

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato



Programma VI Edizione



CALENDARIO DEL CORSO - VI Edizione

Martedì 9 luglio – Mercoledì 10 luglio/ Martedì 16 luglio – Mercoledì 17 luglio – Giovedì 18 luglio

Sede di realizzazione : Centro Congressi Cavour – Via Cavour 50 – Roma

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

Prima Giornata - 9 luglio		
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 Quadro di riferimento del mercato nazionale ed estero della filiera olivicola	Staff UNAPROL - INIPA <i>UNAPROL</i>
11:00 – 13:30	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> Docente Marketing dei prodotti agroalimentari
13:30 – 14:30	Colazione di lavoro 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	
14:30 – 18:00	Le specificità del marketing degli oli di oliva Gli errori più comuni nella costruzione del coinvolgimento emotivo della clientela	<i>Andrea Marchini</i> Docente Marketing dei prodotti agroalimentari
Seconda giornata - 10 luglio		
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> 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	<i>Maurizio Servilli</i> 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 - 16 luglio

10:30 – 11:00	Accoglienza e registrazione partecipanti	Staff UNAPROL -INIPA COLDIRETTI
11.00 – 14.00	Avvio dei lavori e ripresa dei temi dell'incontro precedente Strategie di marketing innovative Canali distributivi e nuovi modi di fare sistema. La filiera Agricola Italiana. La politica del Marchio Strumenti operativi per la costruzione di un Piano di Comunicazione per la vendita nei mercati esteri.	UNAPROL <i>Sauro Musiani Esperto di comunicazione per il mercato estero</i>
14.00 – 15.00	Colazione di lavoro	
15.00 – 16.00	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
16:00 – 18:00	La Filiera Olivicola Italiana	Claudia Maccarini Responsabile Marketing FOI

Seconda giornata – 17 luglio

9:00 – 12:00	L'agropirateria e le frodi Il Panel test –l'Etichettatura	Nicola Di Noia <i>Esperto Olio</i>
12.00 – 13.00	Le nuove forme di visibilità e i canali di vendita dell'olio in una logica di multicanalità e CRM:	Filippo Malservisi <i>Esperto E commerce e Nuovi media</i>
13:00 – 14:00	Colazione di lavoro	
14:00 – 16:00	I social network, il ruolo della business community, consumer e - trade	Filippo Malservisi <i>Esperto E commerce e Nuovi media</i>

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato

Terza giornata - 18 luglio

9.00 – 11.00	Le novità legislative in materia	Benedetto Orlandi Esperto Olio
11:00 – 13:00	Laboratorio di degustazione Gli Abbinamenti	Giulio Scatolini Capo Panel Unaprol
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	Michele Bungaro Ufficio Stampa UNAPROL
16.00 - 16:30	Fiere Stand progettazione e lancio prodotto Conclusioni del percorso formativo	UNAPROL