

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: OPPORTUNITÀ E PROSPETTIVE DELLA FILIERA OLIVICOLA ITALIANA

Prima Giornata - 12 marzo		
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 - 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	<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 Esperto</i> <i>Dipartimento di Scienze Economico-Estimateive e degli Alimenti</i>

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

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