

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato



Programma V Edizione



CALENDARIO DEL CORSO - V Edizione

Martedì 12 – Mercoledì 13 Marzo Martedì 26 – Mercoledì 27 – Giovedì 28 Marzo

Sede di realizzazione : Centro Congressi Cavour – Via Cavour 50 – Roma (12-13-26-28 Marzo)

/27 Marzo - Corpo forestale dello Stato - Via Salandra 44 – Roma

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

| Prima Giornata - 12 marzo | | |
|------------------------------------|---|--|
| 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 | Andrea Marchini Docente Marketing dei prodotti agroalimentari |
| 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 | Andrea Marchini Docente Marketing dei prodotti agroalimentari |
| Seconda giornata - 13 marzo | | |
| 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 | Ilaria Mazzoli Esperto ricerche di mercato e del mercato dell'olio |
| 13:00 – 14:00 | Colazione di lavoro | |
| 14:00 – 16:00 | Punti di forza per il produttore olivicolo: miglioramento qualitativo degli oli per la creazione di un Blend, come leva di marketing per la promozione e vendita dell'olio 100% italiano | Maurizio Servili Esperto Dipartimento di Scienze Economico-Estimative e degli Alimenti |

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato

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

| Prima giornata - 26 marzo | | |
|------------------------------------|--|---|
| 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 FAI |
| 12.00 – 13:00 | La Filiera Olivicola Italiana | Claudia Maccarini Responsabile Marketing FOI/ Lando Giuliani Ufficio Commerciale UNAPROL |
| 13.00 – 14.00 | Le novità legislative in materia | Benedetto Orlandi Responsabile Olio Coldiretti |
| 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 – 27 marzo | | |
| 9:00 – 10:00 | L'agropirateria e le frodi | Amedeo De Franceschi VQAF Corpo Forestale dello Stato |
| 10.00 – 11.00 | I controlli : le dogane, i flussi di prodotto, le frodi | Rocco Antonio Burdo Direttore Reggente Agenzia delle Dogane |
| 11.00 – 13.00 | Il Panel test –l'Etichettatura | Nicola Di Noia Esperto Olio |
| 13:00 – 14:00 | Colazione di lavoro | |
| 14:00 – 16:00 | Laboratorio di degustazione Gli Abbinamenti | Giulio Scatolini Unaprol |

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato

| Terza giornata - 28 marzo | | |
|----------------------------------|--|---|
| 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 | Sauro Musiani Esperto di comunicazione per il mercato estero - Testimonianza Export manager |
| 13:00 – 14:00 | Colazione di lavoro | |
| 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 | Michele Bungaro Ufficio Stampa UNAPROL |
| 16.00 - 16:30 | Conclusioni del percorso formativo | UNAPROL |