

잘 팔리는 신상품 개발 기획

| | | | | | | | | |
|------|--|---|------|--|------------------|------------------|------------------|----------|
| 교육목표 | ○ 상품기획 프로세스를 통해 고객의 추구 편의 발굴 제품 컨셉과 포지셔닝을 적용하여 효율적인 신상품 개발 | | | | | | | |
| 교육대상 | ○ 농식품 기업 및 식품개발 농업인 | 교육인원 | 15명 | | | | | |
| 교육기간 | ○ 1회차 : 2026. 8. 19.(1일) ○ 2회차 : 2026. 8. 26.(1일) | 교육시간 | 14시간 | | | | | |
| 교육내용 | 교육영역 | 프 로 그 램 | | | 이론 | 사례 | 토론 | 실습 견학 |
| | 유통 환경 이해 | ○ 요즘 팔리는 상품과 기업들의 상품정책(2시간) | | | ○ | ○ | | |
| | 개 발 프로세스 | ○ 신상품 개발을 위한 진단 및 프로세스(1시간) ○ 대표가 알아야 하는 상표법(2시간) ○ 기획과 차별화(2시간) ○ 유통환경의 변화와 신시장 이해(2시간) | | | ○ ○ ○ ○ | ○ ○ ○ ○ | ○ ○ ○ ○ | |
| | 개 발 실 무 | ○ 신상품 기획 9단계(2시간) ○ 상품기획 잘하는 10가지(2시간) | | | ○ ○ | ○ ○ | ○ ○ | ○ ○ |
| | 기 타 | ○ 교육생 네트워크 형성(0.5시간) 및 교육 설문(0.5시간) | | | | | ○ | |
| 기타사항 | ○ 교재 등 : 강사제공 자료 ○ 기타사항 : 교육내용 등은 사정에 따라 변경될 수 있음 | | | | | | | |