CFS
CORSO di FORMAZIONE SPECIALISTICA
I edizione | Marzo 2020 | Rimini

Vendere & Promuovere Ortofrutta in Mercati Tempestosi

1° EDIZIONE FOCUS DISCOUNT

LIVELLO AVANZATO

Dopo aver realizzato otto edizioni del Corso Base sulla vendita e promozione di ortofrutta, abbiamo deciso di sviluppare la Versione Avanzata per soddisfare le tante richieste di approfondimento. Questo nuovo corso mantiene perciò la stessa impostazione ma focalizza l'attenzione su tecniche e strumenti più sofisticati per la gestione delle attività commerciali. Si parte dalla psicologia e dall'approccio alla vendita, per affrontare la gestione dei successi e degli insuccessi, sviluppando poi contratti e budget, fino alla gestione della relazione commerciale con i discount e la partecipazione alle aste. Completa il Corso un *Project Work* in team costituiti da 4-5 corsisti guidati da un professionista di grande esperienza per la costruzione di un progetto di *Trade Marketing* sulle diverse categorie merceologiche.

Programma Didattico

1 modulo funzionale da 12 ore attraverso lezioni frontali in aula con docenti universitari, executives operanti nel settore e Case Histories nazionali ed internazionali.
Il modulo è sviluppato in **2 giornate consecutive full immersion**:
- Giovedì 11.00-13.00/14.00-18.00
- Venerdì 09.00-13.00/14.00-16.00

con il seguente calendario:

26 - 27 Marzo 2020

Direttore del corso:
Roberto Della Casa

Team Working

Per verificare il livello di apprendimento raggiunto e mettere in pratica le tecniche e gli strumenti studiati, nella parte terminale del modulo funzionale i partecipanti costituiranno diversi gruppi di lavoro guidati ciascuno da un professionista di grande esperienza per costruire progetti di trade marketing legati alle diverse categorie merceologiche.

Iscrizione

Entro il **28 febbraio 2020**.
N. partecipanti: min. 15 - max 25.
Costo: 1.300 € + IVA 22% e, facoltativo, pacchetto residenza e ristorazione 200 € (IVA inclusa 10%). Per i servizi inclusi nel pacchetto si rimanda alla modulistica di iscrizione.

Obiettivi e Destinatari

Il Corso di Formazione Specialistica intende fornire le più aggiornate competenze e conoscenze professionali nella gestione della Promozione e nella Vendita di prodotti ortofrutticoli per *Senior Account Manager, Sale Manager, Category Manager, Area Manager, Trade Marketing Manager, Sales & Commercial Director*, fino a imprenditori con ruoli commerciali operativi che abbiano già frequentato il Corso Base o che abbiano maturato significativa esperienza nella vendita e nella gestione commerciale dell'ortofrutta fresca.

Sede Didattica

Grand Hotel di Rimini che funge sia da sede didattica - nel collegato Centro Congressi - che da alloggio con un servizio di residenza e ristorazione dedicata per i partecipanti.
(*www.grandhotelrimini.com*)

Moduli funzionali

Modulo I

Tecniche avanzate di gestione delle vendite e delle promozioni

- Dal metodo A.I.D.A. al metodo D.I.P.A.D.A.
- Tecniche di negoziazione avanzata
- Come valorizzare successi e insuccessi
- Tecniche e strumenti per gestire la contrattualistica
- Nuovi strumenti di promozione delle vendite

Modulo II

Gestione avanzata dei clienti

- Budgeting, piano commerciale e piano cliente
- Come gestire i discounter
- Come affontare e gestire le aste
- Come individuare i clienti da abbandonare
- *Trade Marketing Project* in *Team Working*

"COLTIVIAMO TALENTI"

Per informazioni ed iscrizioni: **Chiara Daltri** (Tutor del Corso),
Cell. 339 4804151 - email: chiara@agroter.net

Powered by: ThinkFRESH ACADEMY — L'Accademia dell'Ortofrutta di AgroTer