

브랜드 12,000개 시대, 예비가맹사업자에게 선택받을 수 있는 지성을 기른다

<제37기>

맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정 모집

FRANCHISE

맥세스 Visual Identity

물류체제 구축

성공 FC기업사례 중심 교육

노무관리

가맹점 100개미만

Risk 매니지먼트

사업성 진단

상품개발

포스트코로나

상권 표준화 분쟁

프랜차이즈시스템 이해와 기획

교육훈련 체계

본부 이념 체계 진단

타겟과 제공상품의 표준화

이점 표준화 도상연습

입지 표준화 도상연습

가맹조건 표준화

7년 생존(23.8%)

대박점 프랜차이즈

허위과장 정보제공

경영시뮬레이션

가맹점 100개미만

Risk 매니지먼트

사업성 진단

상품개발

포스트코로나

상권 표준화 분쟁

프랜차이즈시스템 이해와 기획

물류체제 구축

성공 FC기업사례 중심 교육

노무관리

이점 표준화 도상연습

입지 표준화 도상연습

주최·주관	(주)맥세스컨설팅 맥세스실무경영학원
후원	맥세스총동문회 사)외식프랜차이즈진흥원

CONTENTS

- I. 개설목적
- II. 교육진행방식
- III. 교육특징 및 기대효과
- IV. 교육 커리큘럼
- V. 교육개요 및 강사진 소개
- VI. 교육과정 엿보기

- [별첨] 1. 교육현장스케치
- 2. 교육신청서

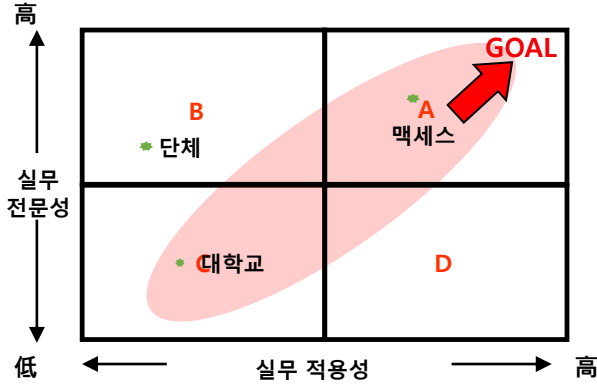


이외 다수 브랜드/ 가맹점 수는 2023년 1월 기준

I. [실무형 프랜차이즈 전문가 과정] 개설 목적

단순 이론 공부가 아닌 실무에 적용 가능한 프랜차이즈 교육!!! 강의수준을 높이기 위해 프랜차이즈 컨설팅에 수많은 경력을 갖고 있는 대표강사가 50% 이상의 강의를 진행함. 맥세스는 우량 기업으로 성장할 수 있도록 실무형 프랜차이즈 전문가 과정을 개설하여 전문가 육성과 출중한 CEO 육성을 목표로 운영하고 있음.

프랜차이즈 교육과정 Matrix



브랜드 12,000개 시대!

프랜차이즈 브랜드

12,000개

프랜차이즈 본부 수 약 6,000개

매년 47,000개 신규가맹점 오픈

한 브랜드당

3.9개만 오픈할 수 있다.

프랜차이즈 본부 당 7.8개 가맹점 오픈

현상 및 문제

- 대다수 교육 시행주체가 이윤추구 목적 및 친목추구 목적시행으로 프랜차이즈 전문가, CEO교육의 침체
1. 따라서, 프랜차이즈 업계가 요구하는 내용이 교육에 반영되어 있지 못하고
 2. 실무와 동떨어진 교육으로 교육생 만족도 저하 (350~500만원(75H), 과도한 비용)
 3. 그 결과, 프랜차이즈 본부의 분쟁/폐점율이 증가하고
 4. 팬데믹 3년, 엔데믹으로도 FC사업환경 변화/적응이 어려움

- ➔ 허위과장정보제공 고시(2019.11.20)
- ➔ 광고판촉행사 사전동의제(2021.4.27)
- ➔ 징벌적 손해배상(2017.11)등

맥세스 교육만의 강점

I. 구조화 된 수업

- 1) 수업전 : 차주 교육준비로 교육효과 증대
- 2) 수업중 : 참여유도 & 조별과제
- 3) 수업후 : 온라인 복습 & 팀프로젝트

II. 적용과 활용

- 1) 개인별 프랜차이즈 실무 역량 확보로 자사 Loyalty 제고로 현업에 즉시 응용 교육
- 2) 초기 프랜차이즈 사업 진입과 기존본부의 로열티 체계 및 프랜차이즈 시스템 구축 기반 마련
- 3) 체계적 직·가맹점관리체계 구축으로 매출/이익 증대에 기여 방법 제시 교육

III. 탄탄한 교육 커리큘럼

- 1) FC 컨설팅 전문 회사가 운영하고 정식 학원에서 강의
- 2) 프랜차이즈 4개의 축/ 10개의 기능 중심
- 3) 현업에 종사하는 강사진 구성 및 강사 강연장 형식 교육 배제/ 대표강사 60% 강의
- 4) 비용대비 교육효과 국내최고 지향
 - 전문가 육성에 필요한 교육시간 배정 정규 72.5H, 특강 8H / 220만원

III. 교육 특징

교육 특징

[특징 I] 탄탄한 커리큘럼 및 강사진

- ① 본 과정은 [FC핵심전략 및 전술]-[점포개발]-[개점]-[운영]-[머천다이징]-[조직/물류/교육 등 지원]에 이르는 프랜차이즈 비즈니스모델을 이해하고, 프랜차이즈 본사 직원으로써 갖추어야 할 직무능력 및 소양을 교육합니다.
- ② 본 과정은 프랜차이즈 시스템을 분석하여 문제점을 발견하고 수강생 스스로가 그에 대한 합리적인 해결책 및 회사의 방향을 제시할 수 있도록 실무능력을 배양합니다.
- ③ 본 과정에서 사용하는 교재는 본 과정을 통해서만 입수할 수 있는 전문 노하우로서 실무에 즉각 활용할 수 있는 업무 Tool을 제공합니다.
- ④ 본 과정 강사진은 대표강사(서민교 대표) 60% 강의, 그 외 실무 경험이 풍부하고 맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정을 이수한 국내 최고의 프랜차이즈 전문가로 구성되어 있습니다.

[특징 II] 성취도 향상을 위한 교육 外 Program

- ① 본 과정에서는 팀별 FC 지도 방식을 운영하여 프랜차이즈 실무에 대한 실습과 지도를 통해 다양한 실전 경험을 학습하게 됩니다.
- ② 본 과정 수료 후 교육내용 대하여 만족하지 못할 경우 적절한 시간을 배정하여 수강생 개인별 지도를 해드립니다.
- ③ 본 과정 수강생이 본사의 실무 수행에 어려움이 있어 상담을 요청할 경우, 교육기간 중 FC경영전문 컨설턴트의 멘토링을 받으실 수 있습니다.
- ④ 주 단위 교육을 온라인으로(매주 수요일까지)복습 교육을 받을 수 있습니다.
- ⑤ 졸업 후에도 본부운영상 또는 실무상 문제해결을 상담/자문해줄 수 있는 대표강사(서민교)가 존재합니다.

[특징 III] Team Project 수행

- ① FC 시스템을 분석하여 ISSUE를 도출하고 그에 따른 MISSION을 완수하는 <팀별 Project>를 통해 업무역량을 강화시킵니다.
- ② 팀 별 Project 최종보고서를 해당 사업장 CEO에게 제출하여 교육성과에 대하여 공유하고 있으며, 개인별 FC실무 역량 확보 뿐 아니라 자사 Loyalty 제고에 기여토록 하고 있습니다.

기대효과

[맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정]을 이수하면 위드코로나 시대에도 수료후 회사에 꼭 필요한 핵심일꾼과 출중한 CEO가 되어 있을 것입니다!!

III. 교육 기대효과

자랑스런, 맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정 수료생의 주요 '성장'과 '성과'는 다음과 같으며 37기에서도 다음 주인공들이 탄생 될 것으로 기대함

◆ 19년간 프랜차이즈 SYSTEM 구축 컨설팅을 진행한 '맥세스컨설팅'

맥세스
컨설팅

- Total FC 본사 시스템 구축
- 대박집(직영점 1개 이상) 프랜차이즈화
- FC본사 리브랜딩 (Biz Model 재구축)
- Lock-in 시스템 구축
- 상권조사 분석기반 매출예측시스템 구축
- KPI 성과지향적 목표관리

*자세한 실적은 맥세스 홈페이지에서(www.maxcess.co.kr)

◆ 이런 회사가 컨설팅 노하우 역량으로 가르친 '교육 실적' (1,900명 수료)

<수료생 추이>

코로나 19 타격!!

2022년 → 2023년

120명

Who's NEXT?

0기부터 36기까지
누적 수료생은
약 1,900명

0기 1기 5기 10기 15기 20기 25기 32기 33기 34기 35기

◆ 이런 자격을 갖춘 컨설팅+ 프랜차이즈 교육 전문 기업의 역량은?

FC실무 경영학원	경영혁신형 중소기업	상권조사 매출예측	기업부설 연구소	FC 경영 관리시스템	FC 직업소개 소 Maxjob	창업&프랜차 이즈 신문사
•전문가 •CEO •SV school	 <small>경영혁신형 중소기업</small>	 <small>상권조사</small>	•데이터 판매기 업선정	•FC plan	 <small>맥스잡</small>	 <small>창업 프랜차이즈신문</small>

1

30개 미만의 본부 CEO에서,
200%이상 성장한 수료생 기업
다수배출

2

사원에서 부장 · 임직원,대표이사로
성장한 수료생 다수배출

3

협력사의 매출신장률 30%이상의
기업으로 성장한 CEO 배출

이제 다음 주인공은 당신입니다!


만들어가는 성공
MAXCESS
Consulting

- 4 -

IV. 교육 커리큘럼

위드코로나와 직면한 프랜차이즈

“사느냐, 죽느냐”(고금리/고물가/고인건비/고임대료/고원가) 디스플레이션시대. 제대로 배워야 살아남는다.
 실무자도 놓치고 있는 프랜차이즈 개념부터 변화에 대응하는 경영이념, 재무관리까지 핵심 강의

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제
1주차 (2/25)	FC 핵심 전략 및 전술 (13.5H)	FC시스템 이해와 기획. I	1. FC란 무엇인가? 2. FC산업의 이해	1) FC의 개념 및 특성, 장·단점의 이해/ FC 시스템의 유형 / 가맹본사와 가맹점주의 역할 / 체인 형태별 개념과 특성 정리 2) 2020 FC산업동향 <맥세스 전수 조사 자료> 3) 업종에 따른 FC 시스템의 특징 4) 비즈니스 포맷형 프랜차이즈의 탄생	2H	서민교	
		FC시스템 이해와 기획. II	3. 어떤 장사라도 FC가 될 수 있는가 4. 비즈 콘셉 이해 및 시스템 구조 파악 5. 우량FC기업이 되는 조건 6. 로열티 체계	1) FC 화 될 수 있는 장사의 2가지 전제조건 2) FC를 시작하기 전에/시작 후에 확인해야 할 사항 3) FC Biz Concept (Development Sys.-OpeningSys. 4) Operation Sys.-Merchandising Sys.-지원, 관리 Sys.)의 이해 5) FC의 절대조건: FC기업으로 채워야 할 요소,조건, FC본사로서 성공하는 사내체질,사풍/CEO 덕목 6) 손쉽게 FC사업을 전개시키는 것은 큰 상처 원인 7) 로열티 체계 구축을 위한 조건	2H	서민교	• 프랜차이즈경영론 p.17~41
		입학식	맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정 교육 오리엔테이션 및 입학식		1H	교육담당	
2주차 (3/4)	프랜차이즈 기업 경영론	7. FC 시스템을 통한 FC기업 경영이념화,산업론 8. FC 비즈니스의 사회적 책임 (CSR+ESG)	1) FC 비즈니스의 산업론/FC Biz 산업론의 방향 매김 사례연구 2) FC Biz의 기본적 사상/FC Biz의 경영이념/사례연구/FC Biz Vision 은 왜 필요한가?/ 경영전략 3) FC기업과 가맹점주의 사회적 책임(CSR+ESG) / 상생방법)	2H	서민교	• 프랜차이즈경영론 p.42~109	
		9. FC 경영기획과 재무관리	1) 경영기획의 이해 2) 환경분석에 따른 경영전략수립 및 사업계획수립 3) 재무제표의 구조와 보는 방법 4) 재무 분석의 목적과 방법/수익성분석/안정성 분석	2H	신흥균 (전문가 3기)	• 팀프로젝트 선정	
		[특강]새로운 마켓 시대의 외식업 대응전략		1.5H	김태희 (전문가30기)		

*FC = Franchise / 프랜차이즈

※스케줄 및 강사현황에 따라 커리큘럼이 변동 될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

FC핵심 전략 및 전술

개발영 업(출점) Sys.

개점 Sys.

SV Sys.

지원 Sys.

MD Sys.

모르면 독이 되는 프랜차이즈 법률부터 법적 분쟁 없는 가맹점 개발 전략

나도 모르게 위반한 가맹사업법, 역대 과징금 준비 해 놓으셨나요?

제대로 된 가맹사업법을 알고, 분쟁을 예방하는 가맹점 개발부터 객관적 과학적 상권분석기반 매출예측까지!

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제
	FC 핵심 전략 및 전술 (13.5H)	Contract 기능의 해석과 이해	10. 가맹사업거래법과 시행령 해석 11. 정보공개서 및 가맹계약서 설계,작성	1) FC 계약과 가맹사업법의 이해(가맹사업법의 제정 및 그 목적 / 가맹 사업법의 적용범위/가맹사업법의 기본원칙), 가맹사업법의 항목별 해석/가맹 계약서 이해 및 설계방법 2) 지속 강화된 가맹사업법 규제, 본부 경영시스템으로의 적용 3) 가맹점 개발/운영시 RFC,SV와 마케팅담당자가 알아야할 4) 가맹사업법	3H	서민교	· 자사 계약서/정보공개서 지침
"가맹사업노하우 노하우 70%"영업지역 설정, 예상매출액 자료 서면으로 예비 가맹점주에게 어떻게 제공할 것인가?							
3주차 (3/11)	FC 시스템 I	가맹점 개발의 전제 조건과 FC 개발 기획 (가맹점 전개전략)	1. 가맹점 unit화 2. FC 출점 전략 3. 개발조직 및 RFC 목표관리 (KPI) 4. 가맹실무패키지 시스템 5. 징벌적 손해배상	1) 노동강도 대비 수익성 / 가맹상품의 다양성 2) 개발 출점 전략(출점 현황 파악 및 분석/데이터 수집 및 분석(Collect Data & Analyze)/결정 3) 개발조직 구성 및 주요업무/RFC 목표관리 4) RFC의 일과 자질/매출·수익예측에 대한 FC기업 대응 5) 개발영업은 시스템으로 일년의 흐름에 따라 진행-가맹점 전개 이론 6) 가맹점과의 계약까지의 트러블 징벌적 손해배상 7) 징벌적 손해배상에 대한 이해(사례)	2H	서민교	· 팀구성/팀프로젝트 컨설턴트 구성 · 프랜차이즈경영론 p.115~144
4주차 (3/18)	FC 전용 출점Sys. (14H)	FC 개발실무 전문가 영역 I	6. 입지·상권조사 이론	1) 예상매출산정을 위한 영업지역 (T/A) 선정 / No.1. 입지선정 / 매출예측 2) Myyoungdang.com(명당)상권분석시스템 연계 3) 영업지역설정과 배달상권과의 관계 (Open Territory)	2H	서민교	· 팀별 상권선정 · 팀프로젝트 미팅
			7. 도상연습 (팀별)	1) 객관적 근거 확보를 위한 강사 지도하에 영업지역설정을 위한 상권분석 지도 도상 연습 ; 객관적 조사방법 실습으로 습득 2) 팀별발표	3H	서민교	
5주차 (3/25)	FC 개발실무 전문가 영역 II	FC 개발실무 전문가 영역 II	8. 현장 실습(팀별)	1) 강사 지도하에 팀별 현장 상권 분석 (8단계 Map작업) 2) 전시간 작성한 8단계 Map 발표	3.5H	서민교	· 팀별 Map 작업/제출 · 팀프로젝트 미팅 -> 차주 제출
			9. 출점 사업계획서 작성 10. 임대차 계약 방법	1) 선정된 입지에 대한 사업계획서 작성 이론 2) 사업계획서 작성 상권조사기반/매출예측/타당성 검토(ROI 개념) 3) 선정된 No.1후보지 임대차계약 권리계약 방법론	1.5H	서민교	

*FC = Franchise / 프랜차이즈

※스케줄 및 강사현황에 따라 커리큘럼이 변동 될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

FC핵심 전략 및 전술

개발영 업(출점) Sys.

개점 Sys.

SV Sys.

지원 Sys.

MD Sys.

위드코로나 시대, 우수점포를 구축하는 가맹점 개발과 이익을 창출하는 슈퍼바이징의 정석

우수점포를 키우는 힘은 본부의 체계적인 시스템에 의한 가맹점 발굴과 기획부터 실무까지의 슈퍼바이저의 점포 업무의 이해

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제
6주차 (4/1)	FC 시스템 I	가맹점 개발 (발굴)전략	9. 사업 규모별 가맹점 발굴 전략 10. 가맹점 개발 및 홍보 실무	1) 가맹점 발굴전략(고객설정/가맹점발굴-가맹 전개전략, 홍보 및 광고, 인터넷에 의한 Mass MKT./ 개별설득에 의한 적극적 현장모집/RFC Skill 2) Book/창업 강좌 및 협력자 활용 3) 허위과장정보제공 유형과 대응방법	2H	서민교	• 팀별 사업계획서 제출
	FC시스템 II 개점Sys. 구축 (3H)	개점기획 및 실무	1. 개점 업무 Flow 및 개점 업무	※선정된 No.1입지 개점 진행하기 1) 개점 담당자의 역할 및 임무 / 개점 Flow 이해하기 / 점포운영계획서 / 개점 매뉴얼 작성실무 /개점지도방법 /피드백 시스템 구축/인수인계의 중요성 2) FC기업에 All-in한 가맹점주 심리	2H	권민희 (전문가22기)	• 프랜차이즈경 영론 p.115~144
			2. 점포운영계획서 작성실무	1) 개발시스템에서 선정한 No.1 입지, 점포의 운영계획서 작성하기 2) FC기업의 의무 : "이렇게 점포 운영하시면 성공합니다 " 라는 점포운영 노하우 제공서	1H		
7주차 (4/8)	FC 시스템 III 운영시스템 구축 (16H)	이익창출을 위한 슈퍼바이저 시스템	Intro. 점장의 역할	1) 슈퍼바이저로 도약하기 위한 점장의 역할과 책임 2) 점장의 업무(매출/손익 관리, 인력관리, 매장관리)	1H	서민교	
			1. SV본질과 기능 SV=Supervisor	1) SV관계 결속이 가맹점의 장기 지향성에 미치는 영향 2) SV Mission & Mind, 자격요건 3) SV 가맹점 관리 기본 프로세스와 툴(Tool) 4) SV 기능에 대한 이해 / SV 활동 성공을 위하여	1H	서민교	
			2. SV 운영관리	1) SV의 컨설팅 Tool=[CRS(Customer Readiness Survey)] 평가를 통한 매출 활성화 방안 (팀별 브랜드 지정) 2) SV지도 방법(점포직원,스태프 전략화 지도, 커뮤니케이션 관리) 3) SV 계수로 보는 점포관리(점포 Data 정보분석)	2H	서민교	• 관철등 인근 FC브랜드 중심 팀별 지정
			[특강] 점포의 심장 주방설계 표준화 (SV 관리 Point / 점주 운영 편리 중심)		1.5h	강동원 (CEO 6기)	

*FC = Franchise / 프랜차이즈

IV. 교육 커리큘럼

직·가맹점을 다스리는 슈퍼바이저의 업무부터 프랜차이즈의 핵심 지원 시스템

슈퍼바이저는 “점포 경영 컨설턴트”다! 점포의 손익, 프로모션, 경영지도를 총괄하는 슈퍼바이저의 핵심 기능과 점포 관리 비법 어디서도 배울 수 없는 프랜차이즈 특화 노무, 인사, 교육훈련 프로그램

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제
8주차 (4/15)			37기 교육 목표 달성을 위한 체력 단련과 총동문 체육대회		5H	서민교	
9주차 (4/22)	FC 시스템 III 운영시스템 구축 (16.5H)	이익창출을 위한 슈퍼바이저 시스템	3. SV 점포관리 I	1) 점포 생산성을 높이는 방법 2) 점포 생산성 향상의 체계	2H	서민교	
			4. SV 점포관리 II	1) 점포의 기능(HardWare , SoftWare) 2) Store Biz Plan / Local Store Merchandising(LSM) 3) 개업 전후 관리 / 개업 후 4-6개월의 활동	2.5H	박세현	
[특강] 프랜차이즈 기업시스템 구축 이렇게 했다!			1H	박영복 (전문가29기)			
5. SV 점포관리 III			1) SV 경영시스템 전략/ 가맹점 지도관리 / 매장 운영관리 / 교육 2) 부진점 판단 및 활성화 방법	2H	김인호 (전문가8기)		
6. 가맹점 분쟁 폐점 프로세스			1) FC기업의 합리적인 가맹점 폐점 프로세스 2) 폐점사유에 따른 폐점업무 진행 방법 3) 분쟁사례 및 대응방법 4) 폐점시 슈퍼바이저가 알아야 할 가맹사업법	1H	서민교		
7. CRS 평가발표			1) CRS 평가(내용 분석 후 매출활성화 방안 우수팀 발표)	1H	서민교	•팀별 브랜드 CRS 보고서	
[특강] 공간디자인 경영성과			1.5H	박서진 (전문가27기)			
11주차 (5/6)	FC 시스템 VI 지원시스템 구축(5.5H)	프랜차이즈 노무·인사·교육	1. FC 노무관리	1) FC 기업 및 가맹점 노사관리 2) FC 단체협약권 및 본사 대응 방안 3) 단체교섭권 ; 법률 개정안의 내용과 파급효과	2H	안원복 노무사	
			2. FC 인사조직체계	1) FC인사전략과 조직체계와 KPI목표관리(사례중심)	1.5H	김은현 (전문가30기)	
			3. FC교육훈련 프로그램 구축 (가맹점 및 직원)	1) FC 기업 / 가맹점 교육 Sys. 구축(교육 훈련의 의의, 교육 훈련의 방법, 교육 훈련의 커리큘럼)-인턴/점장/SV육성 교육PGM	2H	양지현 (전문가33기)	프랜차이즈경영론 p.332~359

*FC = Franchise / 프랜차이즈

※스케줄 및 강사현황에 따라 커리큘럼이 변동 될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

위드코로나 시대 프랜차이즈의 필수 '마케팅 전략'

코로나 이후 또다시 대면판매 (MOT관점)

프랜차이즈에 접목한 상품전략과 지식재산권, 매출 고공행진의 마케팅 전략

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제	
12주차 (5/13)	FC Sys MD 시스템 구축 (15.5H)	FC 마케팅 기획 및 실무	1. FC 마케팅 전략 수립 (사례 중심)	1) 마케팅 이해/외부 및 내부 상황 분석/Key Issue & Resolution/Marketing Objective & Strategy /Action Plan/Budget Review /매출분석 2) 리브랜딩 사례 /판매촉진 기획 방법 사례	3H	서민교	• 프랜차이즈경영론 p.252~269	
			2. FC 지적재산권 확보 및 대응전략	1) FC 지적 재산권 확보(지적재산권 개념 및 중요성/법적으로 보호 받을 수 있는 지적 재산권의 종류/법적 대응 절차) 2) FC BI 전략(FC에서 BI의 역할 및 중요성/BI 기획 및 관리 시 유의점/FC BI 및 지적재산권에 관한 분쟁 사례 및 판례	2H	진은정 (전문가33기)	• 브랜드피해 사례 연구	
3. 쉽고 빠르게 적용하는 SNS 마케팅			1) FC 기업의 효율적인 SNS활용방안 2) 배달 시스템 이해 및 높은 매출의 지속운영 관리 방법	2H	김태현 (CEO21기)			
4. 브랜드 전략을 통한 마케팅 전략			1) 언택트시대, 컨택하는 FC 브랜드 전략	2H	김동환 (전문가28기)			
[특강 I] 어떻게 성장했는지 알고싶죠? HOT 브랜드 컨설팅 사례 (도소매-정관장/서비스업-여기어때&그린카)				1H	서민교	• 팀 프로젝트 제출		
9강~ 13강까지 (최종평가)				0.5H				
13주차 (5/20)			6. 신상품 메뉴개발	1) 신상품(메뉴)개발 방법과 프로세스 2) HMR 개발 및 판매전략 3) 상품메뉴의 원가관리	3H	조진숙 (전문가28기)		
14주차 (6/3)		FC물류 시스템	1. FC물류 전략 및 물류시스템 구축	1) FC 물류시스템 구축의 전제조건 2) 국내 FC물류현황/자사물류와 아웃 소싱의 비교 분석(시스템 구축 검토 시점/시스템 구축 프로세스/운영노하우/장단점 및 보완책/성공 및 실패사례)	2H	오성주 (CEO25기)	• 과제물제출 • 성적산출	

*FC = Franchise / 프랜차이즈

※스케줄 및 강사현황에 따라 커리큘럼이 변동 될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

FC핵심
전략 및
전술

개발영
업(출점)
Sys.

개점
Sys.


SV
Sys.

지원
Sys.

MD
Sys.

이제는 어디서도 풀리지 않는, 실무형 프랜차이즈 전문가

프랜차이즈 업계 최초로 민간자격등록(2013-0608)자격증도 취득하여 프랜차이즈 전문가 인증!
성공을 향한 발걸음의 시작!

주차	교육과목	주요강의내용	세부교육내용	교육내용설명	시간	강사	준비/과제			
15주 (6/10)	보고회 및 수료식 (6.5H)	0. 프랜차이즈 경영사 자격증 1급 시험		 <p>프랜차이즈 경영사 자격증</p> <p>자격종목 : 자격번호 : 성명 : 생년월일 : 취득일 :</p> <p>위 사람은 본 기관에서 시행한 프랜차이즈 경영사 자격검정을 통해 자격을 취득을 증명함.</p> <p>MAXCESS 맥세스컨설팅</p>	1.5H		Am 10:30~			
		<p>맥세스컨설팅이 주최 및 주관하는 민간자격증으로, 등록번호 2013-0608을 획득하였으며, 프랜차이즈 업계 종사자로서 갖추어야할 직무 능력을 검정하여 자격을 부여. 프랜차이즈 업계의 양질의 전문가를 양성을 목표로 두고 있음.</p>								
		1. 팀프로젝트 발표	1) 14주 학습 내용 바탕 실무형 보고서 발표					0.5H	36기 팀	•우수작 2편 보고회
		수료식	[특강] 어떻게 성장했는지 알고싶죠? HOT 브랜드 컨설팅 사례 (대박점포 프랜차이즈화 / 리브랜딩)					1.5H	김문명	
		3. 최종정리	1) 14주 동안 학습한 주요 내용 Review 및 Q&A					1.5H	서민교	
4. 수료식 진행	1) 수료증 증정/공로상 및 성적우수자 포상/기념촬영	1.5H	교육담당							

*FC = Franchise / 프랜차이즈

※스케줄 및 강사현황에 따라 커리큘럼이 변동 될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

매주 정규 교육 후 2시간동안 종각 주요 브랜드를 방문하여 점포진단을 통한 매출활성화 컨설팅 TOOL 체크로 다양한 브랜드 경험
 → 이것만 알아도 교육성과 100% 달성!

주차	회합과 현장교육
1	(주)달래에프앤비 - 달래해장
2	신개념 편의점 : 세븐일레븐
3	(주)지앤푸드 - 굽네치킨
4	맛찬들 왕소금구이
5	(주)구도로 - 구도로통닭
6	(주)세광그린푸드 - 교대이층집
7	(주)오늘연구소 - 오늘와인한잔
8	총동문 체육대회
9	팀 별 활 동(팀 별 모임)-팀별 지정된 브랜드 CRS평가
10	팀 별 활 동(팀 별 모임)-팀별 지정된 브랜드 CRS평가
11	교촌에프앤비(주) - 교촌치킨
12	(주)와이엔비푸드 - 선비꼬마김밥
13	죽마고우 - 미친닭
14	(주)세광그린푸드 - 세광양대창
15	(주)조은음식드림 - 오봉집



CRS 평가 항목 중심		
전방기능	<ul style="list-style-type: none"> ·외부시설 (파사드) ·온라인 활용 체크 (흡입을 요인 파악하기)	
중앙기능	<ul style="list-style-type: none"> ·내부시설/상품(메뉴) 관리상태 ·청결상태 ·인력관리 및 고객응대 ·판매촉진상태 (구매율 요인 파악하기)	
후방기능 및 기타서비스	<ul style="list-style-type: none"> ·외식(주방),도소매(창고) ·운영 및 청결상태 ·서비스 시설 점검 (중앙기능 지원요인 파악하기)	

직·가맹점 경영지도에 적용 및 SV 평가 척도로 적용하기

- ◆ 철저한 CRS평가 → 가맹점 경쟁력이 프랜차이즈 기업 성과에 미치는 영향 (15일 X 2H = 30H 연장 수업)
- ◆ 맥세스 교육장 관철동 인근동문 매장으로 선정하여 진행하며, 당일 사정에 따라 방문업체는 변경될 수 있습니다.

IV. 교육 커리큘럼

멀리서 수강하느라 자문상담까지 받기 어려운 열혈 수강생들을 위해 찾아가는 자문 상담 DAY!

대전, 대구, 광주 부산 등 서울 수도권 이외의 지역에서 평일에 열리는 서민교 대표의 자문상담!

전국으로 뻗어있는 맥세스 동문 기업들의 교육장에서 여러분과 만나봅니다!

* 장소 예시



경북(대구) 빵장수 아카데미

- CEO 17기 피췌프코리아 대표 박기태



충남(대전) (주)와이엔비푸드 교육장

- 전문가 29기 (주)와이엔비푸드 대표 박영복

※ 사진 및 장소는 예정이며, 수강생 요청 및 강의장 사정에 따라 일정이 변경 취소 될 수 있습니다.

V. 교육 개요 및 강사진 소개

교육명

제37기 맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정

교육대상

- 지금 HOT하게 잘나가는 FC기업 CEO와 임직원은 필수
- 분쟁 및 코로나로 인한 직·가맹점 폐업이 지속 증가하는 FC기업의 CEO 및 실무자
- 신규로 시작하는 브랜드의 FC 시스템 경영에 자신 없는 본사의 임직원
- NEW 비즈니스 모델 및 프랜차이즈본사 시스템 구축 희망자
- 대·중·소기업의 대리점 및 프랜차이즈 실무담당자
- 강화 된 가맹사업법 FC시스템 실무적용에 어려움을 겪는 FC기업의 임직원
- 직영점 1개 이상 운영중인데 프랜차이즈화 하고 싶은 분

정원

43명 ~2023년 2월 24일(금) *선착순 접수/(1~39명 : FC종사자, 40~43명까지 협력업체 등록가능)

교육장소

서울 종로구 종로8길 17, 3층 (1호선 종각역 4번 출구 도보2분)

교육기간

2023년 2월 25일 ~ 6월 10일 (총 정규 72.5H, 특강 8H) 매주 토요일 (13:00~18:00) 총 15주

교육비

220만원(면세) 국민)423701-01-131512 주식회사 맥세스컨설팅 *(개강일 이전 수강료 완납)

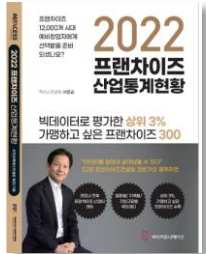
접수방법

#별첨2. 신청서 작성 후 메일(maxedu1@naver.com) 또는 팩스(02-3443-3487) 회신

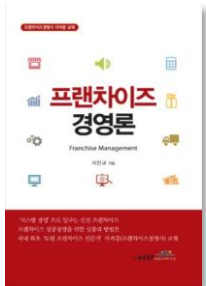
문의

맥세스 교육컨설팅팀(담당자 : 김신영 연구원) Tel : 02-549-2324

(FC현황보고서)



(강의교재)



(매월 트렌드)



V. 교육 개요 및 강사진 소개

수강 특혜

- 1 수강생 커리어 개발을 위한 개별 상담 및 현재 프랜차이즈 운영 수강생 1일 방문 무료 컨설팅(선착순 10명)
- 2 팀 별 프로젝트 산출물 공유(현기수 및 과거 기수 우수 프로젝트 연구 산출물)
- 3 과정별 평가 내용(출석, 과제, 팀 프로젝트)과 수료시험 이수시 "프랜차이즈 경영사" 자격증 (한국직업능력개발원 등록번호 2013-0608)시험 응시 자격 부여
- 4 자사 비즈니스모델 반영 여부에 따른 가맹계약서 적정성 검토(교육 기간 중)
- 5 매 회 교육 후 유튜브로 복습 기회 제공(교육기간 중)
- 6 미래성장 CEO 중 MICC(맥세스 혁신 CEO 클럽)가입 특전 → CEO과정 수강 시 정보공개서 무료 작성(맥세스법률원)
- 7 1,900여명 맥세스총동문 주소록 및 소식 APP 이용(교육 기간 동문회비 납부 후 '정회원'자격부여 / 교육 후 동문회 가입 후 이용)
- 8 맥세스 온라인 강의(20H) 수강 후 오프라인 강의 수강 시 온라인 수강료에 준한 장학금 수여

V. 교육 개요 및 강사진 소개 (실무경험과 실무교육을 이수하고, 석·박사를 취득하여 이론을 겸비한 전문강사진)

주임강사



서민교

맥세스컨설팅 대표 / 경영학박사 / 맥세스 프랜차이즈 기업부설 연구소 소장

現) 한성대 창업&프랜차이즈컨설팅 석사과정 주임교수

(사)외식·프랜차이즈진흥원 원장 / 프랜차이즈경영학회 부회장 / (사)외식산업협회 부회장

[담당과목] FC 시스템 이해와 기획 / FC 본사 경영론 / FC운영 시스템 구축(SV시스템) / FC교육프로그램 구축 외 다수

주요강사진

*강사진 순서는 강의 순서와 같습니다

이름	소속	지위	학위(석/박사)	담당 과목
신흥균	(주)원앤원 전무	맥세스 전문가 3기	유통학 박사과정	FC 경영기획 및 재무관리
권민희	(주)맥세스컨설팅 선임연구원	맥세스 전문가 24기	컨설팅학 박사	FC 개점시스템 구축
박세현	(주)코리아세븐 강북지점장/ 인사교육 담당자	점포운영 24년 유경험자		SV 점포관리
김인호	전 본아이에프 대표이사 / 맥세스 전문위원	맥세스 전문가 8기	컨설팅학 석사	수퍼바이저 점포관리
안원복	UN노무법인 공인노무사	프랜차이즈 유경험 노무사		FC 노무관리
김은현	(주)타파웨어	맥세스 전문가 30기	컨설팅학 석사	FC 인사조직 체계(KPI)
양지현	(주)코리아세븐 교육훈련 팀장	맥세스 전문가 33기	컨설팅학 석사	FC교육 프로그램 구축
진은정	특허법인 더웨이브	맥세스 전문가 33기		FC지적재산권 확보 및 BI전략
김태현	(주)태신기획 대표이사	맥세스 CEO 21기	컨설팅학 석사	FC 온라인 마케팅
김동환	(주)하남에프앤비 브랜드전략실장	맥세스 전문가 28기	경영학 박사	FC 마케팅 전략
조진숙	(주)엄마사랑 상무이사	맥세스 전문가 28기	식품공학석사	신상품(메뉴) 개발
오성주	(주)에스디푸드 대표	맥세스 CEO 25기		FC 물류전략 및 물류시스템
김태희	경희대학교 외식경영학과 교수	맥세스 전문가 30기	경영학 박사	[특강] 새로운 마켓 시대의 외식업 대응전략
강동원	(주)주방뱅크 대표이사	맥세스 CEO 6기	관광학 박사	[특강] 점포의 심장 주방설계 표준화
박영복	(주)와이비에프 대표이사	맥세스 전문가 29기		[특강] 프랜차이즈 기업 시스템 구축 이렇게 했다!
박서진	(주)디앤아이플러스 대표이사	맥세스 전문가 27기	컨설팅학 석사	[특강] 공간디자인 경영 성과
김문명	(주)맥세스컨설팅 책임연구원	맥세스 전문가 20기	외식경영학 박사	[특강] HOT브랜드 컨설팅사례

VI. 교육과정 엿보기

맥세스 교육과정만의 300여개 팀 프로젝트 POOL 공유

[Team Project Theme] 아래 주제 중 하나를 선정해 FC 본사 혹은 제3의 업체를 벤치마킹하여 [실무형 보고서]를 팀(Team)별로 작성하십시오

1. 가맹사업법 변경(매출액 의무제공, 허위과정정보제공, 단체협약권 등)에 대한 대응전략을 수립
2. 프랜차이즈 기업 사건 사고 유형에 따른 대응 전략 수립 또는 사례 분석
 갑질 대응 전략 / 징벌적 손해배상 대응 체계 구축 / 로열티체계와 FC시스템 구축
3. [개발] 가맹점 출점 전략을 신규 또는 기 운영 중인 프랜차이즈본사를 대상으로 전략을 수립.
4. [개발] 신규가맹점 발굴전략 수립 및 사례를 연구(가맹점 발굴 전략 및 사례 연구)
5. [개점] 개점 프로세스별 세부 매뉴얼 설계 및 사례를 연구.
6. [운영] 가상 프랜차이즈 본사를 선정하고, 그 가맹점을 대상으로 운영전략 수립 또는 사례 연구.
7. [운영] 슈퍼바이저가 부진점을 활성화 하기위한 전략과 방법에 대한 연구.
8. [운영] 비대면(언택트서비스)운영방법과 매뉴얼 설계
9. [MD] 프랜차이즈 본사를 대상으로 마케팅 전략 수립 및 사례를 연구.
10. [MD] 신상품(메뉴) 개발과정에 대하여 세부적으로 작성하고, 해당 판촉전략 수립과 사례 연구.
11. [물류] 물류시스템을 기획하고, 업무Flow에 따라 설계 또는 사례를 연구.
12. [지원] 프랜차이즈 본사의 직원 교육시스템에 대하여 세부적 설계 또는 사례 연구.
13. [지원] POS를 통해 과학적으로 슈퍼바이저 경영지원을 할 수 있는 방법 설계 또는 사례를 연구.
14. [지원] 프랜차이즈 조직을 설계하고, 직무(KPI) 관련 내용 기술과 사례를 연구.
15. [전략] 해외진출 방법과 전략에 대한 연구
16. 이외 기타 주제를 소속된 회사에 필요한 내용 중심으로 선정해도 됩니다.

Result

각 Team Project는 해당 사업장 CEO에게 제출하게 하여 교육성과를 공유하게 합니다. 15주차에 최종 발표회를 가지며, 각 프로젝트 별 문제점에 대한 대응전략을 수립합니다.

프랜차이즈 경영사 자격 취득

프랜차이즈 경영사 자격증



자격종목 :
 자격번호 :
 성 명 :
 생년월일 :
 취 득 일 :

위 사람은 본 기관에서 시행한 프랜차이즈 경영사 자격검정을 통해 자격증 취득을 증명함.



“맥세스 프랜차이즈 전문가 과정”을 기반으로 [프랜차이즈 경영사] 자격제도를 새로이 만들어 FC 기업을 중심으로 한 프랜차이즈 업계의 미래를 자랑하는 인재 육성을 도모하고자 “맥세스 FC 전문가 과정 이수자에게 민간자격증(등록번호 2013-0608) 취득을 위한 기회를 부여하게 되었습니다.

맥세스 프랜차이즈 전문가 과정[프랜차이즈경영사]은 미국 CFE자격제도와 일본 프랜차이즈 경영사 자격제도 보다 높은 레벨로 설정하여 교육이 진행되고 있으며 보다 전문적인 내용을 평가하는 자격 과정입니다.

별첨1. 교육현장 스케치

제36기 전문가 과정 수료식



제36기 교육 과정 성적 우수자 시상



제36기 교육 목표 달성을 위한 청평 워크샵 (1박 2일)



별첨2. 교육 신청서

성 명		생년월일	
E-mail		휴대폰번호	
주 소			
회사/브랜드명		대표자명	
회사주소			
담당부서		직 위	<input type="checkbox"/> 직원 : / <input type="checkbox"/> 대표 : 현 매출액
회사전화번호		팩 스	
수강료결제방법	카드 () 계좌이체() 계산서발행() /담당자 e-mail: _____)		
수강경로	<p>이 교육을 어떤 통로로 알게 되셨습니까?</p> <p>1. 홈페이지 2. 블로그</p> <p>3. 페이스북 4. 광고/뉴스</p> <p>5. 지인 소개(지인성함 : _____) 6. 기타(_____)</p>		

상기 본인은 제37기 맥세스 실무형 프랜차이즈 전문가 과정에 신청합니다.

이와 관련하여 맥세스 교육 운영과 동문회 활동 목적으로 개인정보 보호법 제 15조 등의 근거로 개인정보의 수집이用に 동의합니다.

2023 년 월 일

신청자 : _____ (인)