

pesca
piano di empowerment, sviluppo e crescita aziendale

pesca.conform.it

Il piano formativo aziendale

Il piano formativo “**P.E.S.C.A. - Piano di empowerment, sviluppo e crescita aziendale**” fornisce ai partecipanti le competenze specifiche per analizzare, ed incrementare le quote di mercato, migliorare la gestione commerciale dei prodotti offerti ottimizzando i rapporti con i propri clienti e privilegiando azioni di co-marketing, migliorando l’affidabilità della marca, la creazione di sinergie con i partner commerciali al fine di favorire la tracciabilità dei prodotti ed aumentare la soddisfazione del cliente. Saranno, inoltre, affrontate le tematiche legate agli strumenti social a supporto della relazione con il cliente per migliorare la brand image, accrescerne la retention e la web reputation.

In esito al Progetto formativo i partecipanti saranno in grado di:

- allineare le conoscenze e sperimentare la messa in atto dei comportamenti organizzativi richiesti per implementare l’innovazione del processo di packaging per accrescere la shelf life di prodotto
- acquisire un quadro conoscitivo organico ed analitico delle procedure da seguire, delle regole comportamentali ed organizzative e delle prescrizioni/accorgimenti operativi da osservare per realizzare l’innovazione del processo di packaging
- riconoscere le logiche di co-marketing per differenziare l’offerta dei prodotti/servizi
- far ottenere ai prodotti ittici dell’azienda un livello di notorietà atto a consentire l’ingresso nell’insieme evocato dei consumatori, in modo più agevole e con investimenti più limitati rispetto a quelli necessari qualora l’azienda operasse individualmente
- utilizzare gli strumenti social per sviluppare la brand image, accrescere la retention e la web reputation
- migliorare la capacità comunicativa e di problem solving
- massimizzare il lifetime value dei singoli key-clients e/o aumento dello share of wallet per cliente servito

Articolazione dell'intervento formativo

Di seguito si riporta uno schema riepilogativo del programma formativo che verrà realizzato con indicazione delle azioni formative previste e delle relative durate:

<i>Titolo azione formativa</i>	<i>Ore azione</i>	<i>N. edizioni</i>	<i>Totale ore</i>
<i>Vendita, marketing</i>			
<i>CO-MARKETING E TRACCIABILITA' NELLA STRATEGIA DI COMMERCIALIZZAZIONE DEL PESCE</i>	16	2	32
<i>DIGITAL COMMUNICATION E WEB REPUTATION</i>	16	2	32
<i>SHELF LIFE EXTENDING: L'EFFETTO PROTETTIVO DEL PACKAGING E LA COMUNICAZIONE VEICOLATA</i>	16	2	32
<i>Gestione aziendale (risorse umane, qualità, ecc) e amministrazione</i>			
<i>IL FONDO FORTE: DIRITTI DEI LAVORATORI E OPPORTUNITA' PER LE AZIENDE</i>	4	2	8
<i>MODELLI E STRATEGIE PER L'INNOVAZIONE</i>	16	1	16
<i>Sviluppo delle abilità personali</i>			
<i>COACHING E CRESCITA PERSONALE</i>	16	1	16

Il soggetto presentatore



Quella di **Nai srl** è una lunga tradizione: opera nel mercato dai primi del '900 e l'esperienza tramandata da padre in figlio gli ha permesso di raggiungere ottimi livelli qualitativi.

Tanti affezionati clienti confermano la loro scelta verso i prodotti di Nai srl: distributori, pescherie, ristoranti e mense.

Gli stabilimenti ad Anguillara Veneta sono stati adibiti esclusivamente e totalmente alla lavorazione e conservazione del prodotto ittico. Gli ambienti di lavorazione e confezionamento, le celle frigorifere ed i furgoni sono equipaggiati per rispettare la catena del freddo e conservare il prodotto alla giusta temperatura.

Il soggetto attuatore



Il soggetto attuatore del piano **P.E.S.C.A. - Piano di empowerment, sviluppo e crescita aziendale** è CONFORM – Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l..

CONFORM - Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l. opera dal 1995 a livello nazionale e internazionale, promuovendo e sviluppando importanti progetti di ricerca, piani di formazione, con format e soluzioni innovative, in presenza, esperienziali e in modalità e-learning, attività di consulenza e assistenza tecnica alle imprese e alla pubblica amministrazione, con il supporto di personale esperto e di un team consolidato di formatori, consulenti, professionisti, manager e imprenditori, portatori di esperienze di successo.

Il portale

Con l'obiettivo di diffondere le informazioni sul piano formativo **P.E.S.C.A. - Piano di empowerment, sviluppo e crescita aziendale**, le sue finalità, le metodologie di intervento, le news sulle attività formative programmate ed ogni altra notizia e documentazione messa a disposizione dalle aziende coinvolte, è stato realizzato un Portale web di progetto, consultabile all'indirizzo **pesca.conform.it**.



6

In particolare, all'interno del portale, sarà possibile accedere alle seguenti sezioni:

- Progetto
- Area didattica
- Contatti

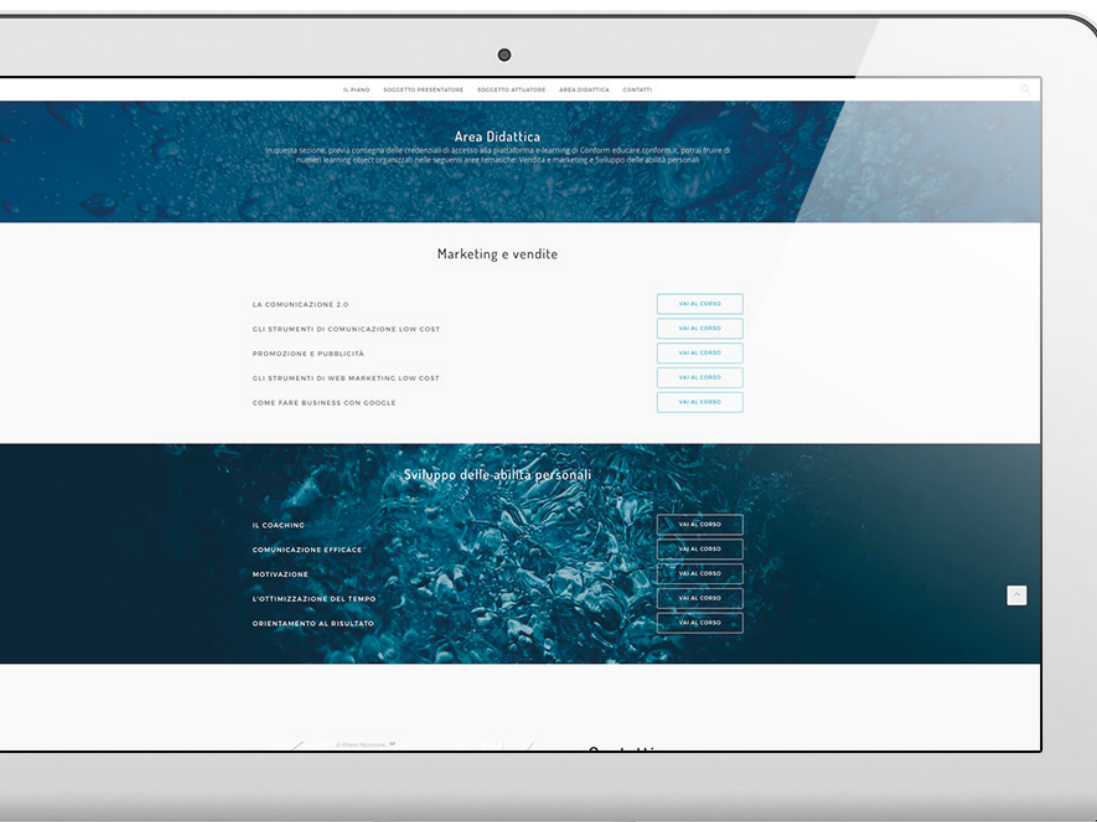
Nella sezione Area didattica, previa consegna delle credenziali di accesso alla piattaforma e-learning di Conform educare.conform.it, l'utente potrà fruire di numeri learning object organizzati nelle seguenti aree tematiche:

MARKETING E VENDITE

- La comunicazione 2.0
- Gli strumenti di comunicazione low cost
- Promozione e pubblicità
- Gli strumenti di web marketing low cost
- Come fare business con Google

SVILUPPO DELLE ABILITA' PERSONALI

- Il Coaching
- Comunicazione efficace
- Motivazione
- L'ottimizzazione del tempo
- Orientamento al risultato





SEDE LEGALE E OPERATIVA

Accreditata Regione Campania e Certificata SGQ

Località Collina Liguorini snc - 83100 Avellino

C.F. e P.IVA 01957750647

Tel +39 08251805405/06/50

Fax +39 0825756359

www.conform.it

email: conform@conform.it

SEDI OPERATIVE

Accreditata Regione Veneto e Certificata SGQ

Padova, Piazza Virgilio Bardella, 12

Certificate SGQ

Milano, Via Camperio Manfredo, 8

Torino, Corso Duca degli Abruzzi, 6

Modena, Via Aristotele, 195

Roma, Via Boncompagni, 6

Sassari, Viale Umberto I, 36

Lanciano, Viale Cappuccini, 76

Foggia, Corso Garibaldi, 72

Matera, P.za della Concordia, Borgo La Martella

San Giorgio di Nogaro (UD), Via Marittima, 69

Crotone, Via Gramsci, 2

Palermo, Via XX Settembre, 64