

OBIETTIVO GDO

Come diventare fornitori della grande distribuzione Europea

COSENZA – 19 gennaio 2018
iniziativa del Piano Export Sud 2
finanziata con i fondi PONIC 2014-20

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane organizza, nell'ambito del Piano Export Sud 2 in collaborazione con Unindustria Calabria un incontro specialistico per diventare fornitori di grande distribuzione.

Obiettivo del Seminario è fornire strumenti specifici alle aziende calabresi del settore agroalimentare e dei vini e distillati e prepararle a intraprendere nuove opportunità di business con i più importanti gruppi di acquisto internazionali.

Il Seminario è organizzato con il supporto tecnico di Wabel, società francese specializzata nella ricerca fornitori e gestione dei rapporti con le più importanti catene della GDO.

Articolazione del Seminario e incontri b2b

Il Seminario, che avrà luogo il 19 gennaio 2018 presso la sede di UNINDUSTRIA CALABRIA, si articolerà in due momenti:

Mattina - Plenaria

ore 09.00 – 13.30 Welcome coffee - Inizio lavori

ore 13.30 – 14.30 Light lunch

Pomeriggio - Incontri b2b

ore 14.30 – 18.00 Incontri con gli esperti della società Wabel, riservati a un massimo di 20 aziende, tra quelle che posseggono la certificazione IFS.

ore 14.30 – 18.00 Presentazione delle modalità per ottenere la certificazione International Food Standard.

N.B.: Per poter accedere agli incontri pomeridiani, è necessario possedere i seguenti requisiti (necessari per poter essere selezionati quali potenziali fornitori):

- ◆ FATTURATO AZIENDALE ANNUO MINIMO DI € 1.500.000,00
- ◆ ESPERIENZA DI VENDITA ALL'ESTERO



LUOGO:

UNINDUSTRIA CALABRIA
Via G. Tocci n. 2/c
CAP 87100 Cosenza



QUANDO:

19 gennaio 2018
dalle ore 9.00 alle ore 18.00



ISCRIZIONI:

La partecipazione è gratuita.

Per iscriversi compilare la scheda di adesione su:

obiettivogdocosenza.ice.it



SCADENZA ADESIONI:

12 gennaio 2018

L' incontro è riservato alle aziende secondo i requisiti di ammissibilità previsti per il PIANO EXPORT SUD 2

www.ice.gov.it
www.PONIC.gov.it



Programma della mattinata di formazione:

Panoramica del mercato private label in Europa:

- ◆ Retail & foodservice
- ◆ Chi sono i principali players in Europa?
- ◆ Figure chiave
- ◆ Categorie di prodotto e trend
- ◆ Trend di diverse categorie del settore agroalimentare per Paese
- ◆ Special Focus on Brand
- ◆ Special Focus on Wine & Spirits



Presentazione dei principali operatori della GDO francese e internazionale:

- ◆ Carrefour G4, FR
- ◆ Intermarché, FR
- ◆ Casino, FR
- ◆ E. Leclerc, FR
- ◆ Auchan, FR
- ◆ Metro, Cash & Carry, FR
- ◆ BIDVEST, Foodservice, BE
- ◆ Sodexo, Foodservice, UK
- ◆ Kaufland, Retail, DE



Come presentare l'azienda ai nuovi potenziali clienti?

- ◆ Gli argomenti principali da affrontare durante l'incontro di 30 minuti con i principali gruppi d'acquisto (pitch, prodotti, capacità, certificazioni, clienti e organizzazione logistica).
- ◆ Follow-up dei meetings con i gruppi di acquisto.
- ◆ Sistemi di CRM.
- ◆ Gare o ordini diretti.
- ◆ Ottenere feedbacks dai gruppi di acquisto.



CONTATTI:

ICE – AGENZIA
Servizi Formativi

formazione.pianosud@ice.it

Tel. 06-59926796

Tel. 06-59926043

