

BOTTEGA DI PRODOTTO 2.0[®]

da una idea di William Salice

Un evento di Cdo Agroalimentare

UN EVENTO DI CDO AGROALIMENTARE

- Bottega di Prodotto nasce dall'incontro fra William Salice e l'esperienza di Cdo Agroalimentare di cui William ha fatto parte negli ultimi 8 anni della sua vita.
- William ha lavorato oltre 46 anni in **Ferrero**, a fianco di Michele Ferrero, il fondatore della multinazionale di Alba. Ha contribuito alla nascita di prodotti come Ferrero Rocher, Pocket Coffee ed è stato protagonista della nascita del marchio **Kinder** e di tutti i suoi prodotti, tra cui, in particolare, Kinder Sorpresa. Negli anni '90, ha avuto la responsabilità delle aziende create dalla Ferrero per sperimentare nuovi prodotti nei diversi mercati. Un tema, quello della sperimentazione, centrale in tutto il percorso umano e professionale.

OBIETTIVI DEL CORSO

- Creare valore di prodotto ed impresa attraverso un percorso di conoscenza e progettualità.
- Mettere il consumatore finale al centro del processo decisionale.
- Imparare le tecniche di marketing, di trade marketing e le strategie di comunicazione che hanno portato al successo, anche internazionale, molti prodotti caratterizzati dal fattore creativo e di unicità.
- Operare in gruppi di lavoro.

CARATTERISTICHE DEL CORSO DI INNOVAZIONE

- La globalizzazione ha accentuato le difficoltà delle aziende nello sviluppo di nuovi prodotti, ne consegue l'esigenza sempre più sentita di creare prodotti “unici”, capaci di imporsi sul mercato.

CARATTERISTICHE DEL CORSO DI INNOVAZIONE

- Solo un imprenditore che innovi continuamente attraverso una sperimentazione/ verifica di prodotto con le esigenze del consumatore, potrà avere successo nonostante l'attuale contesto economico particolarmente complesso e difficile.

CARATTERISTICHE DEL CORSO DI INNOVAZIONE

- Per far questo è necessario avere passione, metodo, determinazione, capacità di reagire alle difficoltà e tanto coraggio.

IL CONTENUTO DEL CORSO

- La **Bottega di prodotto** vuole essere un **corso formativo non convenzionale**, che si basa sulla sperimentazione pratica. Attraverso l'analisi del progetto, la sua implementazione e la necessaria sperimentazione, si vuole dimostrare come sia possibile arrivare a progetti di successo. Ogni partecipante al corso sarà chiamato a condividere il proprio progetto, travasando i risultati raggiunti, nella presentazione degli stati di avanzamento, in ogni modulo e verificando sui punti vendita il livello dei competitors.

IL METODO FERRERO

- Soggetto del primo incontro è il modello della **nostra storia**. Molti docenti infatti provengono da un'esperienza della multinazionale Ferrero, che ha avuto successo in tutto il mondo. Ci sembra quindi opportuno presentare questa storia straordinaria, mettendo in evidenza i punti critici per il successo di un **prodotto/impresa**.
- Il corso sarà arricchito da **testimonial** che presenteranno i risultati della loro esperienza creativa, cercando di spiegare le ragioni dei loro successi e suggerendo gli errori da evitare e come affrontare le difficoltà a cui andremo incontro in un prossimo futuro.

ALCUNI DOCENTI DEL CORSO

- **Franco Antoniazzi** – Università di Parma – Docente di Tecnologia Alimentare dal 1995. Direttore R&D di importanti aziende alimentari. Consulente tecnico internazionale nel settore alimentare/dietetico, focalizzato sulla innovazione di prodotto e di processi.
- **Edgardo Bianco** – Partner di LATERAL Vision Marketing For Strategic Performance – Torino. Già direttore creativo di società di Marketing e comunicazione

ALCUNI DOCENTI DEL CORSO

- **Mario Bruzzone** - Consulente internazionale di Aziende del Settore Agricolo, Alimentare e della Grande Distribuzione, contribuendo a diffondere a livello europeo, prodotti e marchi di importanti produttori italiani. Direttore generale della Ferrero UK e direttore commerciale della seconda catena di distribuzione italiana.
- **Giorgio Merlassino** - ha lavorato 45 anni in Ferrero, iniziando nel Servizio Organizzazione Vendite e partecipando alla trasformazione da tentata vendita a vendita a commissione. Esperienza di lancio di prodotti nuovi in Europa ed Usa.

ALCUNI DOCENTI DEL CORSO

- **Sergio Testa** - Ex Direttore affari legali - Gruppo Ferrero. Laureato in Giurisprudenza, dal 1978 si è occupato degli affari legali della Ferrero S.p.A.. Nel 2001 è stato chiamato a costituire la Direzione legale centrale di Gruppo, con responsabilità diretta nei settori della foodstuff legislation ed intellectual property rights. E' stato consulente nell'Associazione italiana ed europea delle industrie dolciarie. Ha ricoperto il ruolo di Vice Presidente dell'Indicam (Istituto italiano di tutela anticontraffazione delle industrie di marca).

ALCUNI DOCENTI DEL CORSO

- **Mario Attalla** - Una vita lavorativa dedicata alla comunicazione, a capo delle più importanti Agenzie Pubblicitarie Italiane e Internazionali.
- **Andrea Vai** - Esperienze gestionali e finanziarie in uno dei più grandi gruppi distributivi europei.
- **Giancarlo Fontana** - Esperienze di Alta Direzione in Grandi Gruppi Alimentari Italiani.
- **Sergio Monsorno** - Significativi incarichi nella GDO Italiana e Amministratore Delegato di un'azienda operante nel Merchandising.
- **Alberto Bruzzone** - Expertise di Marketing per prodotti alimentari italiani sui mercati esteri.

TEMPISTICA DEL CORSO

- **Format:** 4 Moduli: dal venerdì alle ore 14.00, a domenica ore 15.00
- **Periodo:** 14 - 15 - 16 Luglio, 15 - 16 - 17 Settembre,
13 - 14 - 15 Ottobre, 17 - 18 - 19 Novembre 2017
- **Località:** Camplus Bonomia – Via Sante Vincenzi 49, 40138 Bologna
- **Completamento formativo:** Forum CDO Agroalimentare
Milano Marittima, 26 - 27 Gennaio 2018
- **Costo** (compreso residenziale e partecipazione a Forum '18): € **1500.00**+iva

DESTINATARI

- Giovani-sognatori-imprenditori che intendono sviluppare una propria idea di prodotto per trasformarla in impresa. Il corso ha l'ambizione di condividere un know-how pratico per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento dei prodotti esistenti già inseriti in un contesto lavorativo del mondo agro-alimentare.
- Per partecipare basta presentare una propria candidatura accompagnata da una idea di progetto.

MODALITA' DI AMMISSIONE

Per l'ammissione al percorso formativo, i partecipanti dovranno compilare il modulo di richiesta che comprende:

- autopresentazione;
- descrizione dell'idea/progetto che si intende sviluppare e che sarà oggetto di sperimentazione durante il corso;
- il corso è riservato a un numero ristretto di partecipanti qualificati, per un massimo di 10,

TEMPI DI ADESIONE

- Scaricare dal sito di www.cdoagroalimentare.it il modulo di iscrizione ed inviarlo a bottegadiprodotto2.0@cdoagroalimentare.it entro il **7 Maggio 2017**.
- I riscontri sull'esito dell'iscrizione verrà comunicato entro il **15 Maggio 2017**.
- Entro il **22 Maggio 2017** dovrà essere data la conferma dell'iscrizione con versamento contestuale della quota di partecipazione.