활용한 사업발전 전략	2	강의(실무)
	비대면 세상 대한민국 중소기업 살아남기	2	강의(실무)
	스마트한 자기주도적 아이템 창출과 슬기로운 재택근무 시간관리	3	강의(실무)

| 모듈별 교과 내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
글로벌 무역수출 전략 (15H)	글로벌 진출위한 중소기업 지원정책	2	강의(정책)
	뉴노멀(New Normal) 시대 농식품 유통기업의 창업 실무	2	실습(사례발표)
	글로벌 시대 문화 아이콘 Win 이론과 실습	3	강의(실무)
	농식품 유통 외식 우수사업장 견학	8	실습(사례발표)
온라인 채널확대 전략 (13H)	언택트 시대 요구되는 새로운 리더십과 패러다임!	3	강의(실무)
	코로나 이후 농식품 외식산업 넥스트 노멀 시대 생존전략	3	강의(실무)
	포스트 코로나 시대에 맞는 농식품 트렌드 분석과 경영자의 자세	3	강의(실무)
	코로나에도 흔들리지 않는 중소기업 상품 운영 전략	2	강의(실무)
	포스트 코로나 시대의 온라인 매출 업그레이드!	2	강의(실무)
	언택트 마케팅	2	강의(실무)
	포스트 코로나 시대 식품안전 7Key	2	강의(실무)
식품위생 안전 품질관리 (12H)	커피 대중화 이야기 실습	3	실습(실습)
	생활체육과 마음챙김(Swing Your Life)	2	강의(교양)
	뉴노멀 시대! 공교육의 사회적 역할과 대량수요처 과정 운영	3	강의(교양)
	농식품 유통 외식기업 경영관리자의 세금 절세하기	2	강의(실무)
농식품외식 마케팅전략 (14H)	홍술, 혼술에 맞는 비대면 우리전통주 빛기와 실습	2	실습(사례발표)
	인사가 만사 사례로 풀어보는 노무관리	2	강의(실무)
	농식품 유통 경영자의 법률사례	2	강의(실무)
	마케팅조사 기법 활용	2	강의(실무)
	포스트 코로나 시대 이렇게 소통하자 (농식품 유통 외식 경영자들의 소통 리더십)	3	실습(토의)
	뉴노멀 시대에 맞는 뉴 브랜드 마케팅 전략	3	강의(실무)
해외연수 (41H)	해외 선진지 연수	40	실습(현장견학)
	해외연수 설명	1	강의(교양)
현장견학 및 워크숍 (33H)	국내 우수기업 현장학습 및 교육생 기업탐방	30	실습(현장견학)
	대량수요처의 날 - 선 · 후배간 인적 네트워크	3	실습(토의)
기타(10H)	입학식, 수료식	10	기타(기타)
	합계	153	-

※ 상기 교육내용은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음.

※ 공익 직불제 수업은 동영상 홍보영상으로 대체

제 1기 농식품 수출 마스터 과정

◎ 과정장 : 빈상현 대리
(031-400-3505)

| 교육목적

- 우리 농식품 수출전문인력 육성

| 교육목표

- 신한류, K-Food 붐에 부응하는 농식품 수출전문가 육성
- 급변하는 글로벌 무역환경, 비관세장벽 대처역량 강화
- 포스트 코로나, 언택트 유통 등 뉴노멀 변화 현장 확산 등

| 교육대상

- 농식품 수출 관련 종사자 및 수출에 관심 있는 자

| 교육인원

- 35명

| 교육기간

2020. 7. 28(화) ~ 12. 17(목)

- 교육시간: 151시간 (총 20주)
 - * 매주 수요일, 주 1회 5시간(13:00~18:00)
 - * 1박 2일 현장견학 2회, 국내연수 1회 실시

| 교육비

- 1인당 240만원(국고지원 168만원, 자부담 72만원)

| 수료기준

- 출석률 70% 이상, 과제물 70점 이상
 - * 현업적용사례 제출 시 과제물 대체 가능

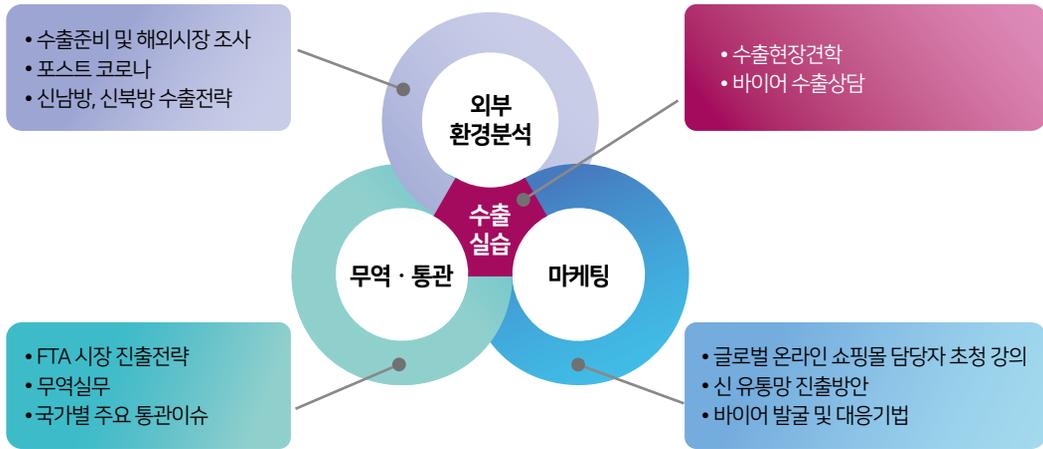


표 | 교육과목 편성 내용

| 교육과정 편성 구분 |

구분	강의(41.7%)		실습(50.3%)				기타 (8.0%)	계
	정책	실무	현장견학	실습	토의	정보교류		
시간(구성비)	11(7.3%)	52(34.4%)	50(33.1%)	19(12.6%)	4(2.6%)	3(2.0%)	12(8.0%)	151(100%)

| 모듈별 교과내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법
외부 환경분석 (20H)	농식품 수출정책	2	강의
	aT 수출지원사업 소개 1	2	
	aT 수출지원사업 소개 2	2	
	KOTRA 지원사업 소개	1	
	중진공 지원사업 소개	1	
	수출 준비 및 해외시장조사	2	
	수출 프로세스의 이해	3	
	포스트 코로나, 언택트 유통	2	
	신남방 국가 수출전략	3	
	신북방 국가 수출전략	2	

| 모듈별 교과내역 |

모듈별	교육과목	시간	교육방법	
무역·통관 (25H)	무역실무1	3	강의	
	무역실무2	2		
	FTA 시장 진출전략	3		
	국가별 주요 통관 이슈	3		
	국가별 라벨링, 식품인증 제도	2		
	원산지 결정기준의 이해	2		
	패키징의 이해	2		
	환율의 이해	2		
	국제 계약법의 이해	2		
	영문 계약서 검토 및 작성 기법	3		
	무역서식 작성 실습	1		실습
	마케팅 (22H)	농식품 브랜드 마케팅의 이해		2
		온라인 등 유통망 진출방안	3	
SNS를 이용한 농식품 마케팅 성공사례		2		
쇼피(Shopee) 담당자 초청 강의		2		
아마존(Amazon) 담당자 초청 강의		2		
바이어 발굴 및 대응기법		2		
바이어 협상기술		1		
바이어를 사로잡는 전시회 노하우		5		
국제 비즈니스 매너(바이어 식사 매너)		2		
온라인 마케팅 적용방안 토의		1	실습	
수출 실습 (66H)	KFS 참관 및 BKF 참석	16	실습	
	현장 견학	18		
	국내 연수	32		
기타(18H)	입학식, 수료식 등	18	기타	
	합계	151		

※ 상기 교육내용은 추진 여건에 따라 일부 변경될 수 있음.



JOB BANK 게시판
글로벌농수산식품 aT와 함께하는 구인/구직

좋은 곳에서 만나는
좋은 인연!

aT 농식품유통교육원

■ 'JOB BANK' 게시판을 통한 구인/구직 판로 지원

- 농식품 전문 교육기관 aT농식품유통교육원과 함께하는 구인/구직
- 교육원 홈페이지 내 해당 게시판으로 농식품 관련 취업희망자(구직) ↔ 기업(구인) 활동

aT농식품유통교육원이
함께합니다



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



| 교육원버스 |

- 입교 시에는 미 운행, 퇴교 시 수원역까지 운행

| 시내버스 |

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

| 시외광역버스 |

- 강남방면(안산700번, 700-1번 태화상운) : 10-20분 간격
- 서초 · 교대 · 강남 · 양재 · 양재꽃시장 aT센터 · 의왕톨게이트 · "대명고등학교(유통교육원)" · 안산 상록수역
- 잠실/동서울방면(8147번) : 30분 간격
- 동서울터미널 · 잠실 · 가락시장 · "대명고등학교(유통교육원)" · 상록수역 · 안산터미널

| 택시 |

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

| 자가차량 |

- 고속도로 이용
 - ▶ 경부고속도로(신갈) → 영동고속도로(안산방향) → 군포 IC → 안산 · 수원 방향으로 3km 진행 → 수원방향(수원 인천간 산업도로)으로 2.5km 진행 → 당수동(유통교육원) 진입
 - ▶ 서해안고속도로 → 매송 IC → 안산 · 수원 방향(반월 안산간 지방도로)으로 2km 진행 → 수원방향(수원 인천간 산업도로)으로 3km 진행 → 당수동(유통교육원) 진입
- 서울지역
 - ▶ 과천 · 의왕 · 봉담 고속화도로 - 의왕톨게이트를 지나 서수원IC 안산 · 한양대 방향 통과 직후 우측 당수동쪽으로 100m 직진 → 굴다리에서 좌회전 통과하여 당수동 방향(100m) 직진 → 4시 방향으로 우회전하여 200m지나 유통교육원 도착
- 수원시내
 - ▶ 수원역에서 인천 · 안산방향(수원산업도로) → 과천 · 봉담 고속화도로(교차로) 통과 직후 우측 당수동 방향으로 100m 직진(서울쪽에서 오는 안산 · 한양대 방향의 합류차량 주의!) → 굴다리에서 좌회전 통과하여 당수동 방향(100m) 직진 → 4시 방향으로 우회전하여 200m 지나 유통교육원 도착
 - * 당수동 방향을 지나쳤을 경우 인천 · 안산 방향으로 2km 직진하여 사사동 입구에서 굴다리 아래로 유턴하여 다시 수원 쪽으로 약 1.6km 지나 우측 당수동 입구로 빠져 유통교육원 도착