



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"

