

# CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

IV edizione - Anno 2014

## Vendere Ortofrutta In Mercati Turbolenti

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.

### 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.

### 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:

- ✓ **7-8 Novembre 2014**
- ✓ **28-29 Novembre 2014**

### Moduli Funzionali

- I. La struttura del mercato di riferimento e le tecniche di vendita**
  - ✓ Cenni storici, assetto nazionale e internazionale, usi e consuetudini
  - ✓ Legislazione commerciale, norme di qualità e certificazioni
  - ✓ Mercati alla produzione, di redistribuzione e terminali
  - ✓ Distribuzione succursalistica, commercio associato e dettaglio specializzato
  - ✓ Psicologia della vendita
  - ✓ Tecniche di negoziazione e tecniche promozionali
- 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**

### 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.

### Sede Didattica

I Moduli si svolgeranno presso il **Grand Hotel di Cesenatico** che funge sia da sede didattica - nel collegato Centro Congressi - che da alloggio con ambienti confortevoli grazie alla disponibilità di stanze singole, collegamento wireless ed un servizio di ristorazione dedicata modulare per i partecipanti.

<http://www.grandhotel.cesenatico.fo.it/>

### Iscrizione

Per l'ammissione al corso sarà valutato il curriculum professionale, da inviare entro il 15 Ottobre 2014.

N. partecipanti: min. 10 - max. 20.  
Costo: 2.000 € + IVA 22%



ENTE GESTORE:

SER.In.Ar. - Viale Corridoni, 18 - Forlì (FC)

"COLTIVIAMO TALENTI"

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

# CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

IV edizione - Anno 2014

## 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.

### 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

“ E’ 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

### Prova pratica di vendita con qualificati manager della Distribuzione Moderna



**GIULIANO CANELLA**  
Responsabile Ortofrutta ALI Gruppo SELEX



**GIAMPIERO GASPARRO**  
Responsabile Ortofrutta Nordiconad



**MAURIZIO NASATO**  
Caposettore acquisti ortofrutta PAM - Panorama SPA



**MATTEO ROSSI**  
Responsabile Ortofrutta Conad Centro-Nord



**GIOVANNI SANSONE**  
Responsabile acquisti ortofrutta Dimar Gruppo SELEX



**“COLTIVIAMO TALENTI”**

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