



# CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

VI 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:

- 9-10 Ottobre 2015
- 6-7 Novembre 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 **qualificati manager della distribuzione nazionale** con cui si troveranno a confronto diretto per un colloquio approfondito.

### ► 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 20 Settembre 2015. N. partecipanti: min. 10 - max. 25. Costo: 2.000 € + IVA

**"COLTIVIAMO TALENTI"**

# CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICA

VI edizione - Anno 2015

## Vendere 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 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 – Polo di Forlì e nel Master in Food & Wine, Bologna Business School.

### ► Con gli interventi di:



**LUCA GRANATA**  
Direttore Generale Opera sca. Esperienze in Consorzio Melinda, Dupont de Nemours



**MASSIMO BRAGOTTO**  
Managing Director di MBS360 – Trading, Advising & Coaching. Esperienze in La Linea Verde, Fiorucci, Kellogg Italia, Kraft, Unichips, Galbusera, Ramazzotti



**FEDERICO BARBI**  
Direttore commerciale Melinda. Esperienze in Cooperative associate a La Trentina, Sant'Orsola



**STEFANO SCARPA**  
International Sales Director Gruppo Nuova Castelli. Esperienze in Pastificio Rana, Kellogg Italia, Reckitt



**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

### GIULIANO CANELLA

Responsabile Ortofrutta  
Alì Gruppo SELEX



### MICHELE CAPOCCIA

Responsabile Ortofrutta Conad-Cedof  
Gruppo CONAD PAC2000A



### FABIO CHESI

Responsabile Ortofrutta Commerciale Ortoinvest  
Gruppo Conad del Tirreno



### GIAMPIERO GASPARRO

Responsabile Ortofrutta  
Nordiconad



### CLAUDIO MAZZINI

Responsabile Commerciale  
Settore Ortofrutta Coop Italia



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