

# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE

IL MASTER

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



FEDERCHIMICA  
**AGROFARMA**  
Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
**ASSO-FERTILIZZANTI**  
Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

**Il Master in Qualificazione di Tecnici Commerciali e Marketing delle Agro-Forniture**, ideato e promosso da **SMEA - Alta scuola di management ed economia agro-alimentare**, è finalizzato a fornire

- **consolidare le competenze necessarie per gestire, nelle aziende delle agro-forniture, le funzioni e i rapporti con l'imprenditore agricolo.**

## **QUALI COMPETENZE ?**

Tecniche, organizzative, manageriali, commerciali e di marketing. L'attenzione è rivolta all'ambiente, al consumatore, allo sviluppo di nuove tecnologie ma anche alla multisetorialità e alla multidisciplinarietà.

# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE



**FORNIRE O CONSOLIDARE LE COMPETENZE UTILI A GESTIRE, NELLE AZIENDE DELLE AGRO-FORNITURE, LE FUNZIONI CHE SI ESPLICANO NEL DIRETTO RAPPORTO CON L'IMPRENDITORE AGRICOLO**

**OBIETTIVI**

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



FEDERCHIMICA  
AGROFARMA

Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
ASSOFERTILIZZANTI

Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

Con l'obiettivo di perfezionare le conoscenze in ambito commerciale, il Master è pensato per **fornire le conoscenze di management necessarie sia agli operatives aziendali** - mediante elementi formativi incrementali - sia ai **giovani interessati al settore**.

Apprenderemo insieme le principali specificità della produzione e del mercato, ma anche delle materie prime agricole e degli alimenti.

Approfondiremo le trasformazioni indotte dall'innovazione.

Conosceremo i ruoli, le funzioni e le strategie dei principali soggetti che operano a monte e a valle dell'agricoltura. Esamineremo l'evoluzione organizzativa delle imprese, le relazioni di mercato di questi soggetti e la competizione verticale.



# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE



**UN PERCORSO RIVOLTO AGLI OPERATIVI AZIENDALI  
E AI GIOVANI INTERESSATI AL SETTORE**

**PROFILI**

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



**FEDERCHIMICA  
AGROFARMA**  
Associazione nazionale imprese agrofarmaci



**FEDERCHIMICA  
ASSO-FERTILIZZANTI**  
Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

## A CHI CI RIVOLGIAMO?

Il Master è rivolto a **funzionari aziendali o profili professionali di breve o media esperienza**, già **operanti nelle aziende delle agroforniture** e che desiderano ampliare o consolidare le proprie competenze. Ma ci rivolgiamo anche ai **giovani laureati in possesso di una laurea in area scientifico-tecnica, interessati al settore.**

*“C'è un aspetto da sottolineare: nonostante nella medesima aula ci siano persone molto diverse per background formativo, età anagrafica, “età” aziendale e ruoli - tanto che si va dal giovanissimo neolaureato all'esperto capo area nazionale - la formazione erogata è efficace e la pluralità di approcci si conferma elemento di ulteriore arricchimento” - Prof. Davide Mambriani*



# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE



UN PERCORSO CHE PORTERÀ I PARTECIPANTI AD ACQUISIRE LA CAPACITÀ DI ANALIZZARE L'AZIENDA NELLA SUA COMPLESSITÀ E A VALUTARE LE PROBLEMATICHE IN UN'OTTICA INTEGRATA E DIFFERENTE DAL SINGOLO REPARTO DI COMPETENZA

PERCORSO

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



FEDERCHIMICA  
AGROFARMA  
Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
ASSOFERTILIZZANTI  
Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

Il Master - diretto dal Professor Daniele Rama - si consolida come punto di riferimento nella **formazione manageriale nel settore delle agro-forniture**. Nello specifico, il percorso che proponiamo porterà i partecipanti ad **acquisire la capacità di analizzare l'azienda nella sua complessità e a valutare le problematiche in un'ottica integrata e differente dal singolo reparto di competenza**.

L'intenso trasferimento di know-how "dal laboratorio al campo" esige profili appositamente formati e qualificati, in grado di operare in un contesto caratterizzato dalla dicotomica struttura del mondo agricolo nazionale, che si concretizza tra gli estremi della bassa redditività di alcuni comparti e l'affermazione di eccellenze riconosciute e rappresentate dal Made in Italy, dall'attenzione della nuova PAC verso ambiente e consumatore, dallo sviluppo delle nuove tecnologie e dalla necessaria multisetorialità e multidisciplinarietà.

# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE



**IL MASTER SI AVVALE DELLA PRESENZA DI DOCENTI  
UNIVERSITARI, CONSULENTI AZIENDALI E PROFESSIONISTI NEL  
SETTORE DELLE AGRO-FORNITURE**

**DOCENTI**

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



FEDERCHIMICA  
**AGROFARMA**

Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
**ASSO-FERTILIZZANTI**

Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

Il Master si avvale della presenza di **docenti universitari, consulenti aziendali e professionisti nel settore aziendale delle agroforniture**: condurranno le lezioni nella nuova e prestigiosa sede dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Cremona.

*Silvio Bellorini, Consulente aziendale • Stefano Boccaletti, UCSC • Gabriele Canali, UCSC • Franca Cantoni, UCSC • Marco Delledonne, AUSL Piacenza • Alberto Dezza, Blumen Group SpA • Edoardo Favari, Consulente aziendale • Ilaria Galavotti, UCSC • Guendalina Graffigna, UCSC • Luigi Radaelli, Consulente aziendale • Daniele Rama, UCSC • Ivan Russo, Università degli Studi di Verona • Fabio Scafoletti, Consulente aziendale • Beppe Scaratti, Università degli Studi di Bergamo • Alessandra Todisco, SIVAM SpA • Gianluigi Zenti, Consulente aziendale*



# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE

AZIENDE COINVOLTE  
PARTNER

**AZIENDE COINVOLTE:** ADRIATICA, BASF ITALIA, BLUMEN GROUP, CONSORZIO AGRARIO TERREPADANE, FABBRICA COOPERATIVA PERFOSFATI CEREALIA, SIPCAM OXON, SIVAM, SYNGENTA ITALIA

**PARTNER:** AGROFARMA (FEDERCHIMICA), ASSO-FERTILIZZANTI (FEDERCHIMICA), BASF, BLUMEN, CONSORZIO TERREPADANE, FABBRICA PERFOSFATI CEREALIA, K-ADRIATICA, SIPCAM, SIVAMSYNGENTA

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



FEDERCHIMICA  
**AGROFARMA**  
Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
**ASSOFERTILIZZANTI**  
Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

Le **aziende coinvolte in questo progetto sono di primissimo livello**, si parla infatti di *Adriatica, Basf Italia, Blumen group, Consorzio agrario Terrepadane, Fabbrica cooperativa perfosfati Cerea, Sipcam Oxon, Sivam, Syngenta Italia.*

Ed ecco i **partner** che ci accompagnano in questa avventura formativa: *Agrofarma (Federchimica), Assofertilizzanti (Federchimica), Basf, Blumen, Consorzio Terrepadane, Fabbrica Perfosfati Cerea, K-Adriatica, Sipcam, Sivam, Syngenta.*



# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE



PROGRAMMA

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



FEDERCHIMICA  
**AGROFARMA**

Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
**ASSOFERTILIZZANTI**

Associazione nazionale produttori di fertilizzanti

# 1

## AREA "GOVERNANCE E PROCESSI AZIENDALI"

- Organizzazione e processi
- Fondamenti di bilancio e controllo di gestione
  - Pianificazione, funzionamento, controllo e gestione della distribuzione fisica
    - Project Management

# 2

## AREA "COMMERCIALE E MARKETING"

### A) Strategie Commerciali

- Strategie e politiche aziendali
- Analisi dei modelli di business
- Data Management & Business Analytics, Big Data e strumenti avanzati di analisi e gestione
- Modelli di Business Digitale

### C) Gestione delle Competenze

- Tecniche di vendita
- Comunicazione efficace
- Negoziazione e Leadership

### B) Gestione Commerciale

- Le reti commerciali
- Gestione delle reti commerciali
  - Modelli di vendita
  - Commerciale estero
- Gestione delle marginalità
- Strumenti di misura dell'efficienza

### D) Gestione del Marketing e del Trade Marketing

- Marketing investigativo e ricerca di mercato
- Analisi dei bisogni del cliente

# 3

## AREA "MERCATO"

- Fondamenti di economia
  - Economia di settore
- Filiere settoriali dei mezzi tecnici
- Legislazione, aspetti regolamentari, compliance, etica, risk management

# MASTER IN QUALIFICAZIONE DI TECNICI COMMERCIALI E MARKETING DELLE AGRO-FORNITURE

## Per informazioni sul Master

*Direttore del Master, prof. Daniele Rama*

Tel.: **0372 499 173**

*Coordinatore del Master, prof. Davide Mambriani*

Tel.: **0372 499 171**

## Segreteria SMEA

*dott.ssa Mariagrazia Lamonaca*

Tel.: **0372 499176**

Email: **smea@unicatt.it**



[www.smea.unicatt.it](http://www.smea.unicatt.it)



# CONTATTI

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore



**SMEA**  
ALTA SCUOLA DI MANAGEMENT  
ED ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE



FEDERCHIMICA  
AGROFARMA

Associazione nazionale imprese agrofarmaci



FEDERCHIMICA  
ASSOFERTILIZZANTI

Associazione nazionale produttori di fertilizzanti