



CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

V edizione - Anno 2015

Vendere Ortofrutta In Mercati Turbolenti

Ente Gestore  Powered by 

In un'economia dove specializzazione e metodo sono il reale vantaggio competitivo, nasce uno strumento formativo avanzato, il primo dedicato alla filiera ortofrutticola, studiato per chi già opera nel settore e desidera elevare il proprio livello di preparazione, approfondendo le nuove tendenze, i nuovi scenari e tutte le leve della negoziazione.

Una **prova pratica finale sulla vendita con qualificati manager della distribuzione nazionale** rende questo training unico nel suo genere.

► Programma Didattico

2 moduli funzionali da **15 ore ciascuno** attraverso lezioni frontali in aula con docenti universitari, Executives operanti nel settore e Case Histories nazionali ed internazionali. Ogni modulo è sviluppato in **2 giornate consecutive full immersion** (Venerdì 9-13.30/14.30-19.30, Sabato 8.30-14) con il seguente calendario:

- 13-14 Marzo 2015
- 10-11 Aprile 2015

► Prova Pratica

Per verificare/auto-valutare il livello di apprendimento raggiunto e mettere in pratica le tecniche e gli strumenti studiati, nel II modulo funzionale i partecipanti avranno l'opportunità di confrontarsi in una **prova pratica finale sulla vendita** di un prodotto/portafoglio prodotti loro assegnato con un **qualificato manager della distribuzione nazionale** con cui si troveranno a confronto diretto per una trentina di minuti.

► Obiettivi

Il Corso di Formazione Specialistica intende fornire le più aggiornate competenze e conoscenze professionali nella Vendita di prodotti ortofrutticoli nelle diverse fasi della filiera, con particolare attenzione a garantire le nozioni indispensabili per le figure professionali presenti in questo ambito quali Key Account Manager, Sales Representative Manager, Category Manager fino a Sales Director di piccole imprese.

► Filosofia

Unitamente al trasferimento di competenze e conoscenze, il Corso mira a sviluppare fra i partecipanti rapporti interpersonali - mediante l'applicazione dei principi di team building - per fare di questa esperienza il primo step di un più ampio progetto di approfondimento ed aggiornamento continuativo del proprio bagaglio manageriale. Pertanto le lezioni frontali si svolgeranno con moduli di 2 giorni full time modello campus al fine di favorire lo sviluppo del necessario spirito di squadra.

► Destinatari

Operatori alla Vendita con esperienza professionale nel campo dell'ortofrutta fresca, desiderosi di elevare la propria preparazione professionale ad un livello altamente specialistico focalizzato alle più moderne tecniche di vendita applicate a freschi e freschissimi.

► Moduli funzionali

► Modulo I

La struttura del mercato di riferimento e le tecniche di vendita

- Cenni storici, legislazione commerciale, usi e consuetudini
- Mercati alla produzione, di redistribuzione e terminali
- Distribuzione succursalistica, commercio associato e dettaglio specializzato
- Psicologia della vendita
- Tecniche di negoziazione e tecniche promozionali

► Modulo II

La gestione del cliente e degli strumenti di vendita

- Costruzione del libro cliente
- Budgeting e controllo del cliente
- Programmazione e gestione della visita al cliente
- Assicurazione e recupero crediti
- Strumenti di trade marketing e accenni di consumer marketing
- Prova pratica di vendita

► Sede Didattica

Grand Hotel di Cesenatico che funge sia da sede didattica - nel collegato Centro Congressi - che da alloggio con un servizio di ristorazione dedicata per i partecipanti.

► Iscrizione

Per l'ammissione al corso sarà valutato il curriculum professionale, da inviare entro il 25 Febbraio 2015.
N. partecipanti: min. 10 - max. 25.
Costo: 2.000 € + IVA

"COLTIVIAMO TALENTI"

CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

V edizione - Anno 2015

Vendere Ortofrutta In Mercati Turbolenti

► Direttore del corso



ROBERTO DELLA CASA

Managing Director di AgroTer e Reefer Logistics, società di consulenza leader a livello nazionale nel marketing di freschi e

freschissimi.

Docente di «Marketing & Gestione dei prodotti agroalimentari» nella scuola di Economia, Management & Statistica, Università di Bologna – Polo di Forlì e nel Master in Food & Wine, Fondazione Alma Mater Graduate

► Con gli interventi di:



LUCA GRANATA

Direttore Generale Consorzio Melinda. Esperienze precedenti in Dupont de Nemours



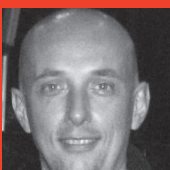
MASSIMO BRAGOTTO

Direttore Commerciale del Gruppo La Linea Verde. Esperienze precedenti in Fiorucci, Kraft, Uni Chips, Galbusera, Kellogg, Ramazzotti (Gruppo Pernod-Ricard)



IRENE PALADINO

Senior Executive Marketing Consultant. Esperienze precedenti in Kellogg Italia e International Division, PCP Pirelli, De Padova



STEFANO SCARPA

International Sales Director Gruppo Rana. Esperienze precedenti in Reckitt Benckiser, Kellogg



Prova pratica di vendita con qualificati manager della Distribuzione Moderna

GIULIANO CANELLA

Responsabile Ortofrutta ALI Gruppo SELEX



MICHELE CAPOCCIA

Responsabile Ortofrutta Conad-Cedof Gruppo CONAD PAC2000A



GIAMPIERO GASPARRO

Responsabile Ortofrutta Nordiconad



MAURIZIO NASATO

Caposettore acquisti ortofrutta PAM Panorama SPA



GIOVANNI SANSONE

Responsabile acquisti ortofrutta Dimar Gruppo SELEX



Dicono di noi

“Per un grande Gruppo come Apofruit questo corso costituisce un'ottima opportunità per integrare le competenze professionali dei nostri operatori commerciali e stimolare il loro approccio al mercato con nuove logiche di vendita e di gestione dei clienti in modo compatibile con i tempi di lavoro”

Ilenio Bastoni

Direttore Generale Gruppo Apofruit

“È un corso professionale che mi ha consentito di allargare il mio orizzonte di competenze, sviluppare nuove tecniche di approccio al cliente e nel contempo di creare un importante network di conoscenze”

Andrea Peviani

Responsabile Commerciale Italia Peviani SPA

"COLTIVIAMO TALENTI"

Per informazioni ed iscrizioni contattare il Tutor del Corso, Chiara Daltri, al numero 339 4804151 o via email: chiara@agroter.net