

## TITOLO

# LA VENDITA DIRETTA DEL PRODOTTO AGRICOLO\_ ADEMPIMENTI E STRATEGIE DI PROMOZIONE, ELEMENTI DI ECONOMIA COMPORTEMENTALE PER LA PROMOZIONE\_AL (cod. 44)

### 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:** SALA MASSONE, primo piano a sx, VIA SAVONAROLA 29 ALESSANDRIA



## CALENDARIO

DA DEFINIRE

### CONTATTI PER LE ISCRIZIONI

Mail [s.perico@cia.it](mailto:s.perico@cia.it)

Tel 0131/086048

cell 3454529713

*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*