

Wine Business Executive Program - Edizione 2015

Martedì 24 Febbraio 2015

I° MODULO - Wine Business Economics and Value - 24 e 25 febbraio

assetto economico e finanziario delle imprese vitivinicole
le determinanti della creazione di valore economico per le imprese vitivinicole
evidenze empiriche sui fattori chiave per la redditività e il valore economico
wine business planning orientato agli obiettivi economici e finanziari

Stefano Cordero di Montezemolo, Economista e Docente di finanza strategica -
Enrico Giancoli, Responsabile Area affari Imprese - ICCREA BANCA IMPRESA
Nino Dogliani, Imprenditore - Beni di Batasiolo
Simon Pietro Felice, Amministratore Delegato - Giordano Vini
Antonio Santarelli, Amministratore Delegato - Casale del Giglio

II° MODULO - Wine Business Identity, Vision and Leadership - 30-31 marzo

il fattore d'identità come funzione di distintività e di competitività del governo aziendale
il fattore personale e relazionale nel governo e nelle strategie aziendali
leadership personale e leadership aziendale
i sistemi di governance in relazione ai diversi modelli di imprese vinicole

Francesco Domini, Direttore Generale - Feudi di San Gregorio
Stefano Cordero di Montezemolo, Economista e Docente di finanza strategica -
Enrico Zanoni, Direttore Generale - Cavit (Cantina Viticoltori Trento)
Paolo Lasagni, Direttore Generale - Bosco Malera
Mattia Morelli, Key Account Manager - Omina Romana

III° MODULO - Wine Business Market Strategies - 21 e 22 aprile

analisi del mercato e della competizione
strategie di posizionamento
value proposition e valore economico dell'offerta
pricing strategies

Patrizia Marin, Chairman, Marco Polo Experience - Professore, IULM
Tiziana Sarnari, Direzione servizi di mercato - ISMEA - Istituto di servizi per il mercato agroalimentare
Giampiero Bertolini, Direttore Commerciale - Marchesi de' Frescobaldi
Valentina Pitardi, Docente di Marketing - Università La Sapienza

Marco Caprai, Imprenditore - Arnaldo Caprai

IV° MODULO - Wine Business Operations and Logistics - 19 e 20 maggio

gestione integrata dei processi produttivi, analisi della catena del valore e politiche di efficienza
gestione della logistica per le esigenze dei mercati domestici e internazionali
vincoli ambientali e obiettivi di sostenibilità nei processi di produzione del settore vinicolo
caratteristiche e prospettive di sviluppo delle produzioni biologiche nel settore vinicolo

Simone Fabbri, Direttore dei servizi commerciali - Marchesi de' Frescobaldi

Simone Signorini, Export Sales America - Hillebrand

Flavio Pellizzari, Direttore Vendite - Zusto Ambrosetti

Mauro Braidot, Brand Manager - Mont'Albano Agricola

V° MODULO - Trade Management for Wine Global Competition - 9 e 10 giugno

canali di vendita

intermediazione e distribuzione commerciale

mercati locali e internazionalizzazione

pianificazione del sistema d'offerta e delle specifiche funzioni di mercato

Chairman:

Patrizia Marin, Chairman, Marco Polo Experience - Professore, IULM

Fabio Santini, Direttore Area Mercato Energia - Federutility

Roberto Lovato, Dirigente Ufficio Agroalimentare e Vini - ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Massimiliano Giuseppe Falcone, Docente di marketing internazionale ed esperto di comunicazione d'impresa cross cultural -

Luigi Giuseppe Esposito, Consulente d'Impresa e Founder Partner - World - Law, Economics & Architecture

Carlotta Pasqua, Presidente, AGIVI - Associazione Giovani Imprenditori Vinicoli Italiani - Responsabile

Relazioni Esterne, Pasqua Vigneti e Cantine

Roberto Potentini, - Cantine Bellisario

Gianluca Conti, Senior Consultant - Italian Food Consulting.

Massimiliano Belfiori, Senior Consultant - Italian Food Consulting

Marco Sciarrini, Coordinatore delle politiche del lavoro nel mercato agricolo e delle politiche previdenziali nel settore agricolo e rurale - Dipartimento Politiche Competitive della Qualità Agroalimentare Ippiche e della Pesca , Mipaaf

Wine Business Executive Program - Edizione 2015

Martedì 07 Luglio 2015

VI° MODULO - Wine Business Marketing, E-commerce, Social Media - 7 LUGLIO - CASTELLO di NIPOZZANO

politiche di marketing offline e online

uso e valorizzazione dei siti web per la comunicazione esterna e per la relazione con la clientela

pianificazione e organizzazione del marketing digitale e dell' e-commerce

gestione diretta e intermediata dell'e-commerce

l'uso dei social media: valore culturale e commerciale

10:30 Appuntamento presso l'ingresso del Castello di Nipozzano

La seconda edizione del Wine Business Executive Program si conclude con un viaggio studio presso la tenuta Nipozzano della Marchesi de' Frescobaldi, nel corso del quale i partecipanti avranno la possibilità di affiancare alla didattica d'aula sui temi del marketing, dell'innovazione tecnologica e dei nuovi media a supporto della comunicazione e delle vendite, la visita al Castello di Nipozzano della Marchesi de' Frescobaldi, e l'osservazione diretta del modello gestionale ed operativo della tenuta.

11:00 Saluto di benvenuto e introduzione alla visita in azienda

Giampiero Bertolini, Direttore Commerciale - Marchesi de' Frescobaldi

11:30 Visita presso la tenuta, le cantine e il Castello di Nipozzano

13:00 Lunch e degustazione vini

15:00 Open session di discussione con i partecipanti

15:30 Chiusura dei lavori e rientro a Roma

Wine Business Executive Program - Edizione 2015

Mercoledì 08 Luglio 2015

VI° MODULO - Wine Business Marketing, E-commerce, Social Media - 8 LUGLIO - ROMA

09:30 Apertura dei lavori e inizio delle lezioni

Politiche di marketing offline e online

Uso e valorizzazione dei siti web per la comunicazione esterna e per la relazione con la clientela

Pianificazione e organizzazione del marketing digitale e dell' e-commerce

Gestione diretta e intermediata dell'e-commerce

Monica Faraoni, Docente di economia e gestione delle imprese - Università degli Studi di Firenze

13:00 Pausa pranzo libera

14:00 Apertura della sessione di lezioni pomeridiana

L'uso dei social media: valore culturale e commerciale

Esercitazione on line sulla "Brand Reputation"

17:00 Chiusura dei lavori

Con il patrocinio di :



Media Partner :



Mixer