

**CORSO A CATALOGO**
**Dettaglio corso**

<b>ID:</b>	3422
<b>Titolo corso:</b>	<b>Esperto in marketing dei prodotti biologici</b>
<b>Tipologia corso:</b>	Master non universitari
<b>Costo totale del corso a persona (EURO):</b>	8.000,00
<b>Organismo di formazione:</b>	<b>GLOBAL FORM SAS di Giuseppa La Mendola &amp; C.</b>

**Caratteristiche del percorso formativo**

<b>Area tematica:</b>	Marketing e commerciale
<b>Settore/i:</b>	Agricoltura, pesca e agroalimentare
<b>Durata totale:</b>	500 Ore
<b>Durata attività FAD (%):</b>	(Non compilato)
<b>Durata attività Outdoor (%):</b>	20
<b>Obiettivi:</b>	Si intende formare una figura professionale altamente innovativa in grado di pianificare azioni mirate allo sviluppo commerciale delle produzioni agroalimentari e più specificatamente dei prodotti biologici. I partecipanti svilupperanno idonee competenze per individuare i mercati di sbocco e pianificare le strategie di marketing e comunicazione, promuovendo, in tal modo, interventi di commercializzazione internazionale e nazionale a sostegno degli operatori agroalimentari siciliani.
<b>Contenuti:</b>	<p>MOD.1: Formazione ambientale e dinamiche di gruppo 20h.</p> <p>MOD.2: Sicurezza e prevenzione degli infortuni 16h: Aspetti generali del D.lgs. 81/08; I soggetti della prevenzione; Dispositivi di protezione individuale obbligatori (D.P.I.).</p> <p>MOD.3: Business english 24h: Principali forme grammaticali e sintattiche; Comunicazione e utilizzo della terminologia tecnica; Redazione di elaborati in lingua inglese su argomenti tecnici.</p> <p>MOD.4: Information technology 40h: Gestione del sistema operativo Windows; Gli applicativi Office; Utilizzo dei motori di ricerca tematici; Cenni di web marketing.</p> <p>MOD.5: Gli scenari evolutivi del settore biologico 20h: Analisi della situazione mondiale; Il biologico in Europa; Il comparto agro-biologico in Italia; L'agricoltura biologica in Sicilia: Superficie agricola utilizzata e in conversione, aziende di produzione, trasformazione e importazione.</p> <p>MOD.6: La regolamentazione europea a sostegno dell'agricoltura biologica 20h: Prima evoluzione del biologico sotto la spinta delle iniziative comunitarie; Il Regolamento 2092/91: lo sviluppo dell'agricoltura biologica; Piano d'azione europeo; Gli incentivi al settore.</p> <p>MOD.7: Organizzazione aziendale 25h: I principali assetti organizzativi; Funzioni e processi aziendali; L'organigramma; Principali forme giuridiche delle aziende; I modelli manageriali.</p> <p>MOD.8: Analisi della filiera produttiva agro-biologica 25h: La filiera produttiva agro-biologica; Principali produzioni colturali; Punti di forza e di debolezza della realtà produttiva italiana.</p> <p>MOD.9: Strategie di marketing nel settore agroalimentare 50h: Analisi esterna: micro e macro ambiente; Analisi interna: obiettivi e risorse disponibili; Mission e vision; Audit strategico; Analisi SWOT; I livelli di definizione del mercato (mercato potenziale, qualificato, disponibile, obiettivo e acquisito); Analisi dei mercati di sbocco internazionali; Segmentazione, posizionamento, creazione di valore; Strategie di marketing internazionale.</p> <p>MOD.10: Il marketing mix nel settore agroalimentare 50h: Classificazione del prodotto; Le strategie e il riposizionamento di marca; Il packaging; Il ciclo di vita del prodotto; Le strategie distributive nazionali e internazionali; Gli indicatori di performance distributiva; La gestione delle vendite; Il processo e i canali di comunicazione; Strategie e politiche di prezzo; Budget (previsioni economico-finanziarie); Controllo budgetario.</p> <p>MOD.11: Il consumatore di prodotti tipici e di qualità 40h: Il comportamento d'acquisto del "nuovo consumatore"; Il consumo critico e il consumo socialmente responsabile; Bisogni e desideri del consumatore: la piramide di Maslow; Gestione strategica del cliente; Modelli di consumo (stili di vita Eurisko); Unicità e tipicità: elementi indispensabili per la competitività dei prodotti biologici; Il consumatore tipico di prodotti biologici; Analisi dei bisogni e desideri del "nuovo consumatore".</p> <p>- ESERCITAZIONI, PROJECT WORK, TEST DI VERIFICA 70h.</p> <p>- STAGE 100h.</p>

<b>Risultati attesi:</b>	Data l'attenzione sia a livello sociale che istituzionale verso le modalità di produzione biologiche, sono richieste specifiche professionalità verso questo tipo di vocazione. I partecipanti potranno aspirare a ricoprire differenti funzioni all'interno del comparto di riferimento, tra i quali: assistente tecnico e commerciale, consulente per industrie agroalimentari e di distribuzione, direttore/coordinatore tecnico di cooperative biologiche, esperto di controllo e certificazione di filiera.
<b>Modalità di valutazione competenze in uscita:</b>	La valutazione dei discenti verrà eseguita con l'osservazione diretta dei formatori e con adeguati strumenti di verifica. In particolare, al termine di ogni modulo didattico saranno somministrati test di verifica finale per attestare le conoscenze e le competenze acquisite dagli allievi.
<b>Metodologie formative utilizzate:</b>	Sarà prediletto un metodo di insegnamento individualizzato e basato sulla continua interazione. Tale metodologia formativa, che semplificherà lo sviluppo delle capacità individuali, sarà supportata da strumenti di coinvolgimento diretto attraverso l'analisi di case histories e project work. Saranno predisposte dispense per ogni modulo. Gli allievi, inoltre, usufruiranno di un laboratorio informatico con Pc dotati dei basilari applicativi per la stesura di elaborati e la navigazione in internet.

### Caratteristiche dei destinatari

<b>Titolo di studio:</b>	Laurea triennale (nuovo ordinamento)
<b>Gruppi di corsi di laurea:</b>	Gruppo agrario; Gruppo economico-statistico; Gruppo giuridico; Gruppo politico-sociale; Gruppo scientifico
<b>Altri requisiti in ingresso:</b>	Il candidato ottimale dovrà possedere la conoscenza dei fondamenti dell'area economico/gestionale, nonché avere una conoscenza di base della lingua inglese e del sistema operativo Windows.

### Altre informazioni

#### Sede di svolgimento attività

<b>Sede svolgimento:</b>	SEDE OPERATIVA GLOBAL - PIAZZA CRISPI N. 4/5/6, 92020 SAN GIOVANNI GEMINI (AG)
<b>Telefono sede:</b>	0922 905581
<b>Fax sede:</b>	0922 905581
<b>Email sede:</b>	formazione@globalformsas.com
<b>Referente sede:</b>	Dott. Panepinto Pietro Francesco

#### Altri dati

<b>Num. minimo Voucher:</b>	4
<b>Num. partecipanti max.:</b>	20
<b>Certificazione prevista al termine del corso:</b>	Al termine dell'intervento formativo verrà rilasciato un certificato di frequenza e/o un attestato di partecipazione e un attestato delle competenze.

#### Edizioni

Nessuna edizione disponibile.

### Aree di lavoro e gruppi di competenze

#### Aree di lavoro e gruppi di competenze

Aree di lavoro	Gruppi di competenze
Account management (gestione del cliente)	Analisi di mercato Gestione strategica del cliente
Gestione dei processi di internazionalizzazione	Analisi dei contesti di internazionalizzazione Strategia di internazionalizzazione
Gestione vendite	Analisi quantitative Gestione della rete di vendita

Marketing agroalimentare	Marketing mix
	Marketing strategico
Modelli di consumo	Comportamento d'acquisto
	Consumatore tipico di prodotti biologici

#### Partenariato

**Partenariato:** No  
**Dettaglio Partner:** (Non compilato)

#### Accessibilità

**Accessibilità persone disabili:** Sì  
**Dettaglio accessibilità persone disabili:** L'accesso ai locali in cui si svolgeranno le attività teoriche e pratiche è privo di barriere architettoniche conformemente alle norme vigenti in materia.

#### Docenti

**Docenti:** I docenti fanno parte di uno staff didattico appositamente strutturato da Global Form sas attraverso la selezione di adeguate risorse umane con esperienza certificata, sia in attività di docenza, che in attività di consulenza in ambiti professionali oggetto dell'intervento formativo. Tale corpo docenti garantirà ai partecipanti l'acquisizione delle preminenti competenze specialistiche/professionali e, dunque, consentirà il conseguimento degli obiettivi formativi previsti dal master.

#### Referente corso

**Referente:** Pietro Francesco Panepinto