

## Programma del CORSO

# "LA VENDITA DIRETTA PER LE AZIENDE AGRICOLE E LE STRATEGIE DI MARKETING"

*Dal 2 aprile al 28 maggio 2025*

*Modalità PRESENZA – Coldiretti Bergamo – Via Mangili, 21*

PSR & Innovazione Lombardia in collaborazione con **Coldiretti Lombardia, Coldiretti Bergamo** e Campagna Amica organizza tramite un finanziamento **nell'ambito dell'intervento SRH03 "Formazione degli imprenditori agricoli, degli addetti alle imprese operanti nei settori agricoltura, zootecnica, industrie alimentari, e degli altri soggetti privati e pubblici funzionali allo sviluppo delle aree rurali" del PSR 2023-2027 di Regione Lombardia**, un corso di formazione LA VENDITA DIRETTA PER LE AZIENDE AGRICOLE E LE STRATEGIE DI MARKETING.

**Il corso è TOTALMENTE GRATUITO per i partecipanti e con il rilascio dell'attestato finale.**

Il percorso formativo intende fornire le competenze di base per esaltare al meglio i prodotti, attraverso l'apprendimento di tecniche di vendita efficaci e le principali strategie di vendita, per far aumentare la percezione positiva delle produzioni agricole di qualità, orientamento il mercato ed incentivando la competitività.

**REQUISITI DI INGRESSO:** I corsi sono rivolti agli addetti del settore agricolo, nello specifico: • imprenditori agricoli; • coadiuvanti familiari dell'imprenditore agricolo; • lavoratori subordinati dell'impresa agricola. **Per essere ammessi al corso gli allievi devono provenire da aziende per le quali è stato costituito/aggiornato il Fascicolo aziendale rispettivamente, proprio, se imprenditori agricoli, o dell'azienda da cui dipendono/collaborano, se lavoratori subordinati o coadiuvanti familiari.**

Il corso si pone i seguenti obiettivi:

- Fornire ai partecipanti una comprensione approfondita delle strategie di marketing e promozione applicate
- Capacità di identificare il target di mercato: Comprendere il pubblico di riferimento per i prodotti tipici e come adattare le strategie di vendita e marketing per soddisfare le loro esigenze
- Conoscenza approfondita dei prodotti: Familiarità con i prodotti tipici offerti, compresi ingredienti, metodi di produzione, e benefici per i clienti.
- Sviluppo di competenze di vendita: Apprendere tecniche di vendita efficaci per presentare i prodotti tipici in modo persuasivo e generare interesse nei clienti.
- Pianificazione e implementazione di strategie di marketing: Creare e eseguire strategie di marketing mirate per promuovere i prodotti tipici, inclusi social media marketing, email marketing, e attività di pubbliche relazioni.
- Gestione del banco vendita: organizzare il banco vendita in modo accattivante e funzionale, inclusa la disposizione dei prodotti, la gestione dello spazio e la pulizia.
- Sviluppo delle capacità di comunicazione: Migliorare le abilità di comunicazione per interagire efficacemente con i clienti, rispondere alle domande e gestire eventuali obiezioni.

- Fidelizzazione dei clienti: imparare strategie per creare relazioni durature con i clienti, incentivando la fedeltà e incoraggiando il passaparola positivo.
- Valutazione delle performance: misurare e valutare l'efficacia delle strategie di vendita e marketing implementate per apportare eventuali miglioramenti.
- Conoscenza delle normative e regolamentazioni: comprendere le normative e le regolamentazioni relative alla vendita diretta di prodotti alimentari, inclusi aspetti igienico-sanitari e legali.
- Adattamento alle tendenze di mercato: essere consapevoli delle tendenze di mercato attuali nel settore alimentare e saper adattare le strategie di vendita e marketing di conseguenza.

Data	Orario		Argomento lezione	Docente
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>02 APRILE</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 1: Introduzione al settore dei prodotti tipici</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Panoramica sull'industria alimentare e dei prodotti tipici</li> <li>• Tendenze di consumo e comportamenti degli acquirenti nel settore</li> <li>• Importanza della valorizzazione dei prodotti tipici e della loro storia</li> </ul>	Danio Andreini
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>09 APRILE</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 2: Introduzione al marketing e Strategie di marketing per prodotti tipici</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concetti di base del marketing</li> <li>• Analisi del mercato e identificazione del target di clientela</li> <li>• Utilizzo dei canali di distribuzione appropriati per i prodotti tipici</li> <li>• Creazione di un piano di marketing integrato</li> </ul>	Tullia Valsecchi
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>23 APRILE</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 3: Strategie di branding</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creazione di un brand aziendale accattivante</li> <li>• Differenziazione dai concorrenti</li> <li>• Gestione dell'immagine del brand</li> </ul>	Tullia Valsecchi
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>30 APRILE</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 4: Preparazione del banco per la vendita diretta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecniche di esposizione dei prodotti tipici sul banco</li> <li>• Gestione dello spazio e dell'allestimento del banco</li> <li>• Importanza dell'etichettatura e della presentazione dei prodotti</li> </ul>	Tullia Valsecchi
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>07 MAGGIO</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 5: Tecniche di vendita e customer service</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Approccio al cliente e gestione delle relazioni con la clientela</li> <li>• Tecniche di vendita persuasiva per i prodotti tipici</li> <li>• Gestione delle obiezioni e risoluzione dei problemi</li> <li>• Fidelizzazione della clientela e strategie per aumentare le vendite ripetute</li> </ul>	Tullia Valsecchi
<b>MERCOLEDÌ'</b> <b>14 MAGGIO</b> <b>2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 7: Case study e best practice</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisi di casi studio di successo nel settore dei prodotti tipici</li> </ul>	Manella Arcadio

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condivisione di best practice e strategie vincenti</li> <li>• Applicazione pratica delle conoscenze acquisite attraverso esercitazioni e simulazioni</li> </ul>	
<b>MERCOLEDÌ 21 MAGGIO 2025</b>	16.00  18.00	18.00  20.00	<b>Modulo 6: Aspetti igienico sanitari e amministrativi</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Requisiti per l'etichettatura e la tracciabilità dei prodotti</li> <li>• Procedure amministrative e autorizzazioni necessarie</li> </ul>	Lorena Valdicelli  Danio Andreini
<b>MERCOLEDÌ 28 GIUGNO 2025</b>	16.00	20.00	<b>Modulo 8: L'utilizzo dei social per promuovere la vendita diretta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I social al servizio delle imprese agricole che effettuano vendita diretta – sito internet – FB – instagram e tik tok: quali scegliere</li> </ul>	Tullia Valsecchi
<b>Totale ore</b>	<b>32</b>			

