fse Basilicata 2007 | 2013

Commercializzazione e Marketing di i prodotti biologici

SISTEMA
TURISMO
GATEWAY TO LEARNING

Il corso è inserito nel Catalogo Interregionale
di Alta Formazione
www.altaformazioneinrete.it

Fondo Sociale Europeo UNIONE EUROPEA | REGIONE BASILICATA

Investiamo sul nostro futuro

Titolo del corso: Commercializzazione e Marketing di prodotti biologici
Tipologia corso: Corsi di specializzazione
Costo totale del corso a persona (euro): 5.000,00
Organismo di formazione: Sistema Turismo

Caratteristiche del percorso formativo

Area Tematica: Marketing e Commerciale

Durata totale: 240 ore (180 di formazione d'aula e 60 di stage/project work)

Obiettivi
- Acquisire conoscenze sulle modalità di commercializzazione dei prodotti biologici;
- Acquisire conoscenze sulle strategie di marketing in favore dei prodotti agricoli biologici;
- Acquisire conoscenze e competenze sulle modalità di realizzazione dei piani di marketing utilizzando tecniche di WEB 2.0 .

Risultati attesi
- Conoscenze sulle caratteristiche strutturali dei prodotti biologici e dei consumatori finali;
- Conoscenze sulle dinamiche di sviluppo del prodotto agroalimentare;
- Capacità di saper analizzare le caratteristiche di sicurezza e di qualità del prodotto biologico in base alla normativa vigente in materia;
- Capacità di realizzare piani di commercializzazione e di promozione dei prodotti agricoli biologici;
- Capacità di programmare e realizzare piani di commercializzazione utilizzando tecniche e metodologie specifiche del commercio elettronico e delle relative tecniche di comunicazione elettronica;
- Gestire i piani commerciali in base alle caratteristiche del prodotto agroalimentare;
- Programmare e gestire i piani di commercializzazione elettronica in modo autonomo.

Modalità di valutazione competenze in uscita
Le competenze in uscita saranno valutate con test di verifica sulle capacità di realizzare piani di commercializzazione dei prodotto biologici; la valutazione finale corrisponde anche alla sommatoria di tutte le azioni di valutazione sulle competenze realizzate nel progetto .
Sono infatti previste azioni di valutazione ex ante per la verifica delle competenze in entrata, sono previste azioni di valutazione in itinere per verificare lo sviluppo delle competenze in relazione con la domanda di sviluppo professionale dei partecipanti ed una fase di valutazione delle competenze ex post per analizzare il valore aggiunto finale delle competenze acquisite durante il percorso didattico. Inoltre è prevista una fase di autovalutazione da parte dell'allievo per verificare le capacità di gestione e di padronanza delle competenze acquisite durante il percorso didattico. Dalla sommatoria di tutte le fasi di valutazione si otterrà individualmente un risultato finale che definisce il livello di gestione e di padronanze delle competenze in uscita.

Partenariato
Il corso di specializzazione è tenuto in partenariato con Prober, l'associazione dei produttori biologici dell'Emilia Romagna.
Prober curerà, in paricolar modo, la parte del corso relativa agli stage e project work.

Caratteristiche dei destinatari

Titolo di studio minimo:
Laurea triennale (nuovo ordinamento)

Gruppo corsi di laurea:
Gruppo agrario; Gruppo economico-statistico; Gruppo giuridico; Gruppo insegnamento; Gruppo linguistico; Gruppo politico-sociale.

Altri requisiti di accesso:
Requisito preferenziale: imprenditore o professionista che si interessa di marketing e commercializzazione dei prodotti agricoli.

Altre informazioni

Sede
Attività d'aula: Avigliano (Potenza)

E-mail: sistematurismo@sistematurismo.it
Data scadenza iscrizione: 6 ottobre 2011
Data avvio: 2 dicembre 2011
Data fine prev.: 28 luglio 2012
Numero partecipanti minimi: 4
Numero partecipanti max: 20

Modalità di svolgimento corso
Formazione in aula con metodi attivi e stage/project work per la realizzazione di un piano di commercializzazione dei prodotti agricoli biologici utilizzando gli strumenti comunicativi del web 2.0.

Attestazione
Attestato di frequenza rilasciato da Sistema Turismo nel quale verranno illustrate le competenze professionali acquisite da inserire nel libretto formativo di ciascun allievo.

Referente: Luciano Donato Marino

Moduli didattici

TITOLO	CONTENUTO	DURATA
Il mercato della produzione agricola biologica	- Analisi dell'offerta dei prodotti agricoli biologici - Analisi della domanda (consumatore) di prodotti biologici - Tendenze e modalità di sviluppo del prodotto agricolo biologico - Normative per la tutela del consumatore per l'acquisto di prodotti biologici a livello europeo - Le varie tipologie di prodotti agricoli biologici - Discussione	25
La qualità e la sicurezza dei prodotti biologici	- Il concetto di qualità del prodotto agricolo biologico e la sua certificazione a livello nazionale ed europeo - Le modalità di certificazione dei prodotti agricoli di qualità (marchio di qualità e modalità di acquisizione) - Analisi di casi aziendali	25
Il piano di commercializzazione dei prodotti biologici	- Il piano di marketing per i prodotti agricoli - Analisi del prodotto - Analisi del prezzo - Analisi della comunicazione - Analisi della distribuzione - Il piano comunicativo di un prodotto agroalimentare biologico (strumenti per la comunicazione esterna) - Analisi di casi aziendali	70
Audit di marketing di prodotti biologici	- Analisi dei costi per la gestione di un piano di commercializzazione - Analisi degli indicatori del marketing audit (dal mercato alla gestione finanziaria del piano di marketing) - Analisi dei livelli di accettabilità degli indicatori di audit - Analisi di casi aziendali specifici	20
Il web marketing ed il commercio elettronico (e-commerce) del prodotto biologico	- Web marketing per le imprese del settore biologico - Modalità di progettazione e gestione di un sito web per la commercializzazione e la vendita di prodotti biologici - Gli altri mezzi di comunicazione on line (blog, facebook etc.): modalità di gestione - Definizione di un piano di commercializzazione di prodotto biologico on line - Analisi di casi aziendali - Discussione	40
Piano di marketing di prodotti biologici	Realizzazione di un piano specifico di commercializzazione e marketing di prodotti biologici. Il piano sarà realizzato sia in gruppo che singolarmente.	60

Area di lavoro e gruppi di competenze

Gestione dei processi di internazionalizzazione

Internazionalizzazione competitiva

- Saper sviluppare strumenti per il monitoraggio e la valutazione del processo di internazionalizzazione programmando controlli periodici del raggiungimento degli obiettivi;
- Saper contribuire all'individuazione di nuove opportunità di business tramite ricerche e analisi di mercato;
- Saper valutare la capacità e la potenzialità di internazionalizzazione dell'azienda considerando le sue caratteristiche strategiche, organizzative ed economiche.

Comunicazione aziendale

Comunicazione commerciale

- Conoscere il ruolo della comunicazione nella costruzione e rafforzamento della marca;
- Conoscere le tecniche di comunicazione pubblicitaria;
- Saper analizzare i posizionamenti e i profili di identità dei concorrenti al fine di sviluppare una o più strategie media per raggiungere gli obiettivi di marketing prefissati;
- Conoscere il ruolo della comunicazione di prodotto in rapporto alle altre leve del marketing mix.

Comunicazione aziendale

Capacità trasversali

- Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa;
- Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze;
- Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali;
- Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi.

Gestione vendite

Budgeting

- Saper utilizzare l'analisi degli scostamenti per il budget commerciale al fine di identificare le azioni correttive;
- Saper formulare il budget delle vendite e delle spese commerciali;
- Saper contribuire alla definizione degli obiettivi di vendita ai fini della formulazione del budget;
- Saper utilizzare tecniche di previsione delle vendite.

Area di lavoro e gruppi di competenze

Gestione vendite
Gestione della rete di vendita

- Saper identificare la rete distributiva più adeguata a sostenere il raggiungimento degli obiettivi commerciali in coerenza con la strategia aziendale;
- Saper valutare il potenziale e definire il dimensionamento delle zone di vendita per venditore;
- Saper organizzare, strutturare e mantenere un'organizzazione di vendita che assicuri la necessaria pressione quantitativa e qualitativa sulla clientela.

Gestione vendite
Capacità trasversali

- Saper promuovere e favorire l'apprendimento e l'aggiornamento continuo delle conoscenze per se stessi, per il proprio gruppo di lavoro e per la propria impresa;
- Saper programmare le proprie attività e quelle altrui in modo finalizzato al rispetto delle priorità e delle scadenze;
- Conoscere le tecniche di problem solving e le metodologie per la gestione dei processi decisionali;
- Saper gestire un team di lavoro attraverso l'esercizio di una leadership che promuova lo spirito di gruppo, l'affidabilità, la responsabilità e la capacità di valutare i risultati in rapporto agli obiettivi.

Account management (gestione del cliente)
Gestione strategica del cliente

- Saper impostare un piano di gestione del portafoglio relazioni nella prospettiva del customer value management;
- Saper utilizzare strategicamente le principali leve di marketing (prodotto, prezzo, promozione, distribuzione);
- Saper identificare le diverse strategie di sviluppo delle relazioni con i clienti possibili e scegliere la più efficace in coerenza con gli obiettivi aziendali.

SISTEMA TURISMO

GATEWAY TO LEARNING

Sede Amministrativa / Ufficio Marketing
Via Pienza, 88 / 85100 Potenza (Italy)
Tel +39 0971 51794
Fax +39 0971 440642

www.sistematurismo.it
sistematurismo@sistematurismo.it
skype: sistematurismo

Sede Operativa
Via Soardi, 23 / 47921 Rimini (Italy)
Tel +39 0541 22282 +39 0541 337033
Fax +39 0541 432758

Unione europea
Fondo sociale europeo

Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali
Direzione Generale per le Politiche per l'Orientamento e la Formazione

ALTA FORMAZIONE
altaformazioneinrete.it