

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato



Programma VII Edizione



CALENDARIO DEL CORSO - V Edizione

Martedì 1 – Mercoledì 2 ottobre / Martedì 8 – Mercoledì 9 – Giovedì 10 ottobre

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

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

Prima Giornata - 1 ottobre		
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 -2 ottobre		
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 olii 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-Estimate e degli Alimenti

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato

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

Prima giornata - 8 ottobre		
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	Claudia Maccarini Responsabile Marketing FOI
12.00 – 13:00	La Filiera Olivicola Italiana	Claudia Maccarini Responsabile Marketing FOI
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	Filippo Marservisi Esperto E Commerce e Nuovi Media
Seconda giornata – 9 ottobre		
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	Amedeo De Franceschi VQAF Corpo Forestale dello Stato
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	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

Percorso di formazione manageriale per responsabili area vendita e mercato

Terza giornata - 10 ottobre

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
13:00 – 14:00	Colazione di lavoro	
14:00 – 16:00	Laboratorio di degustazione Gli Abbinamenti	Giulio Scatolini Capo Panel Unaprol
16.00 - 16:30	Conclusioni del percorso formativo	UNAPROL