CONFINDUSTRIA PIACENZA

COMPLESSITA' DEI MERCATI E STRATEGIE DI VENDITA DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ALIMENTARI
Conoscere per affrontare le nuove sfide commerciali

Percorso di aggiornamento imprenditoriale e manageriale rivolto alle aziende agro-alimentari di Confindustria-Piacenza

Confindustria Piacenza, in collaborazione con REM-Lab (Centro di Ricerche su Retailing e Trade Marketing dell'Università Cattolica, riferimento nazionale per le attività di ricerca e di formazione in questo ambito), offre alle imprese associate un **percorso di aggiornamento imprenditoriale e manageriale** rivolto alle imprese di produzione agro-alimentari. L'obiettivo del progetto è di rafforzare la cultura d'impresa in ambito commerciale nelle aziende alimentari piacentine, attraverso un percorso articolato di incontri di aggiornamento rivolti agli imprenditori e ai loro stretti collaboratori.

Nello specifico, il percorso di aggiornamento imprenditoriale e manageriale si articolerà in **sette incontri** mattutini (ore 9 - 13), a partire da maggio 2022, che si terranno "in presenza", presso la sede di Piacenza dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

Di seguito l'articolazione ed i contenuti degli incontri, che prevederanno anche testimonianze da parte di manager e testimonial di importanti gruppi industriali e commerciali nazionali:

1. *Gli Scenari Di Mercato E I Modelli Di Consumo – 17 maggio 2022*
   - La "visione" imprenditoriale degli scenari socioeconomici
   - L'impatto degli scenari di mercato sulle politiche commerciali delle imprese
   - L'evoluzione dei modelli di consumo e di acquisto alimentari
   - La fedeltà ai prodotti-marche e ai punti di vendita-insegne commerciali
   - Le definizioni e le percezioni della "qualità" dei prodotti
   - I criteri di scelta dei prodotti-marche
   - I criteri di scelta dei punti di vendita di fiducia
   - Gli acquisti programmati e gli acquisti "d'impulso"
   - I punti "critici" del processo di acquisto

2. *Il Posizionamento E Le Prospettive Dei Canali Di Vendita – 7 giugno 2022*
   - Il ruolo del punto di vendita come "media di Comunicazione"
   - Le dinamiche e le prospettive dei differenti canali di vendita
   - La "rinascita" dei punti di vendita di prossimità
   - I fattori di successo dei Discount
   - Le opportunità e le minacce del canale e-Commerce
   - Le prospettive del canale Ho.Re.Ca

3. *Le Relazioni Con La Clientela Della Distribuzione – 13 settembre 2022*
   - La struttura dei mercati distributivi e il profilo dei gruppi distributivi
   - Il "potere di mercato" delle imprese commerciali
   - Le supercentrali di acquisto

- La quota di mercato e le potenzialità dei gruppi distributivi
- I modelli di business nella distribuzione e le politiche di vendita industriali
- Le dimensioni dei Conti Economici delle imprese commerciali
- I piani di vendita industriali e le strategie di Trade Marketing
- Le relazioni negoziali tra produttori e distributori

4. *L'ingresso Negli Assortimenti Commerciali – 20 ottobre 2022*
   - Il ruolo della funzione "acquisti" nei gruppi distributivi
   - Le logiche di selezione dei prodotti-marche nei punti di vendita
   - Le regole di gestione delle categorie di prodotto ("Category Management")
   - I ruoli di marketing assegnati ai prodotti "piacentini" nei punti di vendita
   - I criteri di referenziamento dei nuovi prodotti nei punti di vendita
   - Lo sviluppo delle marche dei distributori e le opportunità per i produttori locali
   - Gli indicatori di "redditività" commerciale dei prodotti industriali (margini, rotazioni, ecc.)

5. *Progettazione Lavoro Di Gruppo Con I Partecipanti – 10 novembre 2022*
   - Lo sviluppo di un piano di vendita
   - La metodologia e gli obiettivi di lavoro
   - L'organizzazione del lavoro di gruppo
   - I tempi dei lavori di gruppo
   - L'assistenza ai lavori di gruppo
   - I criteri di valutazione del lavoro di gruppo

6. *Le Politiche Di Prezzo – 19 gennaio 2023*
   - La struttura e l'articolazione delle scale-prezzo nei punti di vendita moderni
   - I modelli di pricing
   - I prezzi "di base" versus i prezzi "promozionali"
   - Le logiche di costruzione e di gestione dei "panieri promozionali"
   - Il grado di efficacia delle diverse tecniche promozionali
   - La leva del volantino promozionale

7. *Presentazioni E Valutazioni Lavori Di Gruppo – 9 febbraio 2023*

Al termine del corso ai partecipanti verrà consegnato un diploma di partecipazione dell'Università Cattolica.

Il progetto è interamente finanziato da Confindustria Piacenza ed i costi di partecipazione per le imprese associate saranno sostenuti dall'Associazione stessa.

Invitiamo le imprese interessate a prendere contatto entro il prossimo 30 aprile con i nostri uffici (Giulia Silva, silva@confindustria.pc.it, 0523/450411), che rimangono a disposizione per qualsiasi necessità.