

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: Iginò 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: Iginò 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

Docente: Roberta Milano

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 ON LINE

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

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 e laboratorio del latte**
- 2. Evento in Consorzio «La Piramide della salute»**
- 3. Visita all'acetaia della Cantina Medici-Ermete**

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

CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

1. ESPERIENZA DI DEGUSTAZIONE SENSORIALE E LABORATORIO DEL LATTE

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
- Il latte, le sue caratteristiche e la sua trasformazione



CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

2. Evento in Consorzio: “LA PIRAMIDE DELLA SALUTE”

Un’esperienza emotivamente significativa che va a ripassare, ribadire e rinforzare buona parte dei contenuti chiave del percorso formativo. Gli studenti andranno a fare una visita speciale ed emozionante ad un originale caseificio chiamato “La Piramide della salute”, le cui relative prove da superare certificheranno il loro stato di “buona salute professionale”.

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.



CONTENUTI ESPERIENZE IN PRESENZA

3. 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



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

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](#)

É possibile iscriversi in ogni momento.

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