



PARMIGIANO
REGGIANO

CREATIV

SPECIALIZZAZIONE 2

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



La specializzazione è funzionale:

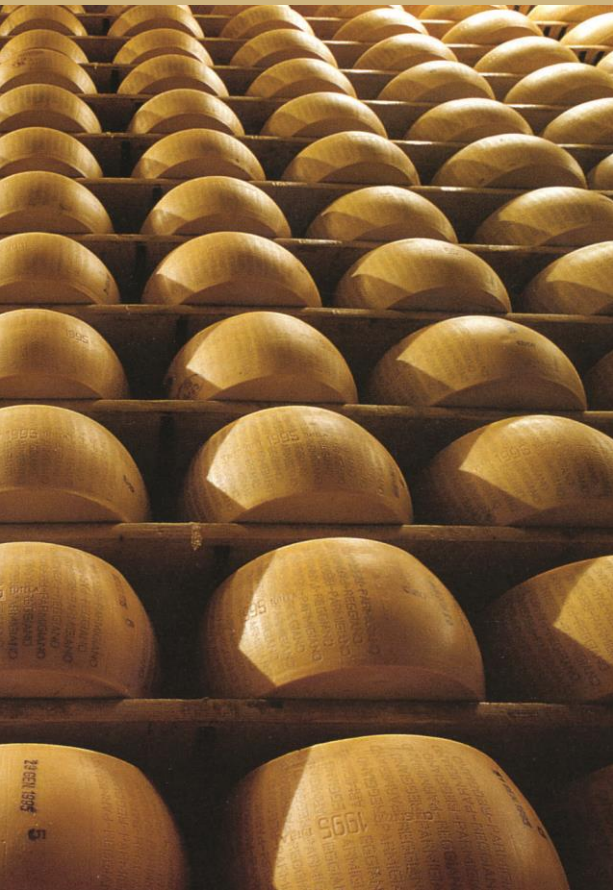
- Al miglioramento delle strategie di fidelizzazione e raccolta contatti (CRM)
- All'approfondimento e potenziamento degli elementi di marketing del caseificio finalizzati ad un aumento delle vendite dirette.



Metodologie

Metodo innovativo:

- in asincrono (a distanza, quando si vuole, da soli o in piccoli gruppi).
- Tempi di frequenza personalizzati e accompagnamento del tutor.
- Appuntamenti periodici di lezione/seminario/meeting di gruppo per continuare a valorizzare la condivisione tra i caseifici, l'esperienza di comunità e lo scambio di esperienze e idee.
- Parte integrante del percorso sarà anche l'evento finale di potenziamento e consegna dei diplomi presso il Consorzio del Formaggio del Parmigiano Reggiano.



Tempo richiesto per una specializzazione: 18 ore

- 8 ore lavoro in digitale per ciascuna specializzazione (attraverso la visione di videolezioni e visione di altri documenti).
- 10 ore lavoro con il tutor per la realizzazione di un progetto legato al proprio caseificio.

Durata massima di ciascuna specializzazione: 40 giorni per i 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



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



Lo spaccio fisico ed on line: l'immagine coordinata del caseificio

Come presentare lo spaccio

Il cliente nello spaccio

Lo shop online: strategie di marketing

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

18 ore – otto di lezioni online con tempi di presenza personalizzati e dieci di 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