

**CONSULTA**  
**ECONOMICA D'AREA**  
**OLTREPO' MANTOVANO**

Consorzio  
Oltrepò Mantovano

## INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

**Consulta Economica d'Area**  
**Oltrepò mantovano**

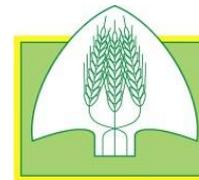
Tel. 0376/536999 Fax. 0376/507189  
e-mail: [info@consultaoltrepo.it](mailto:info@consultaoltrepo.it)

**SEGRETERIA Istituto «A. Carantani»**  
**MANTOVA**

Cell. 335 7240578 –  
e-mail: [claudio.piva@coldiretti.it](mailto:claudio.piva@coldiretti.it)

## **PROGETTO** **SVILUPPO DELLE IMPRESE** **AGROALIMENTARI**

*in collaborazione con*



**COLDIRETTI**  
**GIOVANI IMPRESA**  
**Mantova**



**ISTITUTO**  
**A. Carantani**

Oggi le imprese agricole e le cooperative agroalimentari necessitano, sia di conoscenze tecniche e specialistiche, ma anche di **competenze manageriali** che supportino lo sviluppo e la competitività. È fondamentale per l'imprenditore agricolo, l'amministratore o il socio di cooperative, disporre di un approccio ampio e diversificato, tale da **orientare le scelte aziendali e agire con efficacia in mercati nazionali ed internazionali sempre più competitivi.**

Il progetto si propone di fornire una visione d'insieme degli elementi costitutivi di un modello imprenditoriale e territoriale innovativo, capace di leggere e interpretare il cambiamento in atto.

#### **- BENEFICIARI DEL PROGETTO**

Imprenditori e amministratori di cooperative del settore agricolo, agro-alimentare e di trasformazione alimentare;

#### **- FASI DEL PROGETTO**

Il piano formativo prevede 4 incontri mirati sui temi della gestione strategica dell'impresa agricola; del marketing e comunicazione nel settore agroalimentare con politiche commerciali e reti di vendita; della cooperazione come strumento di innovazione; dei processi di comunicazione interni ed esterni all'impresa agricola e di valorizzazione dei prodotti del territorio;

#### **CALENDARIO E SEDE**

presso Istituto Carantani, via E. Ferri 62 San Benedetto Po (MN)

#### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

60€ a partecipante

#### **INCONTRO 1 LUNEDI' 14 NOVEMBRE 2016**

##### **COMUNICAZIONE E MARKETING NEL SETTORE AGRICOLO E AGROALIMENTARE**

**Durata:** 4 ORE

**Relatore:** dott. Nicola Zanella

L'obiettivo dell'intervento è di approfondire le principali leve e strumenti commerciali per il settore agricolo e agroalimentare

##### **Argomenti:**

- Capire i bisogni e fidelizzare il cliente;
- Le politiche di prodotto e le strategie di distribuzione;
- Comunicazione d'impresa e valorizzazione del brand;
- Il web strumento di marketing e commercializzazione;

#### **INCONTRO 2 MERCOLEDI' 16 NOVEMBRE 2016**

##### **IL GRUPPO DI LAVORO: COME COSTRUIRE UNA SQUADRA VINCENTE**

**Durata:** 4 ORE

**Relatore:** dott.ssa Federica Baroni

La performance di un Team si fonda su 8 diverse abilità. Il loro equilibrio ne determina il successo e consente all'Azienda di distinguersi nei momenti in cui il mercato è favorevole e di contrastare le difficoltà nelle situazioni di crisi.

##### **Argomenti:**

- Le figure che compongono un Team e le loro caratteristiche.
- Il metodo per testare la composizione e la varietà di un Team.
- L'autovalutazione e la descrizione di sé come membro del gruppo.
- La preparazione e la gestione della riunione e del "gruppo di lavoro".

#### **INCONTRO 3 LUNEDI' 21 NOVEMBRE 2016**

##### **LA COOPERAZIONE COME STRUMENTO DI INNOVAZIONE**

**Durata:** 4 ORE

**Relatore:** Dott. Claudio Truzzi

L'obiettivo dell'intervento è quello di fornire indicazioni sul nuovo ruolo della cooperazione

##### **Argomenti:**

- Cooperazione: Co-operare per crescere nel mercato globale;
- cooperatori: coniugare valori cooperativi e performance economiche;
- Risorse umane e strategie manageriali: le cooperative si rinnovano;

#### **INCONTRO 4 MERCOLEDI' 23 NOVEMBRE 2016**

##### **COMUNICAZIONE EFFICACE E GESTIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE**

**Durata:** 4 ORE

**Relatore:** dott.ssa Federica Baroni

L'obiettivo dell'intervento è di fornire gli strumenti di comunicazione all'impresa familiare per integrare l'azienda nel contesto economico-sociale contemporaneo

##### **Argomenti:**

- Come affrontare positivamente il cambiamento
- Garantire la continuità dei risultati durante la fase di transizione
- La gestione dei potenziali conflitti e/o contrasti
- Come comunicare e valorizzare internamente la fase di transizione