



Allegato 2

Il progetto Formativo "Go Food!"

Il progetto Go Food prevede la realizzazione di una serie di interventi di formazione ed accompagnamento volti a migliorare ad accrescere competenze specialistiche e imprenditoriali per favorire la nascita di start-up nell'ambito dei servizi alle imprese Food e di imprese che operano principalmente nel Food (appartenenti all'Agricoltura, Agroindustriale, Artigianato, Commercio): le competenze specialistiche si riferiscono alla organizzazione, pianificazione e gestione di azioni e progetti di promozione, valorizzazione e internazionalizzazione dei prodotti Food.

PROGRAMMA ATTIVITA' E PERIODO DI REALIZZAZIONE

Il progetto Go Food! è articolato in 5 interventi formativi di perfezionamento per lo sviluppo di conoscenze e competenze specialistiche e trasversali, e in azioni di assistenza/consulenza in gruppo e individuali attraverso il coach, per l'affinamento della Business Idea, la definizione del proprio Business Model e Business Plan e la messa a punto operativa della fase di startup.

Ogni partecipante selezionato parteciperà a 1 o più attività formative a seconda degli obiettivi professionali; verrà definito progressivamente un piano formativo/accompagnamento individuale anche in base allo sviluppo dell'idea d'impresa. Le attività di assistenza e accompagnamento prevedono una loro realizzazione progressiva e contestuale, anche in base alla maturazione dell'idea d'impresa e prevedono per gruppi ristretti di partecipanti:

- attività di assistenza in gruppo ;
- project work attraverso uno spazio di co-working
- coaching individuale.

Saranno inoltre realizzate visite aziendali e di studio per completare la preparazione dei partecipanti.

DESTINATARI:

Ciascun intervento formativo è rivolto ad un gruppo di 10 persone, che possono essere soggetti disoccupati, soggetti inoccupati o non occupati o soggetti occupati.

I destinatari devono essere residenti o domiciliati sul territorio regionale ed avere assolto l'obbligo di istruzione e formazione professionale ai sensi della normativa vigente.

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
info@t2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lancerigo di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04636300267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. + 39 0422 852016
Fax + 39 0422 852058
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Muson, 2/B
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. + 39 0423 951765
Fax + 39 0423 951766
neroluce@t2i.it


Intervento 1
Marketing e comunicazione aziendale per il prodotto Food
Durata: 44 ore
UNITA' FORMATIVE CAPITALIZZABILI (UFC)

n.	Nome UFC	durata
1	Marketing	16
2	Comunicazione aziendale	16
3	Nuove tendenze nel marketing	12

Descrizione competenza da acquisire	Descrizione Contenuti specifici	UFC di riferimento
Comprendere i concetti base relativi al marketing, e saper impostare azioni e strumenti necessari.	<p>Il processo di marketing aziendale</p> <p>Creare relazioni con i clienti e valore con il marketing</p> <p>L'attività di marketing e le strategie d'impresa: la proposta di valore e il ciclo di vita del prodotto; l'analisi competitiva; identificare i segmenti di mercato e il mercato obiettivo.</p> <p>Capire i consumatori e i mercati: Il comportamento del consumatore (finale e azienda)</p> <p>La pianificazione di marketing: dalla strategia alla gestione operativa</p> <p>Etica, responsabilità sociale e marketing - cenni</p> <p>Il marketing mix</p> <p>Sviluppo e gestione dei prodotti e delle marche</p> <p>Le strategie di definizione dei prezzi</p> <p>Sistemi e scelte distributive tra logistica-mercati-consumatore</p> <p>I servizi collegati</p> <p>ESEMPI E CASI COLLEGATI AL FOOD</p>	1
Comprendere i concetti base relativi alla comunicazione aziendale e saper impostare azioni e strumenti necessari	<p>L'importanza della comunicazione nel governo dell'impresa e il processo di comunicazione</p> <p>La comunicazione istituzionale e la comunicazione di marketing</p> <p>Il brand management</p> <p>Il communication mix: strumenti, mezzi e veicoli per la comunicazione d'impresa</p> <p>Piano di comunicazione</p> <p>Cenni a tendenze emergenti del communication mix</p> <p>ESEMPI E CASI COLLEGATI AL FOOD</p>	2
Essere in grado di individuare possibili nuovi servizi in funzione delle innovazioni in ambito marketing	<p>I trend del futuro nella relazione con cliente;</p> <p>il social media marketing: le potenzialità di comunicazione attraverso il social web.</p> <p>Nuovi strumenti per cogliere le esigenze del cliente</p> <p>I clienti e il comportamento d'acquisto nell'era web 2.0</p> <p>Il marketing on line e la multicanalità</p>	3

I - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
 Sede legale e operativa
 Via Roma 4 | 31020 Lancanigo di Villorba (TV)
 Codice Fiscale / Partiva IVA 04606300267
 Organismo notificato per il CPR N° 1600
 Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
 Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

Sede operativa
 Via del Commercio, 43
 45100 Rovigo (RO)
 Tel. +39 0425 471067
 Fax +39 0425 471574
 info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
 Via Pezza Alta, 34
 31045 Rustigne di Oderzo (TV)
 Tel. + 39 0422 852016
 Fax + 39 0422 852058
 cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
 Via Strada Muson, 2/B
 31011 Casella d'Asolo (TV)
 Tel. + 39 0423 951765
 Fax + 39 0423 951766
 neroluce@t2i.it



Calendario sede di Asolo (calendario indicativo da confermare ad avvio corso)

data	giorno	dalle	alle
29/04/2014	martedì	9.00	13.00
06/05/2014	martedì	9.00	13.00
08/05/2014	giovedì	9.00	13.00
13/05/2014	martedì	9.00	13.00
15/05/2014	giovedì	9.00	13.00
20/05/2014	martedì	9.00	13.00

data	giorno	dalle	alle
22/05/2014	giovedì	9.00	13.00
27/05/2014	martedì	9.00	13.00
29/05/2014	giovedì	9.00	13.00
03/06/2014	martedì	9.00	13.00
05/06/2014	giovedì	9.00	13.00

Calendario sede di Rovigo

L'intervento presso la sede di Rovigo è in fase di definizione, il corso si svolgerà a partire da metà maggio 2014.

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
info@t2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lanceno di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04656360267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. + 39 0422 852016
Fax + 39 0422 852053
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Muson, 2/B
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. + 39 0423 951765
Fax + 39 0423 951766
neroluce@t2i.it



Intervento 2
Gestione e sviluppo commerciale

Durata: 40 ore

UNITA' FORMATIVE CAPITALIZZABILI (UFC)

n.	Nome UFC	durata
1	Gestione commerciale	16
2	Distribuzione e logistica	16
3	Sviluppo commerciale	8

Descrizione competenza da acquisire	Descrizione Contenuti specifici	UFC di riferimento
Saper definire le strategie di vendita e definire un piano commerciale	La strategia commerciale: come definirla e specificità per il prodotto Food La struttura e le reti di vendita Gli obiettivi di vendita Politiche di prezzo - Politiche di sconto Strumenti di incentivazione ai clienti adatte al settore Food Come tradurre la strategia in piano commerciale	1
Saper identificare la rete distributiva più adeguata a sostenere il raggiungimento degli obiettivi aziendali e commerciali	I canali e le reti distributive, tradizionali e nuovi, dei prodotti agroalimentari La catena logistica e la catena distributiva Modello di business e scelta distributiva per il food Le tipologie di punto vendita per il food	2
Saper identificare le diverse strategie di sviluppo delle relazioni con i clienti possibili e scegliere la più efficace in coerenza con gli obiettivi aziendali	Strategie di sviluppo commerciale La multicanalità L'analisi dei dati dei clienti I vantaggi dei sistemi di Customer Relationship Management Innovazioni nel commercio e nuove modalità di gestione del punto vendita La prospettiva esperienziale nella gestione del commercio	3

Calendario sede di Asolo (calendario indicativo da confermare ad avvio corso)

data	giorno	dalle	alle
14/05/2014	mercoledì	9.00	13.00
19/05/2014	lunedì	9.00	13.00
21/05/2014	mercoledì	9.00	13.00
26/05/2014	lunedì	9.00	13.00
28/05/2014	mercoledì	9.00	13.00

data	giorno	dalle	alle
04/06/2014	mercoledì	9.00	13.00
09/06/2014	lunedì	9.00	13.00
11/06/2014	mercoledì	9.00	13.00
16/06/2014	lunedì	9.00	13.00
18/06/2014	mercoledì	9.00	13.00

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
 info@t2i.it

Sede legale e operativa
 Via Roma 4 | 31020 Lancerigo di Villorba (TV)
 Codice Fiscale / Partiva IVA 04636360267
 Organismo notificato per il CPR N° 1600
 Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
 Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608066

Sede operativa
 Via del Commercio, 43
 45100 Rovigo (RO)
 Tel. +39 0425 471067
 Fax +39 0425 471374
 info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
 Via Pezza Alta, 34
 31046 Rustignè di Oderzo (TV)
 Tel. + 39 0422 852016
 Fax + 39 0422 852053
 cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
 Via Strada Muson, 2/B
 31011 Casella d'Asolo (TV)
 Tel. + 39 0423 951765
 Fax + 39 0423 951766
 neroluce@t2i.it



Calendario sede di Rovigo

L'intervento presso la sede di Rovigo è in fase di definizione, il corso si svolgerà a partire da giugno 2014.

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
info@t2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lancerigo di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04630360267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. + 39 0422 852016
Fax + 39 0422 852058
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Muson, 2/B
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. + 39 0423 951765
Fax + 39 0423 951766
neroluce@t2i.it



Intervento 3
Strategie e piani di internazionalizzazione per le imprese Food

Durata: 60 ore

UNITA' FORMATIVE CAPITALIZZABILI (UFC)

n.	Nome UFC	durata
1	Strategie di internazionalizzazione	16
2	Collaborazione commerciale all'estero	16
3	Tecniche di commercio estero	12
4	Opportunità dei paesi emergenti	16

Descrizione competenza da acquisire	Descrizione Contenuti specifici	UFC di riferimento
Conoscere le diverse strategie di internazionalizzazione e saper valutare i mercati	Le strategie di internazionalizzazione Criteri e modalità per individuare i mercati target e prioritari: attrattività, prodotto, cultura e consumi, ecc I casi di successo per il settore agroalimentare	1
Conoscere vantaggi e svantaggi delle forme di collaborazione commerciale all'estero, valutando l'alternativa più adeguata al contesto di riferimento	Analisi di vantaggi e svantaggi di: sviluppo di partnership, joint-venture e alleanze strategiche, rispetto alle diverse aree geografiche: area Balcani, area Russa, area Far East, Nord America e Sud America Casi ed esempi nel Food	2
Conoscere gli elementi essenziali e le tecniche di commercio estero	La contrattualistica Tutelare il proprio business: Pagamenti internazionali e gestione del rischio di credito Come tutelarsi dalla contraffazione Logistica per l'estero: regimi tariffari, dazi, dogane, trasporti internazionali	3
Conoscere e valutare le opportunità di export dei paesi emergenti	Le potenzialità dei mercati BRIC Le specificità dei mercati BRIC	4



Calendario sede di Asolo (calendario indicativo da confermare ad avvio corso)

data	giorno	dalle	alle
04/06/2014	mercoledì	14.00	18.00
09/06/2014	lunedì	14.00	18.00
11/06/2014	mercoledì	14.00	18.00
16/06/2014	lunedì	14.00	18.00
18/06/2014	mercoledì	14.00	18.00
23/06/2014	lunedì	14.00	18.00

data	giorno	dalle	alle
25/06/2014	mercoledì	9.00 14.00	13.00 18.00
30/06/2014	lunedì	14.00	18.00
02/07/2014	mercoledì	9.00 14.00	13.00 18.00
07/07/2014	lunedì	14.00	18.00
09/07/2014	mercoledì	9.00 14.00	13.00 18.00
14/07/2014	lunedì	14.00	18.00

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
info@t2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lanceno di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04636360267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 608866

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471057
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. + 39 0422 852016
Fax + 39 0422 852058
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Musor, 2/3
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. + 39 0423 951765
Fax + 39 0423 951766
neroluce@t2i.it



Intervento n. 4
Digital marketing

Durata: 40 ore

UNITA' FORMATIVE CAPITALIZZABILI (UFC)

n.	Nome UFC	durata
1	Strumenti di web marketing	16
2	Social media marketing	16
3	Nuove opportunità di business nel settore digital PR	8

Descrizione competenza da acquisire	Descrizione Contenuti specifici	UFC di riferimento
Saper proporre e valutare soluzioni per lo sviluppo di una campagna di marketing sul web	Analisi delle opportunità on line Il processo d'acquisto e la relazione cliente-impresa Le ricerche di mercato: obiettivi, metodologie e gestione Il piano di comunicazione e marketing specifico per i new media New marketing tools	1
Saper utilizzare efficacemente i social media per la comunicazione aziendale	Social Media nel B2B e nel B2C Facebook: potenzialità, quando usarlo, come usarlo Twitter: quando utilizzarlo (customer care, news on line, ecc) Pinterest, Instagram, Flickr: le foto on line. Youtube: come utilizzarlo, quando, potenzialità dei video. Guerrilla Marketing e Viral Marketing Google+: le cerchie, i gruppi di interessi, perché usarlo, quando. Posizionamento sponsorizzato Google AdWords	2
Saper individuare nuovi ambiti di business	L'evoluzione della Digital Public Relation Nuove opportunità commerciali della rete Internet e i social media come strumenti di sviluppo commerciali Google Analytics	3

Calendario sede di Asolo (calendario indicativo da confermare ad avvio corso)

data	giorno	dalle	alle
20/05/2014	martedì	14.00	18.00
22/05/2014	giovedì	14.00	18.00
27/05/2014	martedì	14.00	18.00
29/05/2014	giovedì	14.00	18.00
03/06/2014	martedì	14.00	18.00

data	giorno	dalle	alle
05/06/2014	giovedì	14.00	18.00
10/06/2014	martedì	14.00	18.00
12/06/2014	giovedì	14.00	18.00
17/06/2014	martedì	14.00	18.00
19/06/2014	giovedì	14.00	18.00

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
foet2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lancanigo di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04636360267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. +39 0422 1742100 | Fax +39 0422 605556

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. +39 0422 852016
Fax +39 0422 852058
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Muson, 2/B
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. +39 0423 951765
Fax +39 0423 951766
neroluce@t2i.it



Intervento n. 5
Imprenditori Bravi Comunicatori

Durata: 20 ore

UNITA' FORMATIVE CAPITALIZZABILI (UFC)

n.	Nome UFC	durata
1	Organizzazione aziendale: Lavorare in team, leadership e sistemi di delega	8
2	Gestire le relazioni in modo efficace	12

Descrizione competenza da acquisire	Descrizione Contenuti specifici	UFC di riferimento
Saper impostare un team e favorire il lavoro di gruppo	Organizzare l'azienda: risorse aziendali e fabbisogni organizzativi Principi di gestione del personale e il lavoro in team Leadership diverse Sistemi di delega	1
Gestire efficacemente relazioni interpersonali a livello professionale	Relazioni interpersonali significative (relazione dipendente-dipendente, dirigente-dipendente, fornitore-dipendente o, cosa ancora più importante, dipendente-cliente) Caratteristiche, obiettivi della comunicazione, atteggiamenti. Simulazioni e role playing.	2

Calendario sede di Asolo (calendario indicativo da confermare ad avvio corso)

data	giorno	dalle	alle
10/07/2014	giovedì	9.00 14.00	13.00 18.00
15/07/2014	martedì	14.00	18.00
17/07/2014	giovedì	9.00 14.00	13.00 18.00

Calendario sede di Rovigo

L'intervento presso la sede di Rovigo è in fase di definizione, il corso si svolgerà a partire nel mese di giugno 2014.

t2i - trasferimento tecnologico e innovazione s.c. a r.l.

www.t2i.it
info@t2i.it
Sede legale e operativa
Via Roma 4 | 31020 Lancanigo di Villorba (TV)
Codice Fiscale / Partiva IVA 04603360267
Organismo notificato per il CPR N° 1600
Anagrafe Nazionale delle Ricerche cod. 61304BMV
Tel. + 39 0422 1742100 | Fax + 39 0422 603866

Sede operativa
Via del Commercio, 43
45100 Rovigo (RO)
Tel. +39 0425 471067
Fax +39 0425 471574
info.rovigo@t2i.it

Laboratori CERT
Via Pezza Alta, 34
31046 Rustigne di Oderzo (TV)
Tel. + 39 0422 852016
Fax + 39 0422 852058
cert@t2i.it

Laboratorio NEROLUCE
Via Strada Muson, 2/B
31011 Casella d'Asolo (TV)
Tel. + 39 0423 951765
Fax + 39 0423 951766
neroluce@t2i.it