

VII Edizione 2024

Benvenuti in Bottega di Prodotto

Un'esclusiva di Impresa Persona Agroalimentare.

Corso formativo non convenzionale.
Sperimentazione pratica supportata da docenti
e colleghi per dare forma di successo alla tua idea.

Scrivi a un amico

▶ Facci tante domande



Struttura e Metodo

Un gruppo in movimento

Il corso, ispirandosi al Metodo Ferrero ha l'ambizione di condividere un know-how pratico di MARKETING per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento dei prodotti esistenti già inseriti in un contesto lavorativo del mondo agro-alimentare.



Moduli in Presenza

Sperimentare insieme a chi ha fatto esperienza, scoprire insieme il mondo imprenditoriale portando alla luce la tua idea sotto forma di prodotto.



Moduli Online

Docenti dal background variegato per fare luce e guidarti in un percorso che necessita di conoscenza ed esperienze pregresse.



DESTINATARI DEL CORSO

Sei un giovane imprenditore?

Giovani-sognatori-imprenditori che intendono sviluppare la propria idea di prodotto per trasformarla in impresa.

10
Partecipanti

10+
Docenti

8
Tutor

Moduli del corso

10 Moduli da vivere

Il corso ha una durata di 10 mesi. **Inizio Aprile 2024, fine dei lavori Gennaio 2025.** Di seguito alcune specifiche per ogni modulo.



In presenza

La tua idea di prodotto

Aprile 2024

Camplus Bologna



Online

Il metodo Ferrero

Maggio 2024



In presenza

Il cibo Intelligente

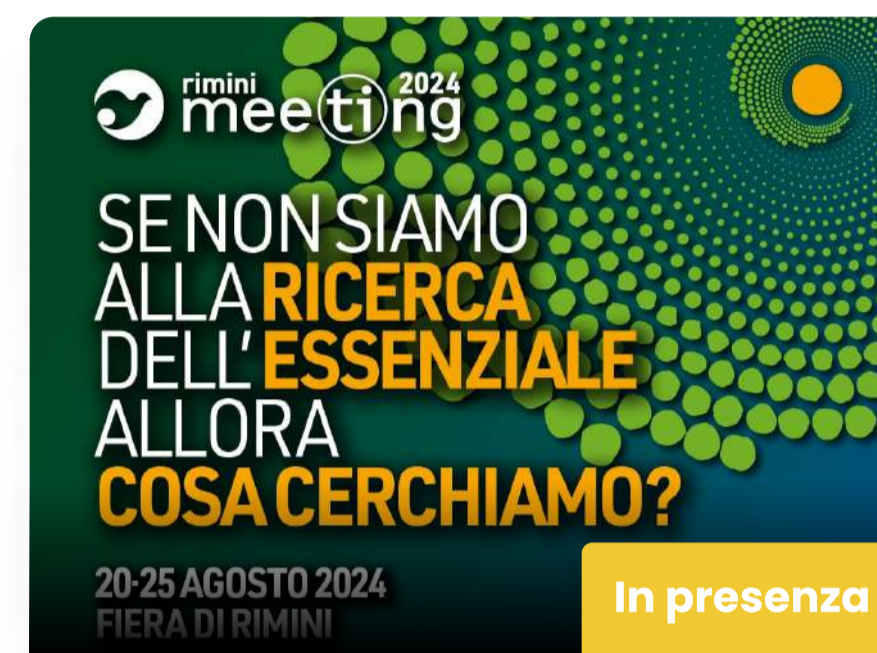
Giugno 2024



Online

Proteggere le idee

Luglio 2024

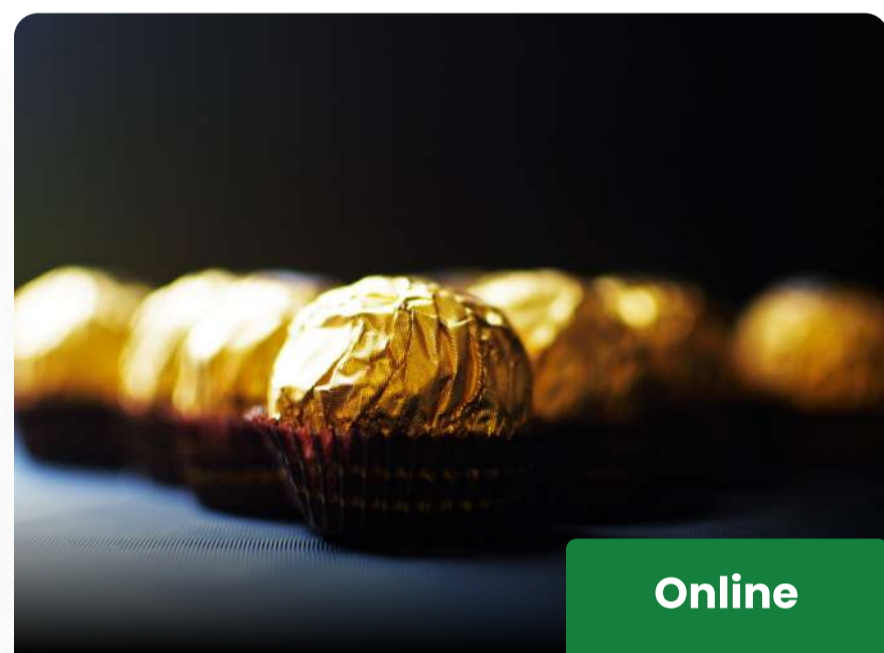


In presenza

Meeting di Rimini

Agosto 2024

Rimini



Online

Metodo Ferrero II

Settembre 2024



Online

Canali di vendita alternativi

Ottobre 2024

Il prezzo dell'intero corso è di 1100 € comprensivi di IVA.

Include modulo in presenza Camplus (vitto e alloggio), partecipazione al Meeting e quota partecipazione Forum 2025, escluso alloggio.

I moduli online saranno arricchiti da testimonianze imprenditoriali.



In presenza

Prodotti nati da Bottega

Novembre 2024

Visita alla Ferrero



Online

Ferrero: successo di squadra

Dicembre 2024



In presenza

Visita GDO e FORUM

Gennaio 2025

Milano Marittima

Il cuore di Bottega

Il lavoro operativo sui prodotti di ciascuno dei momenti in presenza genera relazioni che nascono dal confronto e paragone con gli altri. Una tensione positiva, legami forti che tengono nell'aiutarsi ad affrontare la responsabilità di ciascuno ad impegnarsi al 100%. Le relazioni sono fondamentali; abbiamo bisogno del meglio delle relazioni per essere soggetto più responsabile possibile.

GENESI DEL CORSO

Da chi nasce Bottega di Prodotto?

Bottega di Prodotto nasce dall'incontro fra **William Salice** e l'esperienza di **Impresa Persona Agroalimentare** di cui ha fatto parte negli ultimi 8 anni della sua vita, dopo aver lavorato per 46 anni a fianco di Michele Ferrero, fondatore della multinazionale di Alba.

E' stato protagonista della nascita del marchio Kinder e di tutti i suoi prodotti, in particolare di Kinder Sorpresa.



Riferimenti del corso

Docenti e tutor

La mission di Bottega è quella di allenare ad intraprendere, a rendere ciascuno più forte, più creativo, più impegnato, più vicino al proprio futuro applicando il metodo Ferrero.

I partecipanti saranno guidati da 8 tutor che operano nel settore dell'agro alimentare. I 10 docenti saranno portatori di conoscenze ed esperienza per costruire gli strumenti necessari alla riuscita del tuo prodotto. Di seguito la lista con alcune specifiche.



Tutor

Peppe Taglia, Emilia Ruggero, Cinzia Morigi, Sara Brunelli, Elisa Basconi, Mario Bruzzone, Umberto Rondolino, Sergio Monsorno



Docenti

Mario Bruzzone, docente coordinatore del percorso, Amministratore Delegato Ferrero UK e Direttore Commerciale di Esselunga; **Franco Antoniazzi**, docente di Tecnologia Alimentare-Università di Parma e Direttore R&D di importanti aziende alimentari; **Edgardo Bianco**, esperto di comunicazione e posizionamento del prodotto; **Gigi Mozzi**, Consulente di Marketing e Comunicazione; **Sergio Testa**, Direttore affari legali Ferrero e Vice presidente Istituto Italiano di tutela anticontraffazione delle industrie di marca; **Andrea Vai**, esperienze gestionali e finanziarie in uno dei più grandi gruppi distributivi europei: Lidl; **Giancarlo Fontana**, esperienze di direzione di grandi gruppi alimentari: Cannamela, Pizzoli, Italia Zuccheri; **Sergio Monsorno**, significativi incarichi nella GDO e Amministratore delegato di Close2Consumer, azienda leader nel Merchandising; **Alberto Bruzzone**, esperto di Marketing per prodotti alimentari italiani su mercati esteri.