



Le nuove sfide nella filiera dell'agribusiness

In un contesto caratterizzato da crescente **interconnessione dei consumatori e dei mercati**, le imprese agrifood si trovano davanti all'esigenza di sviluppare le competenze e gli strumenti per affrontare le sfide proposte dal nuovo scenario. **Accesso ai nuovi mercati** (Km0, bio a filiera corta, alimenti di qualità e a forte riconoscimento territoriale), **innovazione dei canali di vendita, e-commerce, business plan** per l'accesso ai **finanziamenti**, strumenti per la gestione del **rischio agricolo**: conoscere questi fattori sarà fondamentale per **cogliere le opportunità e contenere le criticità**.



Think Green

Come gestire con successo le scelte di posizionamento sui mercati e di sviluppo del business aziendale?

Due giornate per approfondire gli aspetti pratici e acquisire le competenze utili a reindirizzare il proprio modello di business, anche attraverso l'analisi di casi reali di successo e insuccesso.



IL CORSO IN PILLOLE

Think Green accompagna Imprenditori, Manager e Specialisti del comparto agroalimentare che devono indirizzare le scelte strategiche della propria impresa e vogliono gestire in modo efficace i seguenti aspetti operativi:

• Nuovi mercati e valorizzazione dei prodotti aziendali

Comprendere caratteristiche, tipologie e criticità delle principali tendenze nei nuovi mercati agrifood. Acquisire strumenti operativi per cogliere le opportunità dei canali di vendita di maggiore successo.

• Programmazione del business aziendale

Conoscere e valutare i fattori interni ed esterni (compreso il rischio agricolo) per far crescere competitività, sostenibilità e margine di redditività aziendale; acquisire le competenze per usare in autonomia il business plan.

• Accesso ai finanziamenti

Orientarsi nella scelta degli strumenti di finanziamento pubblico e di credito privato per implementare il progetto aziendale di accesso ai nuovi mercati e per la gestione del rischio agricolo.

“I metodi e gli strumenti acquisiti nel corso ci hanno consentito di valorizzare le produzioni biologiche della nostra azienda. Abbiamo attivato un canale di vendita a filiera corta, attraverso il quale è stato possibile vendere a un prezzo più remunerativo”



TARGET

Imprenditori, Area Manager, Export Manager, Dirigenti, Responsabili, Addetti degli uffici vendite e Amministrativi



DURATA

2 giorni



TIPOLOGIA

aula



DOCENZA

La faculty è composta da docenti esperti e professionisti impegnati sui temi della valutazione di impresa e dell'accesso ai contributi pubblici