

PSR Calabria 2014/2020 - MISURA 1

“Trasferimento di conoscenze e azioni di informazione”

(Art. 14 del Regolamento(UE) N. 1305/2013)

***Intervento 1.1 “Sostegno ad azioni di informazione professionale e acquisizione di competenze”
TIPOLOGIA OPERAZIONE/INTERVENTO 1.1.1 “Formazione e acquisizione di competenze”***

AVVISO PER L'ISCRIZIONE

**AL CORSO “COMMERCIALIZZAZIONE ON-LINE E OFF-LINE- TECNICHE E
STRUMENTI DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI ED
AGROALIMENTARI E DEI SERVIZI DI DIVERSIFICAZIONE DELLE ATTIVITA’
AGRICOLE”**

L'Agenzia Formativa F.O.C.S. organizza un corso per adulti “**COMMERCIALIZZAZIONE ON-LINE E OFF-LINE- TECNICHE E STRUMENTI DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI ED AGROALIMENTARI E DEI SERVIZI DI DIVERSIFICAZIONE DELLE ATTIVITA’ AGRICOLE**” della durata di 40 ore che avrà inizio il 15/02/2019 e terminerà il 27/03/2019. Lezioni saranno di 4 ore giornaliere per 2 giorni alla settimana in orario pomeridiano (dalle 15.00 alle 19.00).

REQUISITI PER L'ISCRIZIONE E CRITERI DI AMMISSIONE:

- 1) Compimento di 18 anni
- 2) Assolvimento dell'obbligo scolastico secondo la normativa vigente;
- 3) Per i cittadini stranieri è previsto un test di preselezione di comprensione della lingua italiana ed il possesso di regolare permesso di soggiorno. L'eventuale esito negativo comporterà l'automatica esclusione dalla graduatoria di selezione;

OBIETTIVI E FINALITA' DELL'INTERVENTO FORMATIVO

Il corso di formazione “**Commercializzazione On-Line ed Off-Line - Tecniche e strumenti di commercializzazione dei prodotti agricoli, agroalimentari e dei servizi di diversificazione della attività agricola**” ha l'obiettivo di soddisfare le esigenze di conoscenze e competenze in ambito commerciale, riferite alle produzioni agricole ed agroalimentari, oltre che ai servizi di agriturismo, ospitalità rurale e di diversificazione delle attività agricole (fattoria didattica, etc.). Da qui l'ideazione di un percorso che, nello specifico, intervenga nell'ambito delle conoscenze e competenze in materia di commercializzazione, al fine di potenziare il profilo commerciale delle aziende agricole, che risulta essere certamente uno degli aspetti più deficitari e di importanza strategica, per sostenere l'economia delle imprese agricole calabresi.

Nello specifico, il corso si articolerà in base allo studio degli argomenti riportati di seguito, concentrandosi sull'acquisizione delle seguenti conoscenze/capacità:

1. Conoscenza degli aspetti normativi inerenti la commercializzazione dei prodotti agricoli/agroalimentari e dei servizi di diversificazione agricola (agriturismo, fattoria didattica, etc.);
2. Conoscenza della normativa in materia di etichettatura dei prodotti agricoli ed agroalimentari;
3. Conoscenza del mercato di riferimento in termini di target di utenza per i prodotti agricoli/agroalimentari e dei servizi di diversificazione agricola (agriturismo, fattoria didattica, etc.) sia come commercializzazione diretta dei prodotti (promozione e marketing della filiera corta) sia come commercializzazione on-line dei prodotti (promozione e marketing on-line dei prodotti).

Inoltre una parte del corso sarà dedicata all'approfondimento delle tecniche di commercializzazione on-line con specifico riferimento all'utilizzo degli strumenti del WEB 2.0 (comunicazione bidirezionale dei siti aziendali ed azioni operative di marketing diretto), mediante l'utilizzo dei principali strumenti di promo/commercializzazione:

- Gruppi di acquisto/vendita;
- Groupon, coupon, scontistica;
- Social Network (Facebook, Twitter, etc);
- Siti confronta prezzi;

Recensioni on-line.

CONTENUTI DELL'INTERVENTO FORMATIVO

L'attività formativa si concentrerà sullo studio e l'approfondimento di quelle che sono le tematiche più importanti relative alla commercializzazione dei prodotti agricoli ed agroalimentari, siano esse nella modalità di vendita diretta che di vendita on-line. In particolare il percorso formativo si articolerà in cinque moduli formativi agili, comprendenti contenuti a partire dalle normative in materia, passando per la conoscenza dei mercati, finendo con le tecniche di promozione e marketing, permettendo così ai partecipanti di acquisire le conoscenze e le competenze necessarie per poter potenziare il profilo commerciale delle proprie aziende.

I moduli, nello specifico, si articoleranno nel seguente modo:

1) Modulo A: La commercializzazione dei prodotti agricoli ed agroalimentari on-line ed off-line: normativa e modalità operative

Il modulo prevede il trasferimento di conoscenze relative alla normativa esistente in materia di commercializzazione dei prodotti agricoli ed agroalimentari, oltre che alla vendita ed erogazione di servizi di diversificazione dell'attività agricola (fattoria didattica, servizi agrituristici, degustazioni, attività culturali e ricreative, etc). Il modulo prevede inoltre il trasferimento di conoscenze in merito alla normativa di vendita on-line degli stessi prodotti/servizi.

2) Modulo B: L'etichettatura delle produzioni agricole ed agroalimentari: normativa ed applicazioni operative

Il modulo prevede il trasferimento di conoscenze relative alla normativa esistente in materia di etichettatura dei prodotti agricoli ed agroalimentari, con particolare riferimento alle principali produzioni calabresi (olio, vino, confetture/marmellate, insaccati, etc). Verranno inoltre analizzati casi specifici di etichettatura delle suddette produzioni.

3) Modulo C: La vendita diretta: tecniche, modalità ed elementi di marketing operativo

Il modulo prevede il trasferimento di conoscenze ed acquisizione competenze in relazione alle produzioni agricole ed agroalimentari, con particolare riferimento alle principali produzioni (olio, vino, confetture/marmellate, insaccati, etc). Verranno trasferite le principali modalità di vendita diretta (in azienda, presso manifestazione/mercati, mediante negozi in comune tipo farmer's market, etc.). Particolare importanza sarà data alla implementazione di azioni di marketing operativo (come acquisire e fidelizzare nuovi clienti).

4) Modulo D: La vendita on-line: tecniche, modalità ed elementi di web-marketing

Il modulo prevede il trasferimento di conoscenze ed acquisizione competenze relative alle tecniche ed alle modalità di vendita on-line, con particolare riferimento alle principali produzioni (olio, vino, confetture/marmellate, insaccati, etc). Particolare importanza sarà data alla implementazione di azioni di web-marketing al fine di acquisire nuovi clienti e fidelizzare quelli già esistenti mediante azioni di comunicazione on-line (Sito web, campagne di promo-commercializzazione on-line).

5) Modulo E: Strumenti di marketing dal WEB 2.0 al WEB 4.0: le opportunità della rete con i social network

Il modulo prevede il trasferimento di conoscenze ed acquisizione competenze relative agli strumenti di Web-marketing con particolare riferimento all'utilizzo delle tecniche WEB 2.0 (comunicazione bidirezionale dei siti aziendali e azioni operative di marketing diretto) mediante l'utilizzo dei

principali portali social network e di reputazione on line: Gruppo di acquisto/vendita, coupon scontistica; Social Network (Facebook, Twitter, etc); siti confronta prezzi; recensioni on-line. Tutto ciò nella prospettiva di un approdo delle aziende al web 4.0, gigantesca rete di interazioni molto intelligenti, dove l'interconnessione e la comunicazione tra cose e persone genereranno il processo decisionale.

6) Modulo F: Dalla teoria alla pratica – Tirocinio Formativo e/o Project Work

A conclusione della fase di formazione in aula, il percorso prevede l'opportunità di concludere la propria formazione con delle ore dedicate esclusivamente alle attività in campo; in tal senso, ogni partecipante avrà la possibilità di svolgere un tirocinio formativo presso un'azienda del territorio o di realizzare un project work, opportunamente seguito da un tutor aziendale, per un totale del 30% delle ore complessive del modulo formativo.

MODALITA' DI ISCRIZIONE E PARTECIPAZIONE AL CORSO

La domanda di ammissione al corso, redatta in carta semplice e con allegato il documento di riconoscimento in corso di validità e la documentazione relativa al possesso dei requisiti richiesti, deve pervenire entro **il termine improrogabile del giorno 25/01/2019 ore 23.59** presso la sede di **Associazione FOCS in Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC)** oppure **via PEC all'indirizzo focsformazione@pec.it oppure via FAX al numero 0964.010092**. Per le domande consegnate a mano, il soggetto attuatore rilascerà agli interessati, ricevuta recante la data di consegna. L'accertamento dei requisiti ed il controllo delle domande sarà effettuato da una apposita Commissione. L'elenco degli idonei alla selezione, verrà stilata sulla base dell'ordine di arrivo delle domande e dei requisiti posseduti e dell'esito delle eventuali prove selettive. In caso di parità si darà priorità agli Imprenditori Agricoli Professionali ed ai soggetti più giovani.

La sede, la data e l'orario delle selezioni, saranno indicate con apposito avviso comunicato ai richiedenti e pubblicato e sul sito internet www.focsformazione.it

Entro il termine stabilito dal presente avviso ovvero il 25 gennaio 2019, saranno accolte le domande pervenute al protocollo degli Uffici di FOCS Formazione o tramite pec/fax. Qualora tali domande siano inferiori a 15, saranno ammesse le domande pervenute successivamente, secondo il criterio cronologico di arrivo, entro la data di inizio del corso, fino al raggiungimento di tale numero.

LA PARTECIPAZIONE AL CORSO E' GRATUITA

Per informazioni e chiarimenti rivolgersi ad Associazione FOCS Formazione in - Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC) – info@focsformazione.it Tel: 0964/010093

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito <https://www.focsformazione.com/progetto-f-o-s-f-o-r-o/corso-e-commerce/>

Al termine del corso, gli allievi che avranno garantito la frequenza richiesta e superato l'esame finale, conseguiranno un attestato di frequenza conforme a quanto disposto dalla Regione Calabria.

I dati dei candidati saranno trattati ai sensi della L. 196/2003.

Caulonia Marina, lì 14/01/2019

Il Presidente dell'Agenzia Formativa FOCS

Multari Pierfrancesco