

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

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



Finanziato
dall'Unione europea



PSR LOMBARDIA
L'INNOVAZIONE
METTERADICI



Regione
Lombardia