

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 4 월 3 일)

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. 그동안 협회에서 준비해 온 선진 영업교육 프로그램이 완료되어 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-2023-03-310 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 03 월 14 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)

- **제공 방안:** 온라인과 오프라인 교육 병행. 우선적으로 온라인 교육을 3 월 17 일부터 시행하며 추후 오프라인 교육도 추가 예정 (2023 년 하반기 예정). 교육 프로그램 별 비용은 아래와 같음

1. KFDA Sales Level I (101~305; 13 개 클래스)

- **프로그램 혜택:** Sales Level I 13 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 신청함. 회원사 할인을 받기 위해서는 사무국으로 문의 및 신청하시고 할인 쿠폰 수령 후 등록해야 함.

(<https://kfda.liveclass.com/>)

(상반기 교육 일정)

1. KFDA Sales Level I 1 기: 2023 년 4 월 3 일 ~ 6 월 2 일

(*시작 기념 특별 추가 할인)

2. KFDA Sales Level I 2 기: 2023 년 5 월 1 일 ~ 6 월 30 일

3. KFDA Sales Level I 3 기: 2023 년 6 월 5 일 ~ 8 월 4 일

- **교육 프로그램 소개:** 교육 프로그램은 아래와 같이 영업인력 대상 기본 역량 교육 내용으로 12 개 클래스로 구성

- 101 효과적인 듣기 습관 (Effective Listening Skills)
- 102 탁월한 질문하기 (Asking Great Questions)
- 103 커뮤니케이션 스타일 (Communication Styles)
- 104 관계탄력성 개발 (Building Resiliency)

문서번호: KFDA-2023-03-310 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 03 월 14 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)
- 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 / 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)

관련 추가적인 문의는 한국식자재유통협회로 연락주시기 바랍니다.

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

한국식자재유통협회 배상

(문서의 끝)

문서번호: KFDA-2023-03-310 / 사단법인 한국식자재유통협회: 고유번호 253-82-00124

시행: 2023 년 03 월 14 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