



## Olio d'oliva:

corso di marketing finalizzato alla costruzione delle basi per una conoscenza dei moderni strumenti di analisi del mercato e competenze specialistico-settoriali

corso **SDA Bocconi**  
School of Management per O.N.A.O.O.

### **PREMESSA**

L'Onaoo - Organizzazione Nazionale Assaggiatori Olio di Oliva - nata ad Imperia nel 1983 per impulso della locale Camera di Commercio e di un gruppo di assaggiatori storici, persegue l'obiettivo di difesa e tutela del patrimonio tecnico e culturale quale "l'arte dell'assaggio dell'olio d'oliva". Da alcuni anni l'Organizzazione, oltre a salvaguardare il rigore scientifico "dell'assaggio", ha inteso valorizzare la qualità degli oli d'oliva preparando alla difesa di quest'ultimo i diversi interlocutori che a vario titolo rientrano nella industry agro-alimentare

### **OBIETTIVO FORMATIVO**

Nell'intento di valorizzare, promuovere e sviluppare la cultura dell'olio d'oliva e la commercializzazione di tale categoria merceologica, SDA Bocconi realizza per O.N.A.O.O. un corso di marketing finalizzato alla costruzione delle basi per una conoscenza degli strumenti di analisi del mercato ed al rafforzamento delle competenze specialistico-settoriali, ampliando quelle di natura prevalentemente tecnica.

### **PROGRAMMA**

**27 marzo 2008**

#### **FONDAMENTI DI MARKETING STRATEGICO**

- Momento Analitico nel Marketing Management:
  - o Conoscere il consumatore approfondendone i modelli comportamentali
  - o Analisi di settore: metodi e strumenti
  - o Analisi di mercato: le ricerche di marketing
  - o Segmentare il mercato in funzione dei bisogni di acquisto e consumo

**28 marzo 2008**

#### **FONDAMENTI DI EXPORT MARKETING**

- Momento Strategico di ingresso in un nuovo mercato:
  - o Identificazione dei potenziali mercati esteri
  - o Strategie e modalità di ingresso in un nuovo mercato
  - o Le politiche distributive
  - o Il posizionamento del prodotto nei paesi selezionati

**29 marzo 2008**

#### **FONDAMENTI DI MARKETING OPERATIVO**

- Momento Operativo nel Marketing Management:
  - o Quota di mercato: modalità di scomposizione della market share
  - o Identificazione delle strategie di presidio della quota di mercato
  - o Trade Marketing & Channel Management: Merchandising e Visual Merchandising quali leve di gestione
  - o Strategie di comunicazione per il mercato dei beni di consumo



## INFORMAZIONI GENERALI

### Sede

Imperia c/o il Museo dell'Olivo – Via Garessio n.13,

### Periodo di svolgimento

27-28-29 marzo 2008

### Destinatari

Soci ONA OO

### Iscrizione

La priorità di iscrizione sarà determinata sulla base della data di arrivo della scheda allegata compilata in ogni sua parte e sottoscritta, da inviare per posta, via fax o e.mail a:

- O.N.A.O.O. – VIALE MATTEOTTI, 54/A – 18100 IMPERIA
- Fax: +39 0183 76.52.03
- e.mail: [onaoo@oliveoil.org](mailto:onaoo@oliveoil.org)

O.N.A.O.O. darà conferma scritta via fax o e.mail di avvenuta accettazione

### Quota di partecipazione e modalità di pagamento

La quota di partecipazione è di € 1.500,00 IVA esclusa

Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione scegliendo fra una delle seguenti modalità di pagamento:

- Assegno bancario non trasferibile o circolare intestato ad O.N.A.O.O.
- Bonifico bancario intestato a:  
O.N.A.O.O - BANCA PASSADORE & C. – FILIALE VIA BONFANTE 18 18100 IMPERIA  
COORDINATE BANCARIE:  
ABI: 03332 CAB: 10500 C/C: 000000713250  
CODICE IBAN: IT43S0333210500000000713250  
INDIRIZZO SWIFT: PASBITGG
- Con carta di credito tramite [www.oliveoil.org](http://www.oliveoil.org)

Allega alla seguente domanda copia del bonifico bancario

### Orario delle lezioni

Le lezioni si svolgeranno indicativamente con il seguente orario:

#### Mattino

9.00-10.45 (10.45-11.00 Intervallo)  
11.00-12.30 (12.30-14.00 Intervallo)

#### Pomeriggio

14.00-15.45 (15.45-16.00 Intervallo)  
16.00-17.30

### Ospitalità alberghiera

I partecipanti potranno usufruire di convenzione con hotel