



 Impresa Persona
Agroalimentare

Bottega di Prodotto

Dai forma alle tue idee !

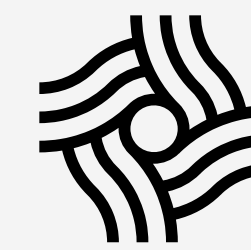
12 Edizione 2026

Le origini di Bottega di Prodotto

Bottega di Prodotto nasce nel 2014 dall'incontro tra **William Salice** e l'esperienza di **Impresa Persona Agroalimentare**.

Salice ha trascorso 46 anni al fianco di Michele Ferrero ed è stato protagonista della **creazione del marchio Kinder** e, in particolare, del Kinder Sorpresa.

Un gruppo di ex colleghi ed amici attivi nel campo agroalimentare ha raccolto la sua eredità professionale, il desiderio di condividere coi giovani quanto imparato da Michele Ferrero per **trasformare le idee in progetti concreti** e dare vita a prodotti vendibili sui mercati.



Impresa Persona
Agroalimentare



Che cos'è Bottega di Prodotto e a chi si rivolge?

Numero chiuso:
8 partecipanti

Un **Master di accompagnamento professionale** che spazia dal marketing di prodotto, alla finanza, al merchandising del punto vendita, allo studio del packaging, al branding e alla parte legale.

Utilizziamo il **METODO FERRERO** per formare i nostri *Bottegai*!

Giovani, *ed anche meno giovani*, con un'idea di prodotto e/o servizio innovativo che cercano un accompagnamento per lo sviluppo del loro progetto.

High Potential, per sviluppare un nuovo progetto apprendono sul campo gli elementi fondamentali per la gestione di un reparto ed in prospettiva azienda di successo.

Nuove generazioni di imprenditori che si affacciano alla sfida del cambio generazionale e che desiderino potere guardare l'azienda da un nuovo angolo.



In presenza

Il metodo Ferrero

Camplus, Bologna – 8,9,10 Maggio



Online

Il cibo Intelligente

28 Maggio



Viaggio Studio

Comitato IPA

Incontro e Visita

Latteria Soresina – 6 Giugno



Online

Proteggere le idee

25 Giugno

10 Moduli da vivere

Il corso dura **10 mesi**:
Maggio 2026 – Gennaio 2027.

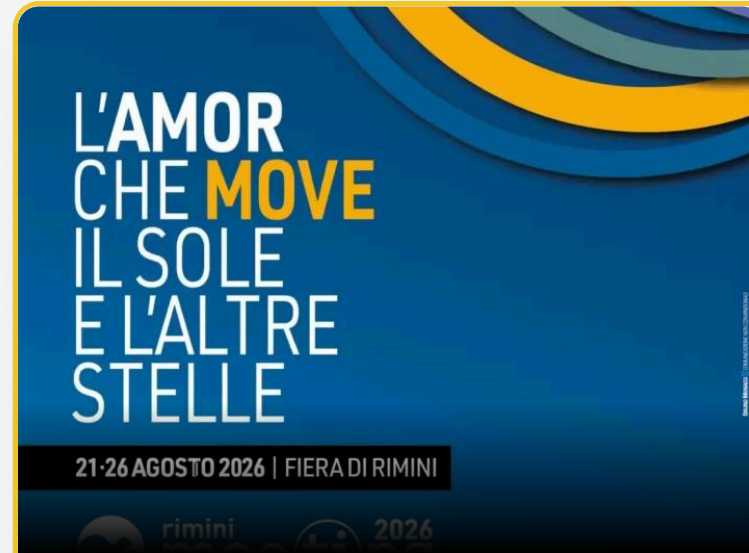
Il corso è guidato
da **4 tutor** esperti
nel settore e da **8
docenti**, imprenditori
ed esperti della filiera
agroalimentare.



Online

Confronto con il Mercato e Canali di vendita

30 Luglio



Meeting di Rimini

Rimini + Pesaro Pascucci – 24 Agosto



In presenza

Category Management

Hotel Blu Arena, Pesaro – 25 Agosto



Online

Metodo Ferrero II

17 Settembre



Online

Bilancio e dintorni

22 Ottobre



Visita alla Ferrero

Alba, 19 – 20 Novembre (da confermare)



In presenza

Incontro presso Azienda Rondolino Riso Acquerello



Online

Come finanziare un progetto

10 Dicembre



In presenza

Forum IP Agroalimentare

Milano Marittima, 29 – 30 Gennaio 2027

Qual è il valore aggiunto di Bottega?

Lezioni sul campo:
nei punti vendita
e visite agli stabilimenti
di produzione.

**Non si tratta di un corso
monotematico**
ma abbraccia tutti gli **aspetti
essenziali per operare nel
complesso mercato di
riferimento:** Marketing di
prodotto, Finanza, Branding
Merchandising Pdv,
Packaging e aspetti Legali.

Docenti e tutor di elevata esperienza che affiancano i partecipanti durante il percorso di Bottega, aiutandoli a **mettersi in relazione** con la rete IPA e stimolando il raggiungimento dei propri obiettivi.

**Ci si arricchisce a
vicenda:** uno scambio
reciproco di idee, contributi,
critiche di valore, tutto per
arrivare al miglior risultato
di prodotto possibile.

**L'esperienza non finisce
con il corso** ma prosegue
anche dopo con il networking
e le relazioni di amicizia che
nascono coi colleghi IPA.

Insegneremo **come presentarsi a banche e finanziatori**
e a preparare un business plan anche attraverso la rete Ipagro e partner
finanziari (banche e/o fondi)

Il Desiderio che ci muove

Vogliamo aiutare Giovani neo-Imprenditori (i «Bottegai») allenandoli per ***diventare più creativi, competenti e pronti per le sfide del futuro.***

Lo sviluppo concreto di un progetto di prodotto è il banco di prova per ***sperimentare l'entusiasmo di fare impresa*** e di servire il consumatore finale ("il Re", per Michele Ferrero).

Per noi di Bottega di Prodotto, per possedere veramente ***ciò che abbiamo e che ci è stato donato, dobbiamo ridonarlo agli altri!***

Alumni di Bottega

Agata Fiasconaro

Fiasconaro

“BDP è stata l'occasione per **uscire dalla teoria ed entrare nel vivo della pratica.**

Grazie al confronto continuo con professionisti del settore e altri partecipanti, **ho imparato a sviluppare un progetto con una visione a 360°, bilanciando le esigenze dell'impresa con quelle del consumatore.** È un percorso che ti permette di crescere velocemente, imparando davvero 'facendo'.



Alumni di Bottega

Umberto Rondolino

Riso Acquerello

“ In Bottega ho capito che per creare un prodotto davvero unico e inimitabile bisogna partire dal consumatore: ascoltare i suoi desideri e conquistarne la fedeltà.

Partecipare a questo percorso mi ha permesso di **crescere come persona e, soprattutto, di comprendere che un grande progetto non si realizza da soli, ma grazie al valore dei propri collaboratori.**



Alumni di Bottega

Andrea Cariani

Cariani

“ In BDP ho trovato **molto più di un corso:** ho trovato **un metodo di lavoro che applico ogni giorno.** Dalla ricerca di mercato al packaging, fino all'analisi dei costi, il percorso mi ha guidato in ogni fase della progettazione.

Grazie al supporto di numerosi esperti, sono riuscito a trasformare un'idea che era solo nella mia testa in un prodotto reale e fisico.



Alumni di Bottega

Leonardo Marateia

Opera

“Volevo portare nella mia azienda la cultura del prodotto basata sui bisogni del cliente, ispirata al metodo Ferrero. Bottega mi ha insegnato **l'umiltà dell'ascolto e il valore del lavoro di squadra**, permettendomi di costruire un'azienda a tutto tondo.

A distanza di un anno, **il percorso continua a dare frutti attraverso il supporto strategico e una rete di relazioni umane e professionali dal valore inestimabile.**



Alumni di Bottega

Andrea Scamperle

Ortonovo

“ Bottega di Prodotto è arrivata al momento giusto, dandomi **il metodo che cercavo per concretizzare le mie idee.**

Oltre alla crescita professionale, la vera sorpresa è stata la qualità umana: grazie al confronto con docenti e partecipanti straordinari, ho acquisito una chiarezza strategica sulla mia azienda che da sola non avrei mai raggiunto.

È un percorso che arricchisce la mente e crea legami autentici.





Ora tocca a te!

→ Iscrizioni aperte dal 4 Marzo 2026



Impresa Persona
Agroalimentare