

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

Prima Giornata - 19 febbraio 2013		
10:30 – 11:00	Accoglienza e registrazione partecipanti Avvio dei lavori Presentazione delle finalità dell'iniziativa all'interno degli obiettivi strategici della Filiera Olivicola Italiana e dei progetti di Marketing e Commercializzazione	<i>Staff UNAPROL - INIPA</i> <i>UNAPROL</i>
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	<i>Andrea Marchini</i> <i>Docente Marketing dei prodotti agroalimentari</i>
13:30 – 14:30	Colazione di lavoro	
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	<i>Andrea Marchini</i> <i>Docente Marketing dei prodotti agroalimentari</i>
Seconda giornata		
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	<i>Ilaria Mazzoli</i> <i>Esperto ricerche di mercato e del mercato dell'olio</i>
13:00 – 14:00	Colazione di lavoro	
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	<i>Maurizio Servili</i> <i>Esperto Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli Alimenti</i>

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

Prima giornata		
10:30 – 11:00	Accoglienza e registrazione partecipanti	Staff UNAPROL -INIPA COLDIRETTI
	Avvio dei lavori e ripresa dei temi dell'incontro precedente	UNAPROL
11.00 – 12.00	Strategie di marketing innovative Canali distributivi e nuovi modi di fare sistema. La filiera Agricola Italiana. La politica del Marchio	Alfredo Gaetani Responsabile CAI
12.00 – 14:00	La Filiera Olivicola Italiana Le novità legislative in materia	Lando Giuliani Ufficio Commerciale UNAPROL/ Claudia Maccarini Responsabile Marketing FOI
14.00 – 15.00	Colazione di lavoro	
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	Cesare Bottini 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	Colonnello Amedeo De Franceschi Corpo Forestale dello Stato in collaborazione con Rocco Antonio Burdo Direttore Reggente Agenzia delle Dogane
11.00 – 13.00	Laboratorio di degustazione Discussioni, testimonianze e casi studio con la partecipazione di ristoratori, cuochi, imprenditori olivicoli e oleari	Giulio Scatolini Unaprol
13:00 – 14:00	Colazione di lavoro	
14:00 – 16:00	Il panel test Gli Abbinamenti	Nicola Di Noia Esperto Olio

formazione manageriale per l'area vendita e mercato

Terza giornata

9:00 – 13:00	<p>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</p>	<p>Sauro Musiani Esperto di comunicazione per il mercato estero - Testimonianza Export manager</p>
13:00 – 14:00	Colazione di lavoro	
14:00 – 16:00	<p>Comunicare l'Olio di qualità: etichettatura, layout, promozioni e messaggi vincenti per la valorizzazione dell'olio italiano Fiere Stand progettazione e lancio prodotto</p>	<p>Michele Bungaro Ufficio Stampa UNAPROL</p>
16.00 - 16:30	Conclusioni del percorso formativo	UNAPROL