



**PDF**  
Complete

Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features

**INIPA**  
formazione  
sviluppo

**Programma**



## 1° MODULO - LO SCENARIO DI RIFERIMENTO: OPPORTUNITA' E PROSPETTIVE DELLA FILIERA OLIVICOLA ITALIANA

<b>Prima Giornata - 19 febbraio 2013</b>		
10:30 – 11:00	Accoglienza e registrazione partecipanti	Staff UNAPROL - INIPA
	Avvio dei lavori Presentazione delle finalità dell'iniziativa all'interno degli obiettivi strategici della Filiera Olivicola Italiana e dei progetti di Marketing e Commercializzazione	UNAPROL
11:00 – 13:30	Quadro di riferimento del mercato nazionale ed estero della filiera olivicola Strategie del settore per la distribuzione degli oli di oliva Le dinamiche commerciali del mondo della GDO, VD, VDO e HO.RE.CA. e altri canali distributivi	<b>Andrea Marchini</b> Docente Marketing dei prodotti agroalimentari
13:30 – 14:30	<b>Colazione di lavoro</b>	
14:30 – 18:00	Come costruire un Piano di Marketing per la valorizzazione dell'Olio 100% italiano: Le dinamiche nel comportamento di consumo degli oli di oliva di qualità Le specificità del marketing degli oli di oliva Gli errori più comuni nella costruzione del coinvolgimento emotivo della clientela	<b>Andrea Marchini</b> Docente Marketing dei prodotti agroalimentari
<b>Seconda giornata</b>		
9:00 – 13:00	Sviluppi del mercato nazionale dell'olio extravergine: trend recenti, posizionamento, evoluzione delle dinamiche commerciali Risultati degli Store check on line realizzati da Unaprol Le 10 regole d'oro della distribuzione per le pmi	<b>Ilaria Mazzoli</b> Esperto ricerche di mercato e del mercato dell'olio
13:00 – 14:00	<b>Colazione di lavoro</b>	
14:00 – 16:00	Punti di forza per il produttore olivicolo: miglioramento qualitativo degli olii per la creazione di un Blend, come leva di marketing per la promozione e vendita dell'olio 100% italiano	<b>Maurizio Servili</b> Esperto Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli Alimenti



**PDF**  
Complete

Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

## Informazione manageriale per l'area vendita e mercato

### 2° MODULO : IL MANAGEMENT DELL'AREA VENDITA E MERCATO

Prima giornata		
10:30 – 11:00	<b>Accoglienza e registrazione partecipanti</b>	Staff UNAPROL -INIPA COLDIRETTI
	Avvio dei lavori e ripresa dei temi dell'incontro precedente	<b>UNAPROL</b>
11.00 – 12.00	Strategie di marketing innovative Canali distributivi e nuovi modi di fare sistema. La filiera Agricola Italiana. La politica del Marchio	<b>Alfredo Gaetani</b> Responsabile CAI
12.00 – 14:00	La Filiera Olivicola Italiana  Le novità legislative in materia	<b>Lando Giuliani</b> Ufficio Commerciale UNAPROL/ <b>Claudia Maccarini</b> Responsabile Marketing FOI
14.00 – 15.00	<b>Colazione di lavoro</b>	
15:00 – 18:00	Le nuove forme di visibilità e i canali di vendita dell'olio in una logica di multicanalità e CRM: i social network, il ruolo della business community, consumer e - trade	<b>Cesare Bottini</b> Esperto E Commerce e Nuovi Media
Seconda giornata		
9:00 – 11:00	L'agropirateria e le frodi I controlli : le dogane, i flussi di prodotto, le frodi	<b>Colonnello Amedeo De Franceschi</b> Corpo Forestale dello Stato in collaborazione con Rocco Antonio Burdo Direttore Reggente Agenzia delle Dogane
11.00 – 13.00	<b>Laboratorio di degustazione</b> Discussioni, testimonianze e casi studio con la partecipazione di ristoratori, cuochi, imprenditori olivicoli e oleari	<b>Giulio Scatolini</b> Unaprol
13:00 – 14:00	<b>Colazione di lavoro</b>	
14:00 – 16:00	Il panel test  Gli Abbinamenti	<b>Nicola Di Noia</b> Esperto Olio



**PDF**  
Complete

Your complimentary  
use period has ended.  
Thank you for using  
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to  
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

## Formazione manageriale per l'area vendita e mercato

### Terza giornata

9:00 – 13:00	Strumenti operativi per la costruzione di un Piano di Comunicazione per la vendita nei mercati esteri. Il consumo internazionale dell'Olio, tendenze e casi studio I progetti UNAPROL della misura 501: primo consuntivo	<b>Sauro Musiani</b> Esperto di comunicazione per il mercato estero - Testimonianza Export manager
13:00 – 14:00	<b>Colazione di lavoro</b>	
14:00 – 16:00	Comunicare l'Olio di qualità: etichettatura, layout, promozioni e messaggi vincenti per la valorizzazione dell'olio italiano  Fiere Stand progettazione e lancio prodotto	<b>Michele Bungaro</b> Ufficio Stampa UNAPROL
16.00 - 16:30	<b>Conclusioni del percorso formativo</b>	<b>UNAPROL</b>