

사단법인 한국식자재유통협회



수 신: 대표이사, 식자재유통사업 담당 임원
참 조: 회원사 담당, 영업/구매/물류 리더
제 목: 2021 KFDA CEO/리더 워크샵/교육 프로그램 안내의 건 (수정 안)

1. 귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.
2. (사)한국식자재유통협회는 안전한 먹거리 확보를 위한 식자재 식품안전관리체계의 구축, 식자재 유통 단계 단축 등 다양한 혁신과제를 통한 식자재유통산업 선진화, 참여 회원 기업의 성장과 발전 지원을 목표로 설립되었습니다.
3. 또한 미국의 유일한 대표 식자재유통협회인 IFDA(International Food Distributors Association)와의 파트너십을 통해 IFDA 회원으로서의 동일한 서비스를 받으실 수 있습니다.
4. 식자재유통시장은 코로나, 성장 및 손익구조 개선 등 내외부적으로 도전적인 시장 환경에 직면해 있습니다. 이에 KFDA 에서는 회원사 대상으로 국내외 성공사례 및 방법론 제공, 토론회 및 워크샵, 협력방안 개발 등을 포함한 교육 프로그램 제공을 통해 경영현황에 도움이 되고자 합니다. 교육 프로그램은 크게 CEO 및 세부 기능별 Track 으로 구분하여 제공될 예정입니다. 관심있는 기업들의 많은 참여를 기대합니다. 감사합니다.

첨부 1. 2021 KFDA CEO/리더 워크샵/교육 프로그램 개요

사단법인 한국식자재유통협회장



<첨부 1> 2021 KFDA CEO/리더 워크샵/교육 프로그램 개요

- **추진배경 및 목적:** 도전적인 국내 식자재유통 시장환경에서 KFDA 회원사의 성공적인 사업모델 및 경영성과 창출 지원 목적

- **추진 방안:**

- (1) CEO 및 영업/구매/물류 기능별 Track 으로 구분하여 프로그램 구성하며, 기본적으로 연강 또는 반기 단위로 제공: 주제 제안, 주제 고안/적용, 실행/모니터링, 결과 점검 및 Upgrade 의 과정으로 진행
- (2) 지난 15 년간 수집된 국내외 사례 및 방법론 활용 (CY & Partners, IFDA, KFDA 지원)
- (3) 강사 및 Facilitator 는 CY & Partners 파트너, KFDA 자문위원, 국내/해외 사례 제공(해당 기업 임원 초빙) 등 내용별 결정
- (4) 강의 방법: 코로나 상황 등 고려하여 랜선 또는 집합교육 선택적

- **워크샵 / 교육 프로그램 :**

- (1) **CEO Track:** 대표이사 또는 식자재유통 사업총괄 대상 (총 4 회 각 2.5 시간 예상)

--> 일정 및 시간은 참석자 대상 협의 후 결정

--> 세션진행 구성 및 비용: 강의, 토론, facilitation (비용 참석자 대상 공지)

--> 인원규모: 10 명 이하 (선착순)

--> 교육일정 (잠정: 조찬 3 회, 석식 1 회)

- 5/12(수) 성장/전략 1 & 2
- 6/16(수) 영업관리 1 & 2
- 7/7(수) 구매관리 1 & 2
- 8/25(수) 물류관리 1 & 2

- **성장/전략 Session:** 성장 및 매출이익률 관리 측면

- 시장 segment 및 성장전략, 사업모델: 식자재유통 사업모델 구분, 성장전략 및 모델 유형, 유통구조 변화 전망 등
- 국내형 식자재유통 성공모델: 국내 시장, 경로, 고객 유형별 대응현황 및 사업기회 정리, 개별식당 시장 접근방안 및 모델 논의 등

■ **영업관리 Session:** 영업전략 및 관리 측면

- 영업전략 및 조직관리: 영업조직 구조 및 사례, 경로/고객유형별 영업전략 및 방안 논의, 영업조직 구조 현황 및 개선방안, 프랜차이즈 손익 개선방안 등
- 고객관리(CRM) 및 가격전략을 통한 매출 증대 방안: 고객 세분화 방안 및 대응전략, 가격관리 현황 및 모델 (국내, 선진 사례 비교), 가격모델/시스템 로직 소개, 실행방안 등

■ **구매관리 Session:** 구매전략 및 관리 측면

- 구매전략: 전략구매 방법론 등 매입원가 절감 방안, 산지직거래 모델, 재고 vs. 벤더 구조, 유통기업 브랜드 전략(Private Brand), 상품 표준화/SKU 합리화 등
- 구매조직 및 경쟁력 강화: 구매조직 역할 및 조직구조, 성과지표 및 관리방안, 구매 현안 및 대응방안, 공동구매 등

■ **물류/식품안전관리 Session:** 물류 전략 및 식품안전 관리 측면

- 물류전략: 물류거점 전략, 물류 개선기회 (인바운드 물류, 주문마감 시간 등), Drop size 의미, 계산방법 및 관리 방안, 주요 물류관리 지표 등
- 물류경쟁력 및 식품안전관리 제고: 창고관리, 수배송관리, Farm to Fork/5 star 농산물 품질기준 등 식품안전관리 선진사례, 대형벤더 사업모델/기회, 소분/전처리 시설 운영방안 등

(2) **기능별 Track: 영업/구매/물류 기능별 리더 대상 (기능별 각 1 회, 약 2.5 시간 예상)**

--> 인원규모: 약 10~15 명

--> 세션진행 구성 및 비용: 강의, 토론, facilitation (영업은 선진기업 전문가 온라인 강의 포함)

--> 교육 일정 (잠정)

- 8/24(화): 영업 전략 및 관리 session
- 9/7(화): 구매전략 및 관리 session
- 10/5(화): 물류전략 및 관리 session

■ **영업 Session:** 영업전략 및 관리 측면

- ① 영업전략 및 조직관리: 영업조직 구조 및 사례, 경로/고객유형별 영업전략 및 방안 논의, 영업조직 구조 현황 및 개선방안, 프랜차이즈 손익 개선방안,

② 영업관리자 코칭 스킬: 코칭의 가치, 팀 강약점 파악, 팀 성장 방안 수립 등
(선진기업 전문가 온라인 강의+통역)

③ 결과점검 및 사례 공유, 추후 방안 논의 등

- ① 구매전략: 전략구매 방법론 등 매입원가 절감 방안, 산지직거래 모델, 재고 vs. 벤더 구조, 유통기업 브랜드 전략(Private Brand), 상품 표준화/SKU 합리화 등
- ② 구매조직 및 경쟁력 강화: 구매조직 역할 및 조직구조, 성과지표 및 관리방안, 구매 현안 및 대응방안, 공동구매 등
- ③ 결과점검 및 사례 공유, 추후 방안 논의 등

- ① 물류전략: 물류거점 전략, 물류 개선기획 (인바운드 물류, 주문마감 시간 등), Drop size 의미, 계산방법 및 관리 방안, 주요 물류관리 지표 등
- ② 물류경쟁력 및 식품안전관리 제고: 창고관리, 수배송관리, Farm to Fork/5 star 농산물 품질기준 등 식품안전관리 선진사례, 대형벤더 사업모델/기회, 소분/전처리 시설 운영방안 등
- ③ 결과점검 및 사례 공유, 추후 방안 논의 등

참석자명(_____)

③ 기능별 Track/구매: 예 / 아니오, _____명,

참석자명(_____)

④ 기능별 Track/물류: 예 / 아니오, _____명,

참석자명(_____)

■ 추가적인 의견 및 제안내용은? (있으면)

관련 추가적인 문의는 한국식자재유통협회로 연락주시기 바랍니다.

감사합니다. (02-566-0720/ kfda@ikfda.or.kr)

한국식자재유통협회 배상

(문서의 끝)