

TITOLO

LA VENDITA DIRETTA DEL PRODOTTO AGRICOLO, ADEMPIMENTI E STRATEGIE DI PROMOZIONE, ELEMENTI DI ECONOMIA COMPORIMENTALE PER LA PROMOZIONE (cod.43)

OBIETTIVI FORMATIVI

L'apertura di uno spaccio aziendale dove l'azienda agricola può commercializzare direttamente i propri prodotti può essere un aiuto per garantire un maggiore reddito all'impresa e diversificare l'attività. La formazione è necessaria per garantire le competenze igienico sanitarie, fiscali e le strategie di marketing vincenti.

CONTENUTI

La filiera corta e la vendita diretta per l'azienda agricola: le regole e le normative di riferimento.

Gli adempimenti igienico sanitari per le attività di trasformazione, enoturismo e degustazione dei prodotti aziendali

L'etichettatura dei prodotti primari e trasformati, la nuova normativa sull'etichettatura ambientale.

Gli adempimenti relativi alla apertura dell'attività di vendita diretta: comunicazione al SUAP

Gli adempimenti fiscali della vendita diretta,

Cenni di economia comportamentale applicata alla vendita di prodotti agricoli:

- differenza tra umani ed Econi
- Nudge e neuromarketing
- principi di neuro economia e del nudge applicati all'e-commerce

MODALITA' FORMATIVE: in presenza

DURATA: 12 ORE

SEDE: Provincia di Torino

CALENDARIO

DA DEFINIRE

CONTATTI PER LE ISCRIZIONI

Mail torino@ciaconsulenzepiemonte.it

tel 011/6164210

*È prevista una **frequenza obbligatoria di almeno il 75% delle ore di lezione.***

*Al termine dei corsi verrà rilasciato un **attestato di frequenza***

N.B. Il corso potrà essere avviato con l'adesione di almeno 7 partecipanti, fino ad esaurimento della disponibilità dei posti