

제50기 프랜차이즈 슈퍼바이저 전문가 과정

주최 : **KFA** 한국프랜차이즈산업협회
Korea Franchise Association

주관 :  **프랜차이즈산업연구원**
The Institute for Franchise Industry Studies

1. 교육과정의 비전 및 목표

비전 목표	슈퍼바이저의 역량 강화를 통한 슈퍼바이징의 성과 증대	
	전문지식과 실무능력을 갖춘 슈퍼바이저 전문가 양성	가맹점의 수익증대 및 경쟁력 강화



전략	사례(실습) 중심의 교육프로그램 개발	이론과 실무 능력을 갖춘 강사 발굴과 관리	교육 효과를 극대화할 수 있는 교육시설 및 환경조성	철저한 교육생 관리와 지속적 사후관리 및 지원
----	-------------------------	-------------------------------	---------------------------------------	------------------------------------

중점 추진 과제	<ol style="list-style-type: none"> 1. 교육생, 수료생들에 대한 수요조사 또는 만족도 조사를 통한 교육프로그램 변화와 업데이트 2. 관련 업종 및 프랜차이즈산업에서 풍부한 실무 경험과 전문성을 갖춘 강사들의 지속적인 발굴 및 관리 3. 교육생들의 학습효과를 극대화할 수 있는 교육시설 완비와 쾌적한 학습 분위기 환경조성 4. 교육생들에 대한 출결 관리, 보수교육, 지속적인 산업 관련 정보 제공 및 관련 세미나 개최 등 지속적인 사후관리
----------------	--

2. 교육과정 개요

교육 대상 및 모집 요강	
교육대상자	모집 요강
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 가맹본부의 슈퍼바이저 및 임직원 ◆ 점포 매니저 및 개인 점포 운영자 ◆ 소규모 프랜차이즈 가맹점 운영자 ◆ 가맹본부 취업희망자 등 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 모집기간 : 2023.12.11.~2024.02.15. ◆ 모집인원 : 30명 ◆ 신청방법 : 구글폼(별도 전달)

운영 및 비용	
운영	비용
<ul style="list-style-type: none"> ◆교육기간 : 2023년 2월 17일 ~ 4월 20일 (10주) ◆교육시간 : 13:00-18:00 매주 토요일 ◆교육장소 : 프랜차이즈산업연구원 강의실 (서울시 서초구 신반포로 314, 임송빌딩 5층) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆교육비 : 1,500,000원(VAT포함)

교육과정 운영과 특전	
교육과정 운영	교육과정 특전
<ul style="list-style-type: none"> ◆교육생들의 출결 관리 ◆템플릿 제공과 실습을 통한 실무능력 향상 ◆교육생들의 개별과제 및 조별 과제 배포 ◆팀 구성을 통한 조별과제 진행 및 발표 ◆개별과제 및 조별과제 지도 강사 피드백 ◆시험을 통한 교육생들의 능력 평가 	<ul style="list-style-type: none"> ◆한국프랜차이즈산업협회장 수료증 ◆강의 교재 및 실습 템플릿 제공 ◆슈퍼바이징 관련 정보제공 및 자료 열람 ◆성적 우수자 상장 및 상품 제공 ◆프랜차이즈산업 관련 정보 제공 ◆가맹본부 구인 문의 시 취업희망자 우선 추천



교육과정 문의 및 신청

프랜차이즈산업연구원	한국프랜차이즈산업협회
◆담당 : 정찬영 가맹거래사 ◆홈페이지 : www.ifis.co.kr ◆전화 : 070-5133-0934 ◆이메일 : jcy7166@naver.com	◆담당 : 김민영 대리 ◆홈페이지 : www.ikfa.or.kr ◆전화 : 070-7919-4155 ◆이메일 : mykim@ikfa.or.kr

신청방법

*** 구글폼 (별도 전달)**

*** ☎ 070-5133-0934** 연락을 주시면 자세한 상담 및 안내 도와드리겠습니다.



프랜차이즈산업연구원
The Institute for Franchise Industry Studies

3. 교육과정 구성 및 내용

교육과정 구성

담당교수	주임교수: 장재남, 외래강사: 12명
------	----------------------

모듈	내 용	시간	강의방법
Module I	슈퍼바이징과 가맹사업법에 대한 이해	2주 (10시간)	이론, 사례, 토의
Module II	가맹점 진단 및 관리	4주 (20시간)	이론, 사례, 실습
Module III	가맹점의 매출 및 이익증대 스킬	3주 (15시간)	이론, 사례, 실습
Module IV	평가시험 및 팀별 과제 발표와 토의	1주 (5시간)	이론, 사례, 실습
팀별 과제	부진점 활성화 전략 보고서 작성과 발표		지도교수 지도
개별 과제	가맹점의 매출증대 성공사례 발표		지도교수 지도
개별 과제	소속 회사 가맹점 상권분석		지도교수 지도
평가시험	슈퍼바이저 전문가과정 평가시험		객관식 시험
토의	슈퍼바이징 활성화 방안 및 향후 목표		토의



강의내용 및 강사

주차	강의과목	시간	교과내용
Module I 슈퍼바이징과 가맹사업법에 대한 이해(2주)			
1주 (2/17)	입학식 및 오리엔테이션 (장재남 원장)	2.5H	-입학식 및 교육과정 소개와 자기소개 -팀 구성과 과제 진행 방법 소개
	프랜차이즈 및 슈퍼바이징에 대한 이해 (장재남 원장)	2.5H	-프랜차이즈와 슈퍼바이징의 개념 -가맹본부와 가맹점의 기능과 역할 및 생산적 관계 (이론 및 사례)
2주 (2/24)	가맹사업법과 슈퍼바이징 (정찬영 가맹거래사)	2H	-가맹사업 당사자가 알아야 하는 가맹사업법 (이론 및 사례)
	가맹본부와 가맹점 간의 분쟁 및 갈등유형 및 Case Study (박수영 분쟁조정조사관)	3H	-가맹본부와 가맹점 간 분쟁유형과 해결 방법 -주요 문제에 관한 Study 및 토의 (이론 및 사례 및 토의)
ModuleII 가맹점 진단 및 관리(4주)			
3주 (3/2)	부진점 진단과 부진 점포활성화 프로세스 (박민구 소장)	2.5H	-부진점 진단과 원인분석 방법 -부진 원인에 대한 대응 전략 수립 과정과 방법 (이론 및 사례)
	상권분석 시스템 활용방법과 실습 (박민구 소장)	2.5H	-가맹점의 상권 및 입지분석 방법 -상권분석 시스템 활용 방법 실습 (이론 및 실습)
4주 (3/9)	가맹점 매출 및 원가분석 방법 (정극재 소장)	2H	-매출 및 원가분석 방법 (이론 및 사례)
	손익계산서 실습 및 분석 (정극재 소장)	3H	-가맹점의 손익계산서 실습과 발표 및 토의 -지도교수의 피드백 (이론 및 실습)
5주 (3/16)	가맹점 QSC 체크와 체크리스트 작성 방법 (신영민 소장)	2H	-가맹점의 문제점을 파악하는 체크리스트 활용 방법 (이론 및 사례)
	가맹점주 상담 및 협상스킬 방법과 실습 (김하경 소장)	3H	-가맹점사업자와의 효과적인 대화 및 상담 방법 -가맹점사업자와 분쟁 시 효과적인 협상 방법 및 상담 실습 (이론 및 실습)
6주 (3/23)	가맹점 직원의 인사노무관리 방법 및 실습 (임은지 노무사)	3.5H	-가맹점 직원에 대한 근로계약서 작성, 관리 방법과 실습 -임금 책정 방식, 지급 방법, 근로관계 종료 방식 등 실습 -가맹점 산재 처리 및 노무 관련 사례 및 예방법 (이론 및 실습)
	가맹점의 세무전략 (배수진 세무사)	1.5H	-가맹점의 세금 종류 -합법적인 절세 방법과 사례 (이론 및 사례)



주차	강의과목	시간	교과내용
ModuleⅢ 가맹점의 매출 및 이익증대 스킬(3주)			
7주 (3/30)	가맹점 오프라인 LSM 전략과 사례 (김명환 위원)	3H	-가맹점 차원의 홍보, 광고 방법과 성공사례 -가맹점의 홍보 및 광고 기획서 작성 방법과 사례 (이론 및 사례)
	가맹점 상권분석 발표 (박민구 소장)	2H	-가맹점 상권분석 발표 및 토의 -지도교수의 피드백 (이론 및 실습)
8주 (4/6)	가맹점주 및 가맹점 직원의 교육 및 훈련 방법 (장재남 원장)	1.5H	-가맹점주의 역량 강화를 위한 교육 및 훈련 방법 -가맹점 직원의 직무 능력 향상을 위한 교육 및 훈련 방법 -교육 훈련 방법의 예시 (이론 및 사례)
	가맹점의 배달앱 활용 방법 및 데이터 기반 운영 사례 (서동국 부장)	3.5H	-배달시스템 활용 방법과 사례 -데이터 기반 운영 방법과 사례 (이론 및 사례)
9주 (4/13)	고객응대 및 상품(메뉴)추천과 사례분석 (김예진 소장)	3.5H	-매장 방문 고객에 대한 응대방법 -상품의 효과적인 고객추천 방법 -Good Case & Bad Case (이론 및 사례)
	가맹점의 매출증대 성공사례 발표 (장재남 원장)	1.5H	-가맹점의 온·오프라인 마케팅 성공사례 -가맹점의 배달앱 활용 성공사례
Module IV 평가시험 및 팀별 발표와 토론(1주)			
10주 (4/20)	슈퍼바이저전문가과정 능력평가 시험	1H	-9주 동안 학습한 내용을 중심으로 한 객관식 평가시험
	팀별 연구보고서 발표와 평가	2H	-부진점 활성화 발표 모음 책자 배포 -팀별로 연구한 부진점 활성화 전략 발표 -지도교수의 발표 내용 평가 및 보완
	슈퍼바이징 활성화 방안 및 향후 목표 토의	1H	-슈퍼바이징 활성화 방안 및 수료 후 목표 발표
	수료식	1H	-교육생 수료식 및 수료증 수여 -성적 우수자 시상과 상장 수여



1) 입학식 및 수료식



2) 강의실



3) 조별 토론



4) 부진점 활성화 보고서 발표

