

SESTA EDIZIONE CORSO BASE «LA CONOSCENZA ATTIVA»

OBIETTIVI DEL CORSO

Gli obiettivi principali del corso sono quelli di favorire il miglioramento:

- dell'esperienza d'accoglienza dei visitatori e dei clienti
- della gestione della comunicazione
- della relazione con visitatori ed i clienti

per rendere significativa e memorabile l'esperienza turistica e di acquisto nei caseifici



METODOLOGIA E STRUTTURA



Metodologie

Metodo innovativo:

- **in asincrono** (a distanza, *quando si vuole*, da soli o in piccoli gruppi).
- Tempi di frequenza **personalizzati e accompagnamento del tutor**.
- **Incontri esperienziali in presenza** di gruppo per continuare a valorizzare la condivisione tra i caseifici, l'esperienza di comunità e lo scambio di esperienze e idee.

TUTORAGGIO



Un tutor seguirà i corsisti individualmente o a piccolo gruppo (nel caso di partecipanti dello stesso caseificio).

I contatti con il tutor (telefonici e/o in videochiamata) accompagneranno in modo costante il percorso per supportare il corsista, motivarlo nel proseguimento, rispondere a eventuali dubbi e/o domande e trasferire i contenuti appresi nella propria esperienza professionale.

IL PERCORSO ASINCRONO

Il percorso formativo si svolge in ASINCRONO: cosa significa?

Il corsista avrà accesso ad una piattaforma digitale, **aula on line**, in cui potrà visionare tutti i contenuti del percorso **quando vorrà (e potrà farlo)** secondo tempistiche personalizzate.

Nell'aula troverà:

- ❖ Videolezioni specifiche tenute da docenti esperti
- ❖ Contenuti digitali di approfondimento (video, dispense, bibliografie di approfondimento)
- ❖ Quiz, moduli feedback

Il percorso è stato congegnato per essere un'esperienza **interattiva e coinvolgente** attraverso appositi strumenti che risultano molto semplici da utilizzare e grazie al confronto con il tutor.

Alla fine del percorso lo studente si cimenterà in un **caso di studio** che gli permetterà di affrontare ciò che ha appreso durante il corso e che gli permetterà di trasferire tali concetti nella propria realtà.

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

INTRODUZIONE

IL PERCORSO FORMATIVO: MOTIVAZIONI, OBIETTIVI E VALORE

IL FORMAGGIO E IL CUORE DELLA SUA NARRAZIONE

Docente: Iginio Morini

CONTENUTI:

- Gli aspetti essenziali riguardo:
- I foraggi. La stalla, produzione di latte.
- Protezione ambientale e benessere animale.
- Il caseificio, produzione di formaggio.
- Disciplinare (cose essenziali da sapere da comunicare; le novità).

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

IL CONSORZIO, LA TUTELA E LA VALORIZZAZIONE DELLA BIODIVERSITÀ

Docente: Igino Morini

CONTENUTI:

- Il valore del territorio, ambiente e biodiversità.
- Caseifici (sistema economico, numeri).
- Differenza tra Parmigiano Reggiano e Grana Padano.
- Consorzio - Sistema di marchiatura.
- OCQ PR (controllo) e novità (controlli in grattugia e al confezionamento).
- Tutela imitazioni falsi (esempi, cosa comunicare).
- Il valore del territorio e ambiente e la biodiversità.

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

TRA STORIA, CUCINA E TRADIZIONE

Docenti: Iginò Morini e Chef Paolo Reggiani

CONTENUTI:

- Il valore della storia: cenni di storia del Parmigiano Reggiano.
- Il valore della tradizione: cosa non è cambiato e cosa si è adattato.
- La nascita del Consorzio.
- Maturazione, metabolismo enzimatico, proteolisi.
- Il Parmigiano Reggiano nella cucina locale.
- Il Parmigiano Reggiano nella cucina internazionale.
- La nutrizione e il benessere del consumatore.

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

LA DEGUSTAZIONE SENSORIALE E L'ATTIVAZIONE EMOTIVA

Docenti: Iginio Morini e Lara Montanari

CONTENUTI:

- L'attivazione emotiva
- Formazione sensoriale di base: analisi sensoriale/assaggio (degustazione), sapori, odori e aromi, struttura

COMUNICAZIONE E VENDITA: CREARE IL PRODOTTO TURISTICO, IL TURISTA ENOGASTRONOMICO

CONTENUTI

- Da “la visita in caseificio” al “prodotto turistico”.
- La preparazione del prodotto turistico.
- Le caratteristiche del turista enogastronomico

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

COSTRUIRE E GESTIRE UNA RELAZIONE CON IL CLIENTE ATTRAVERSO GLI STRUMENTI ONLINE

Docente: Giulia Rampini

CONTENUTI

- Che cosa è e a cosa serve il CRM
- Quali strumenti utilizzare
- Accenni al GDPR
- Focus su come raccogliere i contatti, l'organizzazione di base ed esempi concreti, sulla gestione e fidelizzazione del cliente

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

COMUNICAZIONE COME NARRAZIONE

Docenti: Veronica Carpi, Lara Montanari, Simone Merciadri

CONTENUTI:

- Comunicazione di primo contatto, comunicazione verbale e non verbale.
- Comunicazione come narrazione (la comunicazione del prodotto, la storia, la storia del caseificio, della famiglia che l'ha fondato, le peculiarità).
- Approccio al visitatore e ai clienti
- La guida di una visita in caseificio: come gestire gruppi di visitatori e come tematizzare la visita e la vendita.
- Come personalizzare la visita

CONTENUTI LEZIONI ASINCRONE

LE FASI DELLA VENDITA – I CLIENTI, OSSERVARLI E CAPIRLI

Docenti: Giulio Carpi, Simone Carpi, Lara Montanari, Veronica Carpi

CONTENUTI:

- Le cinque frasi del processo di vendita: quali sono i “passi” da compiere per risultare vincenti.
- Le parole che “allontanano” il cliente.
- Come saper osservare e capire il cliente.
- Come trattare con i clienti difficili.
- La fidelizzazione del cliente: una relazione da custodire
- Suggerimenti pratici sulla gestione delle delle norme igieniche e di presentazione ai clienti

INCONTRI ESPERIENZIALI IN PRESENZA

ESPERIENZE IN PRESENZA

Sono tre appuntamenti che permetteranno ai corsisti di vivere momenti di confronto, scambio, socializzazione e punteranno su componenti esperienziali.

Nel percorso in asincrono saranno indicati alcuni contenuti propedeutici ai tre appuntamenti in presenza previsti nel percorso formativo:

1. **Esperienza di degustazione sensoriale**
2. **Visita all'acetaia della Cantina Medici-Ermete**
3. **Evento finale in Consorzio con esperienze formative e consegna diplomi**

Date e orari saranno pubblicati sull'aula online e comunicati dal tutor di riferimento.

CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

1. ESPERIENZA DI DEGUSTAZIONE SENSORIALE

Incontro con la sensorialità e il benessere del consumatore

CONTENUTI:

- Formazione sensoriale di base: analisi sensoriale/assaggio (degustazione), sapori, odori e aromi, struttura
- La nutrizione e il benessere del consumatore



CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

2. VISITA ALL'ACETAIA DELLA CANTINA MEDICI-ERMETE

Esperienza a piccolo gruppo

- Visita all'acetaia dell'aceto balsamico tradizionale
- Visita al museo del vino adiacente
- Degustazione delle tre diverse etichette di aceto balsamico tradizionale abbinato a tre diverse stagionature del Parmigiano Reggiano



CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

3. EVENTO IN CONSORZIO CON ESPERIENZE FORMATIVE E CONSEGNA DIPLOMI

Un'esperienza emotivamente significativa che va a ripassare, ribadire e rinforzare buona parte dei contenuti chiave del percorso formativo.

Sarà l'occasione per approfondire alcuni temi riguardanti la visita in caseificio, la relazione con i clienti «difficili» e per creare un momento di scambio e condivisione tra gli operatori dei diversi territori.



INFORMAZIONI UTILI

Destinatari

Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono fare un percorso strutturato e che necessitano di una formazione adeguata sul piano teorico e pratico e che operano all'interno di caseifici con spaccio e/o a destinazione turistica.

Durata

8 ore di lezioni online con tempi di frequenza personalizzati a cui aggiungere tempo di studio e confronto con il tutor.

A queste inoltre si aggiungono gli incontri esperienziali in presenza.

Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Costo

€ 50 a persona

INFORMAZIONI UTILI

Modalità di partecipazione

Per usufruire dei materiali del corso, saranno inviate credenziali di accesso personalizzate all'aula online dedicata creata su piattaforma moodle.

Iscrizione

Clicca qui: [Percorsi formativi caseifici – Creativ Learning](#)

INFORMAZIONI UTILI

Per qualsiasi informazione, rivolgersi:

Servizio promozione territoriale del Consorzio:

Igino Morini - 335 6522327 - morini@parmigianoreggiano.it

Silvia Tarabini - 338 6338824 - tarabini@parmigianoreggiano.it