

CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

I edizione - Anno 2012

“Vendere Ortofrutta In Mercati Turbolenti”

Direttore: Roberto Della Casa



NEL PROGRAMMA PROVA PRATICA DI VENDITA AD UN VERO BUYER DELLA DM

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 in totale sinergia con lo sviluppo dell'attività quotidiana.

Lezioni frontali in aula con **docenti universitari, Executives operanti nel settore** e una prova pratica di vendita con **veri buyer/category manager della distribuzione nazionale** rendono questo training unico nel suo genere.

ENTE GESTORE:



Centro Residenziale Universitario di Bertinoro
Via Frangipane, 6 - Bertinoro (FC)

GLI 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.

LA FILOSOFIA DEL CORSO

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 in un campus** al fine di favorire lo sviluppo del necessario spirito di squadra.

IL 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 9-13/14-19, Sabato 9-13/14-16) con il seguente calendario:

- ✓ 25-26 Maggio 2012
- ✓ 15-16 Giugno 2012

I 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.

I 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

LA PROVA PRATICA DI VENDITA

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 di vendita** di un prodotto/portafoglio prodotti loro assegnato con **un vero buyer/category manager della distribuzione nazionale** con cui si troveranno a confronto diretto per una trentina di minuti.

LA SEDE DIDATTICA

Il primo Modulo del **25-26 Maggio** si svolge 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/>

Sempre alla logica del campus si ispira la scelta della Location del secondo Modulo del **15-16 Giugno**: la **Rocca Vescovile del Centro Universitario Residenziale di Bertinoro**, costruita ad opera dei Conti di Bertinoro ai primi decenni del X secolo e completamente restaurata per la nuova destinazione nella metà degli anni Novanta.

<http://www.centrocongressibertinoro.it/>

L'ISCRIZIONE

Per l'ammissione al corso sarà valutato il curriculum professionale.

N. partecipanti: min. 10 - max. 20.

Costo: 2.000 € + iva

“COLTIVIAMO TALENTI”

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