

Vendere & Promuovere Ortofrutta in Mercati Turbolenti

NUOVA
EDIZIONE
Più ricca di
prove pratiche
e casi di studio



Mandare campioni di merce per tentare di vendere ortofrutta ai potenziali clienti non funziona più. Altrettanto non serve prendere appuntamenti con i responsabili delle catene della distribuzione o con i grossisti per portare di persona i propri prodotti, occorre invece essere in grado di costruire proposte commerciali convincenti sulla base del posizionamento sui mercati e della marginalità attesa dal cliente, promuovendole con le più moderne tecniche di *Trade Marketing* e progettando promozioni efficaci nei punti di vendita. Questo è il nuovo ruolo che un venditore, anzi, un moderno *Key Account*, deve saper interpretare nel mercato turbolento dell'ortofrutta.

Per far fronte a queste esigenze abbiamo rinnovato il nostro corso sulle vendite, integrandolo con le più moderne tecniche di *Trade Marketing* e Promozione Vendite per adeguarlo ai tempi. Sulla scorta delle esperienze maturate nelle sei edizioni precedenti, il corso è studiato appositamente per chi opera già nel settore e desidera elevare il proprio livello di preparazione.

Una prova pratica finale di vendita e promozione di una proposta commerciale strutturata con qualificati manager della distribuzione moderna nazionale rende questo training unico nel suo genere.

Programma Didattico

2 moduli funzionali da 12 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 11.00-13.00/14.00-18.30
- Sabato 8.30-14.00

con il seguente calendario:

- **9-10 novembre 2018**
- **23-24 novembre 2018**

Prova Pratica di Vendita

Per verificare 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 e promozione** di un prodotto/portafoglio prodotti loro assegnato con un **qualificato manager della distribuzione nazionale** con cui si troveranno a confronto diretto.

Obiettivi

Il Corso di Formazione Specialistica intende fornire le più aggiornate competenze e conoscenze professionali nella Promozione e nella Vendita di prodotti ortofrutticoli, con particolare attenzione a garantire le nozioni indispensabili per le figure professionali presenti in questo ambito quali *Key Account Manager*, *Sale Manager*, *Category Manager*, *Area Manager*, *Trade Marketing Manager*, fino a Direttore Vendite di piccole imprese.

Destinatari

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

Sede Didattica

Grand Hotel di Rimini che funge sia da sede didattica - nel collegato Centro Congressi - che da alloggio con un servizio di residenza e ristorazione dedicata per i partecipanti che comprende: pernotti 9 e 23 novembre in camera singola, colazioni 10 e 24 novembre, pranzi e cene 9 e 23 novembre, tutto presso il Grand Hotel di Rimini (www.grandhotelrimini.com).

Moduli funzionali

Modulo I

La struttura del mercato di riferimento, le tecniche di vendita e le tecniche di promozione

- Mercati alla produzione, di redistribuzione e terminali
- Distribuzione succursalistica, commercio associato e dettaglio specializzato
- Psicologia della vendita
- Tecniche di negoziazione
- Tecniche di promozione

Modulo II

La gestione del cliente, degli strumenti di vendita e di promozione

- 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 di *Consumer Marketing* in store
- Prova pratica di vendita e promozione

Iscrizione

Entro il 15 ottobre 2018.

N. partecipanti: min. 15 - max 25.

Costo: 2.200 € + IVA 22% e, facoltativo, pacchetto residenza e ristorazione 300 € + IVA 10% (per i servizi inclusi nel pacchetto vedi sezione *Sede Didattica*)

CFS

CORSO di FORMAZIONE SPECIALISTICA

Vendere & Promuovere Ortofrutta in Mercati Turbolenti

Direttore del corso:



ROBERTO DELLA CASA

Managing Director di AgroTer, Reefer Logistics ed Italiafruit Network, società di consulenza leader a livello nazionale attive nel

marketing e nella comunicazione di freschi e freschissimi.

Docente di «Marketing & Gestione dei prodotti agro-alimentari» nella scuola di Economia, Management & Statistica, Università di Bologna e nel Master in Food & Wine della Bologna Business School

Con gli interventi di:



MASSIMO BRAGOTTO

Managing Director di MBS360. Esperienze in La Linea Verde, Fiorucci, Kellogg Italia, Kraft, Unichips, Galbusera, Ramazzotti



ERALDO FOGLIATI

Direttore Commerciale Fogliati-Trifoglio, azienda di distribuzione di prodotti ortofrutticoli dal 1951



PAOLO GEREVINI

Direttore Generale Melinda. Esperienze in Barilla, Conserve Italia, Pizzoli



LUCA GRANATA

Direttore Generale Opera. Esperienze in Consorzio Melinda, Dupont de Nemours



IRENE PALADINO

Senior Executive Marketing Advisor. Esperienze in Kellogg Italia, Kellogg's International, Gruppo Pirelli-PCP



Prova pratica di vendita con qualificati manager della Distribuzione Moderna

DIEGO BUSSANI

Capo settore acquisti – Direzione prodotti freschi PAM-PANORAMA



GERMANO FABIANI

Responsabile reparto frutta, frutta e legumi secchi, Fiorfiore - COOP ITALIA



GIAMPAOLO FERRI

Responsabile acquisti ortofrutta, IV e V gamma, frutta e legumi secchi, olive - COOP ALLEANZA 3.0



Alleanza 3.0

GIAMPIERO GASPARRO

Responsabile Ortofrutta Nordiconad

NORDICONAD

MATTEO ROSSI

Responsabile Ortofrutta Conad Centro-Nord



CENTRO NORD

GIOVANNI SANSONE

Responsabile acquisti ortofrutta Dimar Gruppo SELEX



"COLTIVIAMO TALENTI"

Per informazioni ed iscrizioni: **Chiara Daltri** (Tutor del Corso),
Cell. 339 4804151 - email: chiara@agroter.net

Powered by:

Think **FRESH** **ACADEMY**

L'ACCADEMIA
DELL'ORTOFRUTTA DI
 AgroTer