

# 사단법인 한국식자재유통협회



수 신: KFDA 회원사 임원 / 담당

참 조: KFDA 회원사 영업 담당 임원 / 대표이사

제 목: KFDA 회원사 영업인력 대상 교육 수행의 건 (2023 년 9/10/11 월)

---

1. 귀사의 무궁한 발전을 기원하오며, 성원과 격려에 감사드립니다.
2. (사)한국식자재유통협회는 안전한 먹거리 확보를 위한 식자재 식품안전관리체계의 구축, 식자재 유통 단계 단축 등 다양한 혁신과제를 통한 산업 선진화, 참여 회원 기업의 성장과 발전 지원을 목표로 설립되었습니다.
3. 또한 미국의 유일한 대표 식자재 유통협회인 *IFDA(International Food Distributors Associations)*와의 파트너십을 통해 *IFDA* 회원으로서의 동일한 서비스를 받으실 수 있습니다.
4. 상반기에 올해 출시한 선진 영업교육 프로그램을 하반기에도 KFDA 회원사를 대상으로 제공하고자 하오니, 많은 회원사들의 참여를 바랍니다. 궁금하신 부분은 사무국으로 연락주시기 바랍니다. 감사합니다.

# 첨부 1. KFDA 2023 영업교육 프로그램 개요 및 신청

사단법인 한국식자재유통협회



---

문서번호: KFDA-2023-06-1000 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 06 월 21 일

주소: 서울시 서초구 강남대로 27 길 7-19 JVM 빌딩 2 층 (06752)

TEL: (02)566-0720 / FAX: (02)566-0730 / email: kfda@ikfda.or.kr

## #첨부 1 - KFDA 2023 영업교육 프로그램 개요 및 신청

- **추진배경 및 목적:** 국내 식자재유통 산업에 식자재유통에 전문화된 교육 프로그램 부족한 상황, 이에 따른 선진 식자재 유통산업 대상 벤치마킹 및 프로그램 개발을 통해 KFDA 회원사의 영업력 향상에 효과적으로 지원 목적
  - **추진 과정 및 제공 방안:**
    - **제작 과정:** 선진 식자재유통 1 위 기업인 Sysco 사의 교육 프로그램 벤치마킹 및 활용을 위해 Sysco 출신 교육 전문가와 협력하여 프로그램 개발. 우선적으로 영업기본교육 13 개 모듈 개발 (개발 위탁은 CY & Partners 연계)
      - \*Sysco 교육 전문가 및 강사 소개: Mr. Rein Kansman
      - : 약 40 년 동안 Sysco OpCo 및 HQ 교육 담당 재직: 영업, 간부, 경영진 리더십 등 다수 교육 프로그램 개발 및 운영
    - **제공 방안:** 온라인 교육을 중심으로, 오프라인 교육/시험도 2 회로 확대하여 진행. 교육 프로그램 별 비용은 아래와 같음
- 1. KFDA Sales Level I (101~305; 14 개 클래스):**
- **프로그램 혜택:** Sales Level I 14 개 클래스를 모두 마치고, 소정의 시험을 통과한 교육자를 대상으로 KFDA Sales Level I 수료증 수여 및 우수 교육생 대상 강사 후보 발탁 등
  - **참여 방법:** KFDA 사무국 신청 및 교육 운영사이트 회원가입 및 수강 신청. 신청은 하기와 같이 'KFDA Sales Level I' 기수 및 일정 중 선택하여 7/21(금)까지 신청함. 회원사 할인을 받기 위해서는 사무국으로 문의 및 신청하시고 할인 쿠폰 수령 후 등록해야 함. (<https://kfda.liveclass.com/>)
- (하반기 교육 일정)**
- 1. KFDA Sales Level I 3 기: 2023 년 9 월 4 일 ~ 10 월 27 일**
  - 2. KFDA Sales Level I 4 기: 2023 년 10 월 2 일 ~ 11 월 24 일**
  - 3. KFDA Sales Level I 5 기: 2023 년 10 월 30 일 ~ 12 월 22 일**
- **교육 프로그램 소개:** 교육 프로그램은 아래와 같이 영업인력 대상 기본 역량 교육 내용으로 14 개 클래스로 구성
  - **001 오리엔테이션 (오프라인) / 수강생 소개 / 강의 / 의견수렴 / 토론 (\*교육 시작 3 주차에 진행하며 본 교육의 시작 단계임)**
  - **101 효과적인 듣기 습관 (Effective Listening Skills)**

---

문서번호: KFDA-2023-06-1000 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 06 월 21 일

주소: 서울시 서초구 강남대로 27 길 7-19 JVM 빌딩 2 층 (06752)

TEL: (02)566-0720 / FAX: (02)566-0730 / email: kfda@ikfda.or.kr

- 102 탁월한 질문하기 (Asking Great Questions)
- 103 커뮤니케이션 스타일 (Communication Styles)
- 104 관계탄력성 개발 (Building Resiliency)
  
- 201 고객 니즈 파악하기 (Determining the Needs of Your Customers)
- 202 잠재고객 관리하기 (Prospecting for a Purpose)
- 203 점당 매출 증대 (Account Penetration)
- 204 문제 해결 역량 확보 (Taking Accountability for Solving Problems)
  
- 301 시간 관리 (Time Management)
- 302 식품 유통 협상 스킬 (Food Distribution Negotiations)
- 303 문제 상황 해결하기 (Dealing with Difficult Situations)
- 304 고객 로열티 관리 (Building Customer Loyalty)
  
- 401 집합 교육-특강 (오프라인) / 시험 / 간단한 식사&교제 (\*집합 교육은 매 기수 종료 후 2 주일 이내 수행되며, 본 교육의 마지막 단계임. 이를 모두 마치어야 교육 수료증을 득할 수 있음)

● 회원사 신청 내용 :

- 상기 영업교육 프로그램에 대해 추가적으로 궁금한 부분이나 필요한 정보가 있으시면 문의하여 주시기 바랍니다.

---

- 당 프로그램에 대한 신청 인원 및 대상자 명은?

- |   |
|---|
| 1. 대상자 성명 / 직급 및 부서 / 이메일 / 연락처 / 시작일정  |
| 2.                    /                    /                    /                    /  |
| 3.                    /                    /                    /                    /  |
| 4.                    /                    /                    /                    /  |
| 5.                    /                    /                    /                    /  |
| 6.                    /                    /                    /                    /  |
| 7.                    /                    /                    /                    /  |
| 8.                    /                    /                    /                    /  |
| 9.                    /                    /                    /                    /  |
| 10.                    /                    /                    /                    / |

---

문서번호: KFDA-2023-06-1000 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 06 월 21 일

주소: 서울시 서초구 강남대로 27 길 7-19 JVM 빌딩 2 층 (06752)

TEL: (02)566-0720 / FAX: (02)566-0730 / email: kfda@ikfda.or.kr

- 추가적인 의견 및 제안내용은? (있으면)

---

---

---

- **교육 프로그램 (상세)** : 영업교육 프로그램의 각 세션 별 세부적인 내용은 아래와 같음

**- ①영업인력 프로그램:**

- ❖ 001 오리엔테이션 / 강의 / 워크샵 / 논의 / 수강생 소개
- ❖ 101 효과적 듣기 습관 Effective listening habits (1 시간; 강의 + 과제)
  - 효과적 듣기 의미 Understand the Advantages of Listening Effectively
  - 듣기 학습 및 연습 Learn and practice a process of listening to understand others
- ❖ 102 탁월한 질문하기 Asking great questions (1 시간; 강의 +과제)
  - 올바른 질문하기 Understanding the power of asking the right questions
  - 다양한 질문유형의 적재적소 활용 Understanding when and how to use various types of questions
  - 개인별 탁월한 질문리스트 작성 Creating a plan to use a personalized list of great questions
- ❖ 103 커뮤니케이션 스타일 Communication Styles (1 시간; 강의 +과제)
  - 다양한 커뮤니케이션 유형 파악 Understand different styles of communicating and how to identify each one
  - 자신만의 스타일 파악 및 활용방안 Discover your own style, it's strengths and opportunities for growth
  - 커뮤니케이션 유형별 대응방안 Learn how to adapt to all styles to communicate most effectively, building relationships, and growing sales
- ❖ 104 관계탄력성 개발 Building Resiliency (1 시간; 강의 +과제)
  - 개인 관계탄력성 파악 Understand personal resiliency level
  - 관계탄력성 개발 전략 수립 및 게임 계획 수립 Develop strategy for resiliency and game plan

---

문서번호: KFDA-2023-06-1000 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 06 월 21 일

주소: 서울시 서초구 강남대로 27 길 7-19 JVM 빌딩 2 층 (06752)

TEL: (02)566-0720 / FAX: (02)566-0730 / email: kfda@ikfda.or.kr

- ❖ 201 고객 니즈 파악하기 Determining the Needs of Your Customers (1 시간; 강의 + 과제)
  - 고객 니즈 해결 유형 To look at proven methods for uncovering Customer needs
  - 영업성공을 위한 방법 점검 Explore the tools and benefits that will be the key to your selling success
  - 고객 기대 관리 및 충성고객 개발 To exceed your customer's expectations and earn loyal customers
  
- ❖ 202 잠재고객 관리하기 Prospecting for a purpose (1 시간; 강의 +과제)
  - 효과적인 고객 발굴 프로세스 Effectively shorten the average time it takes to open an account by following a proven process
  - 고객 발굴 프로세스 Learn the steps of the process as well as how each one sets up the next to develop a solid game plan for success
  - 나의 프로세스 만들기 Practice the steps until you have made them a natural part of your sales approach
  
- ❖ 203 점당 매출 증대 Increasing Sales (1 시간; 강의 +과제)
  - 구매 동인 이해 To look at why customers buy from you
  - 매출 증대 전략 점검 To show how having a plan and process, good questions, and solid relationships has on increasing sales in your territory.
  - 게임 플랜 Develop a GAME PLAN for increasing 10 cases/ week
  
- ❖ 204 문제 해결 역량 확보 Taking Accountability for Solving Problems (1 시간; 강의 +과제)
  - 문제해결 접근방법 Explore different approaches to problem solving
  - 문제해결 모델 논의 Discuss and evaluate a model for solving problems
  - 실습 Practice the process and increase your confidence
  
- ❖ 301 시간관리 Time Management (1 시간; 강의 +과제)
  - 시간 관리 Discuss the key components of time management
  - 실행 방안 Learn a proven method of organizing time and efforts

- ❖ 302 식품 유통 협상 스킬 Food Distribution Negotiations (1 시간; 강의 +과제)
  - 협상전략 Acquire the skills in order to negotiate a solution that satisfies both the customer and your needs
  
- ❖ 303 문제 상황 해결하기 Dealing with Difficult Situations (1 시간; 강의 +과제)
  - 문제 및 갈등상황 유형 이해하기 Understand common objections and conflicts
  - 문제상황 대응방안 Understand how to handle angry customers and conflict situations
  
- ❖ 304 고객 로열티 관리 Building Customer Loyalty (1 시간; 강의 +과제)
  - 고객 로열티 How loyalty and trust benefit you
  - 고객 기대 수준 관리 How we discover and exceed customer expectations
  - 실행 방안 Develop a Game Plan to build Customer loyalty
  
- ❖ 401 집합 교육-특강 / 시험 / 간단한 식사&교제 (\*집합 교육은 매 기수 종료 후 진행되며, 집합교육 및 시험 수행이 본 교육의 마지막 단계임. 이를 모두 마치어야 교육 수료증을 득할 수 있음)

관련 추가적인 문의는 한국식자재유통협회로 연락주시기 바랍니다.

감사합니다. (02-566-0720/ [kfda@ikfda.or.kr](mailto:kfda@ikfda.or.kr))

한국식자재유통협회 배상

(문서의 끝)