4. 농산물 유통채널 이해 과정(2기)

<table>
<tr><td>교육목표</td><td colspan="6">○ 판매촉진과 수취가격 제고를 위한 다양한 유통채널의 장단점과 활용방법을 이해</td></tr>
<tr><td>교육대상</td><td colspan="2">○ 농업법인 관계자, 농업인</td><td>교육인원</td><td colspan="3">35명</td></tr>
<tr><td>교육기간</td><td colspan="2">○ 2018. 11. 7 ~ 11. 9.(3일)</td><td>교육시간</td><td colspan="3">18시간</td></tr>
<tr><td rowspan="6">교육내용</td><td>교육영역</td><td>프 로 그 램</td><td>이론</td><td>사례</td><td>토론</td><td>실습
견학</td></tr>
<tr><td>농산물
유통구조</td><td>○ 농산물 유통구조 이해(2시간)
- 농산물 유통구조 및 정책방향</td><td>○</td><td>○</td><td>○</td><td></td></tr>
<tr><td>산지유통
구조이해</td><td>○ 도매시장 이해(2시간)
○ 통합마케팅 이해(2시간)</td><td>○
○</td><td>○
○</td><td>○
○</td><td></td></tr>
<tr><td>소매시장
이 해</td><td>○ 대형유통업체 입점 전략(1시간)
○ 백화점 및 홈쇼핑 활용 방안(1시간)
○ 소매시장 유통변화 이해(1시간)</td><td>○
○
○</td><td>○
○
○</td><td>○
○
○</td><td></td></tr>
<tr><td>직거래
구조이해</td><td>○ 오프라인 직거래 이해(2시간)
- 로컬푸드, 직거래장터, 꾸러미 등
○ 온라인 판매구조 이해(2시간)</td><td>○

○</td><td>○

○</td><td>○

○</td><td></td></tr>
<tr><td>우수사례
벤치마킹</td><td>○ 소비시장 및 우수 유통채널 견학(5시간)</td><td>○</td><td>○</td><td>○</td><td>○</td></tr>
<tr><td>기타사항</td><td colspan="6">○ 교재 등 : 강사제공 자료
○ 기타사항 : 교육내용 등은 사정에 따라 변경될 수 있음</td></tr>
</table>