

MILANO | ITALY



Empower Your Vision

MARKETING DEL FINE FOOD & BEVERAGE

“ Empower your vision significa confrontarsi e acquisire prospettive differenti e qualificate per sviluppare una visione manageriale completa. Empower your vision è il nostro invito, ma anche il nostro impegno. ”

Alberto Grando | Dean, SDA Bocconi School of Management



OBIETTIVI DEL PROGRAMMA

- Come trasformare virtù e specificità in valore per il cliente
- Come differenziarsi dalla concorrenza e creare fedeltà nel cliente
- Come costruire network nella filiera e nel territorio

PERCHÉ LA SDA BOCCONI

L'iniziativa di un programma nel fine food & beverage nasce innanzitutto dall'esperienza dell'Osservatorio Marketing del Vino dell'Area Marketing, che dal 2004 ha costantemente sviluppato contenuti di ricerca specifici e relazioni qualificate con gli operatori della filiera agroalimentare.

Pur partendo dal contesto più circoscritto del vino, infatti, l'attività dell'Osservatorio si è collocata, di fatto, nel più ampio ambito del fine food & beverage, soprattutto in relazione agli aspetti distributivi, di comunicazione e di brand.

Da anni studiamo con attenzione ed entusiasmo e ci confrontiamo con gli operatori sui risultati delle nostre ricerche e sull'interpretazione dei mercati dell'offerta e della concorrenza.

Dopo aver testato sul campo la qualità percepita del programma, desideriamo contribuire a far crescere ulteriormente le imprese italiane del fine food & beverage con una formazione “contemporanea” e “specificata”, che qualifichi professionalmente il marketing del fine food & beverage, in un mercato globale in continua evoluzione.

MARKETING DEL FINE FOOD & BEVERAGE

Meravigliosi prodotti che esprimono una naturale forza per essere brand,
prodotti, ciascuno speciale
luoghi ricchi di cultura e bellezza
passione di uomini e donne dai valori profondi
mercati internazionali affascinati dallo stile italiano
... quanta ricchezza per un marketing memorabile.

IL PARTECIPANTE IDEALE

Imprenditori e manager di imprese italiane del fine food & beverage motivati ad approfondire le strategie e la gestione del valore per il cliente, in mercati internazionali ad alta competitività.

I CONTENUTI PRINCIPALI

Il marketing è affrontato nella dimensione sistemica della creazione del valore per il cliente e in una prospettiva contestuale, rispetto al prestigio del made in Italy ed alle dinamiche internazionali di questi mercati, senza trascurare il riferimento metodologico ad alcuni fondamentali del marketing ed all'analisi strutturale dell'ambiente competitivo.

- Processi di polarizzazione dei consumi: lo scenario competitivo tra globalizzazione e tipicità.
- La segmentazione dei mercati: prospettive, drivers e dinamiche competitive.
- Posizionamento dei distributori, retailing mix e scelte di canale.
- Il punto vendita come ambiente relazionale: la dimensione emozionale dello shopping.
- Il Communication Mix in mercati affollati.
- Valore per il cliente e valore della marca.

IL METODO DI LAVORO

Il programma è progettato per un apprendimento intensivo in cui verranno affrontati tutti i principali temi del marketing del fine food & beverage, attraverso:

- l'applicazione delle tecniche più avanzate su casi e situazioni reali;
- l'approfondimento dei risultati di ricerca prodotti dall'Osservatorio SDA Bocconi;
- il coinvolgimento dei partecipanti in valutazioni specifiche sull'interpretazione del contesto e sulle azioni più efficaci per la creazione di valore per il cliente;
- testimonianze eccellenti.

LA FACULTY

Armando Cirrincione, SDA Professor di Marketing e Assistant Università Bocconi.

Roberta De Sanctis, SDA Professor di Marketing e MBA Bocconi.

Andrea Rea, Responsabile Osservatorio Marketing del Vino SDA Bocconi, SDA Professor di Marketing, Professore di Marketing e Brand Management dell'Università Sapienza di Roma.

Karin Zaghi, SDA Professor di Marketing e Lecturer Università Bocconi.

INFORMAZIONI

Sede

SDA Bocconi
Via Bocconi 8,
20136 Milano

Orario di lavoro

Mattino: 9.00 - 12.30
Pomeriggio: 14.00 - 17.30

Durata

■ 3 giorni
Dal 16 al 18 febbraio 2010

Coordinamento

Andrea Rea
andrea.rea@sdabocconi.it

Attestato

Al termine dell'iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione

Quota di partecipazione

€ 2.300
La quota si intende al netto di IVA, comprensiva del materiale didattico.

Agevolazioni

Sono previste agevolazioni per iscrizioni multiple e/o iscrizioni ai percorsi formativi. Per informazioni: www.sdabocconi.it/agevolazioni

Pre-iscrizioni e iscrizioni

Cristiana Testa
Tel. +39 02 5836.6835
Fax +39 02 5836.6833-6892
email: corso.testa@sdabocconi.it

Si consiglia di effettuare una pre-iscrizione telefonica.

Orientamento

Cristina Saporiti
Tel. +39 02 5836.6825
email: info.saporiti@sdabocconi.it

La SDA Bocconi provvederà ad inviare conferma scritta via fax di avvenuta accettazione.



Marketing Community

L'Experience Network della SDA Bocconi. La quota di partecipazione al programma comprende l'iscrizione annuale alla Marketing Community. <http://amacom.sdabocconi.it/>

SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT



SDA Bocconi School of Management è nata nel 1971 dall'Università Bocconi per essere una scuola di cultura manageriale d'eccellenza e con una forte internazionalizzazione.

È tuttora l'osmosi fondamentale tra ricerca, didattica, mondo delle imprese e delle istituzioni a rendere SDA Bocconi capace di creare valore e diffondere valori, continuamente e a contatto con la realtà.

Corsi executive, custom programs, programmi MBA e Master, ricerche su commessa sono le sue attività per la crescita degli individui, l'innovazione dell'impresa, l'evoluzione dei patrimoni di conoscenza.

ACCREDITAMENTI



European Quality Improvement System



Association of MBAs



Certificazione di qualità ISO 9001:2000 del Centro Servizi Progetti Finanziati

ASSOCIAZIONI



European Foundation for Management Development



Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Academy of Business in Society



European Corporate Governance Institute



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



Associazione Italiana per la Formazione Manageriale

RANKINGS

Financial Times
Forbes
Wall Street Journal
Business Week
America Economia
Espansione

MARKETING DEL FINE FOOD & BEVERAGE
DAL 16 AL 18 FEBBRAIO 2010



DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome _____

Nome _____

Data e luogo di nascita (Città-Stato) **(obbligatorio)** _____

Nazionalità _____ Titolo di studio _____

E-mail _____

Codice Fiscale **(obbligatorio solo per i residenti in Italia)** _____

Posizione ricoperta _____

Qualifica contrattuale

- Impiegato
- Quadro
- Dirigente
- Imprenditore
- Funzionario
- Libero professionista

Area di appartenenza

- Acquisti/Logistica
- Amministrazione e controllo
- Direzione generale
- Finanza
- Formazione
- Information Technology
- Marketing/Vendite
- Personale e organizzazione
- Produzione/Tecnologia
- Ricerca e sviluppo
- Strategia
- Altro _____

DATI SEDE LEGALE (intestazione fattura)

Ragione Sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Telefono _____ Fax _____

Partita IVA _____

Codice Fiscale (indicare anche se uguale a Partita IVA) _____

La fattura dovrà essere inviata a:

Sede legale _____
Ufficio/servizio _____

Altro indirizzo _____

SEDE OPERATIVA DEL PARTECIPANTE
(compilare solo se diversa dalla sede legale)

Ragione sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Persona da contattare per conferma iscrizione/comunicazioni varie

Cognome e Nome _____

Telefono _____ Fax _____

E-mail _____

