

Vendere & Promuovere Ortofrutta in Mercati Tempestosi

NUOVA
EDIZIONE
Più ricca di
prove pratiche
e casi di studio



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:

- **11-12 ottobre 2019**
- **8-9 novembre 2019**

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.

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 sempre più tempestoso 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 sette 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.

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 11 ottobre e 8 novembre 2019 in camera singola, colazioni 12 ottobre e 9 novembre, pranzi e cene 11 ottobre e 8 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*
- Prova pratica di vendita e promozione

Iscrizione

Entro il **20 settembre 2019**.

N. partecipanti: min. 15 - max 25.

Costo: 2.200 € + IVA 22% e, facoltativo, pacchetto residenza e ristorazione 350 € (IVA inclusa 10%). Per i servizi inclusi nel pacchetto vedi sezione *Sede Didattica*.

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



BRUNO FRANCESCON

Presidente Francescon OP e Consorzio Perla Nera



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

ALBERTO ANCARANI

Responsabile ortofrutta, verdure IV e V gamma, biologico - COOP ITALIA



DIEGO BUSSANI

Capo settore acquisti - Direzione prodotti freschi PAM-PANORAMA



GIULIANO CANELLA

Responsabile Ortofrutta Ali Gruppo SELEX



GIAMPAOLO FERRI

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



GIAMPIERO GASPARRO

Settore Ortofrutta CONAD NORD OVEST



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:

