

4

직거래 장터 활성화 전략(판매자)

NEW

- 교육목표 : 직거래 장터 판매시 유의사항을 숙지하고 고객응대 노하우 등을 익혀 판매를 활성화 시킬 수 있다
- 교육대상 : 직거래 장터 내 농산물 판매자/판매예정자, 운영자, 관련 공무원 등
- 교육인원 : 20명
- 교육기간 : 2일(12시간)
- 교육일정 : 2.20(목)~2.21(금)
- 교육장소 : aT농식품유통교육원
- 교육비 : 38천원
- 교육내용

일차	주요내용	시간 (12H)	세부내용	비고
1일차	직거래장터의 이해	1.0	○ 직거래 장터가 가지는 가치 ○ 직거래 장터 현황 ○ 직거래 장터가 나아가야할 방향 등	실습 (사례 발표)
	직거래장터 판매 우수사례	1.0	○ 직거래 장터 판매자 우수사례 공유	실습 (사례 발표)
	농식품 포장 및 표기사항의 이해	3.0	○ 상품에 따른 및 포장재와 구입 요령 ○ 식품 표기사항의 이해	강의 (실무)
	장터 방문객 응대법	2.0	○ 친절고객 응대 및 불만고객 응대 실습 ○ 블랙컨슈머 대응 실습	실습 (실습)
2일차	장터 디스플레이 연출법	2.0	○ 상품을 돋보이게 하는 디스플레이 방법 (소품활용, POP 등)	강의 (실무)
	농산물 안전성 관리	1.0	○ PLS(Positive List System)의 이해 ○ 안전한 농약 사용 관리 방법 ○ 참여 농가교육 방법	강의 (실무)
	SNS를 통한 장터 마케팅	2.0	○ SNS를 통한 장터 참여소식 홍보 ○ SNS 고객 후기 관리 등	강의 (실무)