



PERCORSO DI FORMAZIONE MANAGERIALE PER RESPONSABILI AREA VENDITA E MERCATO

Vi informiamo che l'UNAPROL, nell'ambito della formazione prevista dai **Contratti di Filiera**, ha progettato un percorso di formazione manageriale per responsabili area vendite e mercato destinato alle imprese olivicole e olearie.

L'esigenza di questi corsi nasce dalla necessità di potenziare le capacità di penetrazione commerciale delle imprese e quindi di individuare quegli strumenti necessari al miglioramento delle aree fondamentali dell'organizzazione e della gestione aziendale, soprattutto in relazione ai cambiamenti in atto nella società e nei mercati.

Tra gli obiettivi del corso ci sono la comprensione del funzionamento della filiera olivicola e olearia e dei potenziali di sviluppo delle nuove aree di mercato, nazionale e internazionale, dell'olio extravergine 100% italiano e l'assunzione di specifiche competenze per il management dell'area vendita e mercato delle imprese olivicole e olearie, con particolare riferimento alle nuove opportunità date dalla filiera Olivicola tutta italiana.

I corsi sono improntati al criterio della massima interazione, così da facilitare e promuovere il coinvolgimento e la condivisione sulle tematiche trattate.

In particolare si è previsto, accanto ai necessari momenti in plenaria di inquadramento teorico degli argomenti trattati, numerosi spazi di approfondimento e discussione, esercitazioni guidate individuali e in sotto-gruppi, simulazioni di casi reali e feedback in plenaria, testimonianze dirette fornite da operatori del mercato di riferimento (buyer, ristoratori cuochi, imprenditori olivicoli e oleari), proprio per fornire un approccio culturale ed esperienziale il più ampio possibile.

La formazione utilizza un metodo altamente proattivo fondato sulle specifiche realtà aziendali dei partecipanti, per farli riflettere sulle loro strategie di vendita, sui loro punti di forza e di debolezza, al fine di produrre un effettivo apprendimento e cambiamento.

Interverranno docenti di provata esperienza nel marketing dei prodotti agroalimentari, esperti di marketing agroalimentare e comunicazione per il mercato estero, consulenti marketing esperti di ricerche di mercato e del mercato dell'olio, responsabili marketing presso società di commercializzazione.

Ogni corso, si articola in 5 giorni suddivisi in due sessioni, la prima di due giornate e la seconda di tre, per un totale complessivo di 30 ore.



INIPA
formazione
sviluppo

Ai partecipanti verrà rilasciato un attestato che potrà essere utilizzato per l'ottenimento di crediti formativi da parte dell'Ordine Professionale degli Agronomi.

Sono stati programmati 8 corsi di formazione, di 20 partecipanti cadauno. I primi 2 si sono già tenuti nel periodo settembre-novembre 2011.

I prossimi 2 corsi si terranno a Roma nelle seguenti date:

3° CORSO

- 1° modulo di 2 giornate - dal 31 gennaio al 1° febbraio 2012
- 2° modulo di 3 giornate - dal 14 al 16 febbraio 2012

4° CORSO

- 1° modulo di 2 giornate - dal 28 al 29 febbraio 2012
- 2° modulo di 3 giornate – dal 13 al 15 marzo 2012

Per informazioni su costi e organizzazione rivolgersi agli uffici Unaprol:

- **Stefania Fiorelli** tel.: 06 78469077 e-mail: s.fiorelli@unaprol.it
- **Simona Polimeni** tel.: 06 78469049 e-mail: s.polimeni@unaprol.it