

## **EXECUTIVE PROGRAM "TECNICI COMMERCIALI E MARKETING PER LE AGRO-FORNITURE" (aprile-dicembre 2023)**

### **Descrizione del corso**

L'executive program, promosso da SMEA (Alta Scuola in Management ed Economia Agro-alimentare), ha come target formativo primario dirigenti e quadri commerciali e di marketing delle imprese delle agroforniture, prende in esame gli aspetti legati alle strategie aziendali, alla gestione economico-finanziaria d'azienda, alla catena del valore, al marketing strategico ed operativo, alle tecniche di negoziazione, alla gestione delle reti commerciali e del business digitale, alla luce delle specificità del settore agricolo (quadro settoriale e evoluzione strutturale, gestione del rischio, ...)

### **Obiettivi**

Fornire conoscenze, competenze e strumenti operativi che consentano di contribuire attivamente alle funzioni commerciale e di marketing delle imprese delle agroforniture, nei confronti di imprese agricole sempre più complesse e imprenditorialmente strutturate.

### **Competenze e vantaggi**

Il percorso proposto porterà i partecipanti ad acquisire la capacità di analizzare l'azienda cliente e i suoi bisogni nella sua complessità, alla luce della peculiarità strategiche ed organizzative della propria impresa, potendo così valutare le problematiche commerciali e di marketing ed implementare le corrispondenti decisioni in un'ottica integrata, sulla base di skills acquisiti nelle aree di produttività e potenziale, comunicazione e competenze comportamentali, responsabilità e lavoro di squadra, pianificazione, organizzazione e leadership.

Attraverso l'acquisizione di specifiche metodologie di analisi ed operative, il confronto con altre realtà aziendali, le testimonianze, lo sviluppo di casi e project work, al termine del corso i partecipanti avranno maturato una crescita professionale che consentirà loro di contribuire sostanzialmente ad una migliore organizzazione e performance dell'area commerciale e marketing nelle imprese di appartenenza, ponendo tra l'altro le basi per una più solida progressione di carriera.

### **Destinatari**

- Laureati che abbiano conseguito una laurea triennale o magistrale
- Dipendenti di imprese del settore delle agro-forniture con almeno tre anni di esperienza

### **Programma e metodologie formative**

L'executive program è organizzato in "formula weekend" (giovedì-venerdì-sabato/venerdì-sabato).  
Struttura del program:

- Lezioni d'aula (in presenza e on line live streaming)
- Casi Studio
- Testimonianze Aziendali
- Project Work

Data	Sessione	Argomento	Docente	Modalità
<b>14-apr-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Il mercato delle materie prime agricole e degli alimenti Politica agricola comunitaria	Gabriele Canali	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Pilastri fondamentali della Business Strategy (Vision, Mission, Values, Positioning)	Ilaria Galavotti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>15-apr-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	La gestione del coordinamento organizzativo Strumenti per l'analisi e la mappatura dei processi organizzativi	Franca Cantoni	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>29-apr-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Legislazione e gestione del rischio nei settori agro-forniture e alimentare	Marco Delledonne	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>18-mag-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Project management	Edoardo Favari	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Project management	Edoardo Favari	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>19-mag-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Fondamenti di bilancio	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Tecniche di analisi di bilancio	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>25-mag-23</b>	Giovedì pomeriggio (16:00-19:00)	Gestione dei conflitti	Franca Cantoni	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>26-mag-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Strumenti avanzati di analisi e gestione	Fabio Scafoletti	Campus Santa Monica -CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Modelli di Business Digitale	Fabio Scafoletti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>09-giu-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Controllo di gestione: analisi costi volumi risultati	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Controllo di gestione: analisi costi volumi risultati	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica -CR - aula A.101

Data	Sessione	Argomento	Docente	Modalità
<b>10-giu-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Legislazione e gestione del rischio nei settori agro-forniture e alimentare	Marco Delledonne	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>17-giu-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Controllo di gestione: analisi costi volumi risultati	Alessandra Todisco	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>29-giu-23</b>	Giovedì mattina (09.00 - 13.00)	People management	Edoardo Favari	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Giovedì pomeriggio (14.00 - 17.00)	People management	Edoardo Favari	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>30-giu-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Tecniche di analisi di bilancio	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica -CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Conto economico per aree di risultato	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>07-lug-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Marketing investigativo: concorrenti, clienti e prezzi	Alberto Dezza	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Analisi dei bisogni del cliente	Alberto Dezza	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>08-lug-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Modelli di vendita	Alberto Dezza	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>28-lug-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Elaborazione del business plan	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Elaborazione del business plan	Alessandra Todisco	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>29-lug-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Il marketing per il cliente La vendita multicanale	Alberto Dezza	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>08-set-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Perché internazionalizzarsi	Gianluigi Zenti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Governance delle reti commerciali	Luigi Radaelli	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>09-set-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	La gestione della soddisfazione del cliente	Luigi Radaelli	Da remoto su piattaforma Blackboard

Data	Sessione	Argomento	Docente	Modalità
<b>21-set-23</b>	Giovedì mattina (09.00 - 13.00)	Principali processi in ambito logistico-produttivo	Ivan Russo	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Giovedì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Controllo e gestione della distribuzione fisica	Ivan Russo	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>23-set-23</b>	Sabato mattina (8:30-12:30)	Le alternative organizzative	Gianluigi Zenti	Da remoto su piattaforma Blackboard
<b>19-ott-23</b>	Giovedì mattina (09.00 - 13.00)	Negoziazione e Leadership	Giuseppe Scaratti	Campus Santa Monica -CR - aula A.101
	Giovedì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Negoziazione e Leadership	Giuseppe Scaratti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>20-ott-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Comunicazione e tecniche di vendita	Giuseppe Scaratti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Comunicazione e tecniche di vendita	Giuseppe Scaratti	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>09-nov-23</b>	Giovedì mattina (09.00 - 13.00)	Gestione delle reti commerciali: la gestione per obiettivi	Alberto Dezza, Gianluigi Zenti, Luigi Radaelli	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Giovedì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Gestione delle reti commerciali: la soddisfazione del cliente	Alberto Dezza, Gianluigi Zenti, Luigi Radaelli	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>10-nov-23</b>	Venerdì mattina (09.00 - 13.00)	Presentazione di casi concreti	<i>Testimonianze</i>	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
	Venerdì pomeriggio (14.00 - 17.00)	Presentazione di casi concreti	<i>Testimonianze</i>	Campus Santa Monica - CR - aula A.101
<b>15-dic-23</b>	Venerdì - orario da definire	Giornata conclusiva - Presentazione project work	Daniele Rama, Davide Mambriani, Alessandra Todisco, Franca Cantoni	Campus Santa Monica – aula da definire

**Direttore scientifico: Prof. Daniele Rama**

**Coordinatore didattico: Dott. Davide Mambriani**

### **Docenti del corso**

- Gabriele Canali: professore associato di Economics of the Agri-Food System, Economia dei mercati globali, Economic, Environmental Sustainability of Agriculture, Valutazione Economica dei Beni Agricoli e Ambientali ed Economia della Qualità e delle Sicurezza presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, sede di Piacenza-Cremona. Direttore del Centro Ricerche Economiche Filiere Sostenibili (CREFIS).
- Franca Cantoni: professore associato di Organizzazione Aziendale, Gestione delle risorse umane, Organizational theory and design, Organizzazione d'impresa presso l'Università Cattolica, sede di Piacenza-Cremona.
- Marco Delledonne: docente a contratto di Igiene e HACCP presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, sede di Piacenza-Cremona. Direttore dipartimento di Sanità pubblica dell'Azienda Usl di Piacenza.
- Alberto Dezza: a.d. Blumen Group – Milano – Piacenza.
- Edoardo Favari: Senior Project Manager, Management Consultant, Infrastructure Engineer, Food Enthusiast.
- Galavotti Ilaria: ricercatore in Economia Aziendale presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali (DiSes), sede di Piacenza-Cremona.
- Luigi Radaelli: Agribusiness, AgTech, Food Tech, Sustainability Advisor.
- Daniele Rama: professore ordinario di Agricultural and food market institutions, Commercializzazione e marketing dei prodotti agricoli e alimentari, Marketing Agro-Alimentare presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, sede di Piacenza-Cremona. Direttore dell'Alta scuola di Management ed Economia Agro-alimentare (SMEA).
- Ivan Russo: professore ordinario di Economia e gestione delle imprese, Supply chain management, Logistica e marketing presso l'Università di Verona. Presidente del Comitato Tecnico Scientifico dell'ITS LAST in Logistica e Coordinatore del Comitato Tecnico Scientifico; referente scientifico e Vicepresidente della Rete Innovativa Regionale (RIR) Ri-VELO in Logistica.
- Fabio Scafoletti: Digital Strategist, Agile Project Manager, Trainer e Coach.
- Giuseppe Scaratti: professore ordinario di Psicologia del lavoro e delle organizzazioni, Psychology in business and economics, Il management e l'intervento nelle organizzazioni presso l'Università degli studi di Bergamo.
- Alessandra Todisco: professore incaricato di Controllo Strategico presso l'Università Cattolica, sede di Piacenza-Cremona. Direttore Generale Sivam Spa e CFO Gruppo Mazzoleni SPA.
- Gianluigi Zenti: CEO - Executive Director - General Manager - AD MRA Group.