



PARMIGIANO
REGGIANO

CREATIV

SPECIALIZZAZIONE 2

Marketing dei caseifici, vendite dirette e creazione della fidelizzazione (CRM)



La specializzazione è funzionale:

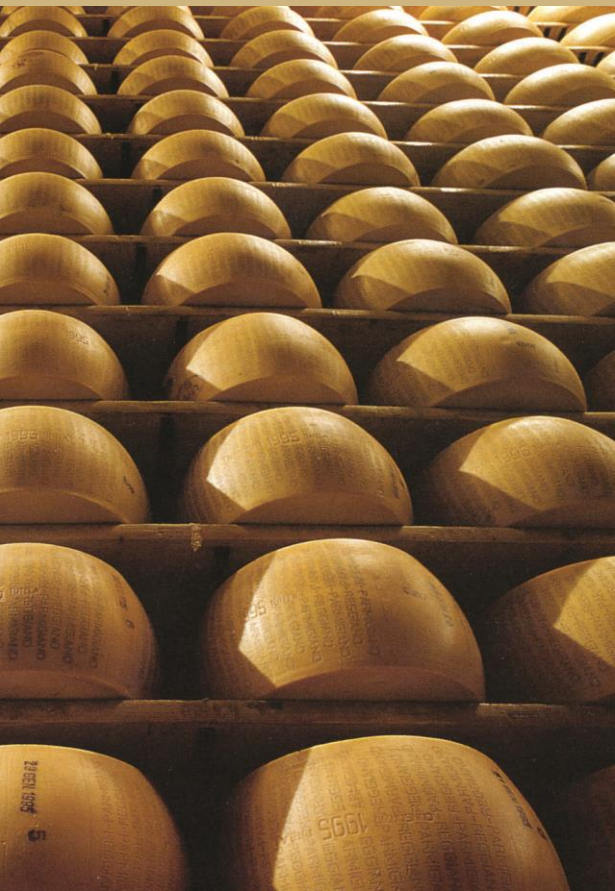
- Al miglioramento delle strategie di fidelizzazione e raccolta contatti (CRM)
- All'approfondimento e potenziamento degli elementi di marketing del caseificio finalizzati ad un aumento delle vendite dirette.



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 in integrazione del percorso per potenziare le competenze acquisite.



Tempo richiesto per una specializzazione: 8 ore

8 ore di lezioni online con tempi di presenza personalizzati a cui si aggiunge il lavoro individuale con il tutor.

Durata massima di ciascuna specializzazione: 40 giorni per moduli di apprendimento in asincrono + 1 mese di tutoraggio.

Alla fine del percorso ci si incontra con il tutor per una **esercitazione finale** con esercizi applicativi per la **creazione di strumenti di lavoro innovativi** da impiegare nel proprio caseificio.

La specializzazione è suddivisa in 3 Moduli di apprendimento (MDA).

Ogni modulo è composto da alcuni contenuti chiave che trattano i temi principali del modulo attraverso:

- ❖ Videolezioni specifiche tenute da docenti esperti
- ❖ Dispense, articoli e/o link di approfondimento
- ❖ Video testimonianze sui temi trattati come spunti ispirativi



Dotarsi di una strategia di marketing: raccogliere i contatti (lead) dei visitatori e clienti per impostare una politica di vendita



Come gestire e mantenere i contatti nel tempo



Valorizzazione dello spaccio e dello shop online

Ogni contenuto prevedere una diversa **interazione con il corsista** (attraverso quiz, domande, richieste di confronto con il tutor...) per facilitare l'apprendimento e l'appropriazione dei contenuti.

Alla fine dei 3 MDA ci si incontra con il tutor per affrontare un'**esercitazione finale** con esercizi applicativi/indicazioni per la creazione di strumenti di lavoro da impiegare nella propria realtà.



Dotarsi di una strategia di marketing: raccogliere i contatti (lead) dei visitatori e clienti per impostare una politica di vendita



Come gestire e mantenere i contatti nel tempo



Valorizzazione dello spaccio e dello shop online



Dotarsi di una strategia di marketing: raccogliere i contatti (lead) dei visitatori e clienti per impostare una politica di vendita



Come gestire e mantenere i contatti nel tempo



Valorizzazione dello spaccio e dello shop online



MDA1

**Dotarsi di una strategia di marketing:
raccogliere i contatti (lead) dei visitatori e clienti
per impostare una politica di vendita**

Dotarsi di una strategia di marketing: raccogliere i contatti (lead) dei visitatori e clienti per impostare una politica di vendita

I PRINCIPALI CONTENUTI



- Customer Relationship Management (CRM): che cos'è, perché è fondamentale per i caseifici, quali vantaggi offre
- GDPR e condivisione dati con terzi
- Strumenti per la raccolta dei dati
- Strategie comunicative per richiedere i dati e superare le eventuali resistenze del cliente



MDA2

Come gestire e mantenere i contatti nel tempo



**PARMIGIANO
REGGIANO**

MDA2

Come gestire e mantenere i contatti nel tempo

I PRINCIPALI CONTENUTI

- Perché è fondamentale costruire una relazione stabile con il cliente
- Come fidelizzare il cliente
- Strumenti e loro integrazione per mantenere il contatto nel tempo
- Il sito Internet: potenzialità e caratteristiche





MDA3

Valorizzazione dello spaccio e dello shop online



PARMIGIANO
REGGIANO

MDA3

Valorizzazione dello spaccio e dello shop online

I PRINCIPALI CONTENUTI



- Il cliente nello spaccio
- Come presentare lo spaccio e il contributo vendite dirette del CFPR
- Lo spaccio fisico ed on line: l'immagine coordinata del caseificio
- Lo shop online: strategie di marketing e di scontistica
- Lo shop on line del Consorzio

Destinatari

Coloro che hanno frequentato il Corso Base, ma anche coloro che già possiedono una conoscenza discreta sul Parmigiano Reggiano e vogliono approfondire queste tematiche.

Durata

8 ore di lezioni online con tempi di presenza personalizzati a cui si aggiunge il lavoro individuale con il tutor.

Durata massima di ciascuna specializzazione: 40 giorni per i moduli di apprendimento in asincrono + 1 mese di tutoraggio.

Costo

€ 20

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](#)

Per qualsiasi informazione, rivolgersi:

Servizio promozione territoriale del Consorzio:

Igino Morini - 335 6522327 - MORINI@PARMIGIANOREGGIANO.IT

Silvia Tarabini – 338 6338824 - TARABINI@PARMIGIANOREGGIANO.IT