

## Corso di Marketing per lo sviluppo dell'impresa Agroalimentare

### Introduzione

Le aziende che hanno successo sono quelle che capiscono prima, o quantomeno meglio di altre, cosa il mercato richiede. Ma il mercato è in continua evoluzione e per continuare ad avere successo bisogna innovare continuamente le proprie strategie di marketing.

Oltre ad essere uno dei settori strategici e portanti dell'economia italiana, l'agroalimentare è uno dei campi in cui è necessario un continuo aggiornamento ed è per questo che le aziende devono adattare le loro strategie ai mutamenti del mercato. Solo con una pianificazione di marketing mirata le aziende possono entrare, restare, primeggiare nel loro mercato di riferimento.

### Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di fornire una conoscenza del sistema e del mercato agroalimentare attuale e degli strumenti necessari per raggiungere gli obiettivi aziendali. Attraverso l'apprendimento di tecniche di pianificazione strategica, di ricerca di mercato, di posizionamento del prodotto, di casi studio, i partecipanti saranno in grado di valorizzare i punti forti della propria azienda, e correggere quelli deboli, per far sì che la propria azienda possa collocare il proprio prodotto sul giusto mercato e raggiungere gli obiettivi prestabiliti.

### Destinatari

Imprese, aziende del settore, consulenti, personale commerciale, liberi professionisti

Durata: 40 ore divise in 2 incontri settimanali in ore pomeridiane

### Programma:

Introduzione al marketing agroalimentare

Le fasi del marketing: analisi, pianificazione, attuazione e controllo

Le ricerche di mercato

Il comportamento d'acquisto della domanda

L'analisi dell'offerta

L'analisi dei mercati attraverso la segmentazione

Scelta del target e le strategie di posizionamento

Come redigere un piano di marketing

Il marketing mix

- le politiche di prodotto

- le politiche di prezzo

- come pianificare, gestire e controllare le attività di comunicazione nel settore agroalimentare

- le politiche distributive

Migliorare la gestione e la relazione col cliente attraverso il CRM



Associazione Promozione Sociale  
via Mons. Laudadio, 23. 70016 Noicàttaro (Ba)  
tel. 080.478.11.45 cell.320.866.40.52  
[www.forland.it](http://www.forland.it) info@forland.it

Docenti:

Esperti senior con comprovata esperienza nel settore del marketing agroalimentare

Costo pro-capite

Euro 270,00 + IVA

Certificazione

Tutti i partecipanti riceveranno un attestato di partecipazione finale.

Sono previste simulazioni, esercitazioni pratiche individuali e di gruppo, discussioni guidate e casi aziendali.

Sarà distribuito materiale didattico e dispensa cartacea individuale e/o su supporto.

Il corso si attiverà con un numero minimo di partecipanti.