



UNIVERSITÀ DEGLI
STUDI DI PARMA

Nancy-Université
Université Nancy 2



XIV edizione 2012-2013

Corso Ho.Re.Ca.

Per esperti in gestione d'azienda
nel settore della distribuzione beverage



CAMPARI

Heineken
Italia

GRUPPO
SANPELLEGRINO



ConsERVE Italia

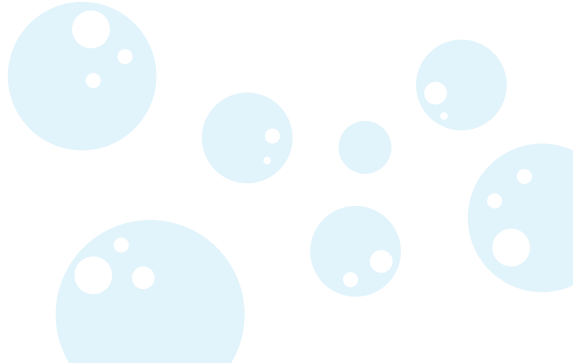
interbrau
PIRELLA GRANDI BIRRE



salcom
more data, more sales!

POINTE
UOMINI E VIGNE DAL 1948

I risultati del Distech Italia

- 30 edizioni concluse a Nancy
 - 13 edizioni concluse a Parma
 - 220 Licenze d'Etat rilasciate dall'Università di Nancy agli studenti italiani
 - Oltre il 90% di ragazzi inseriti nel mondo del lavoro
 - Oltre il 70% inseriti nel settore beverage
 - Oltre 600 stage organizzati fra imprese industriali e commerciali
 - Oltre 30 visite aziendali
 - Oltre 60 manager coinvolti in fase d'aula
 - Oltre 30 docenti universitari
- 

L'ORIGINE DEL PROGETTO

Un pò di storia



In questo contesto estremamente turbolento Italgrob (Federazione Italiana dei grossisti distributori di bevande) si è costituita promotrice di un'iniziativa di ricerca e di formazione che si ispirava all'esperienza francese dove (presso l'ICN - Institut Commercial de Nancy dell'Università Nancy 2), sin dal 1984, era stato avviato, con grande successo per la crescita e la qualificazione delle imprese, un progetto denominato Distech.

E' stata quindi seguita la formula francese che consiste nell'associare Distributori e Produttori ad un comune progetto volto alla qualificazione degli operatori della distribuzione di bevande nella filiera del canale Ho.Re.Ca. e più in generale al sostegno del settore nel suo processo di ristrutturazione.

IL DECENNALE DEL PROGETTO

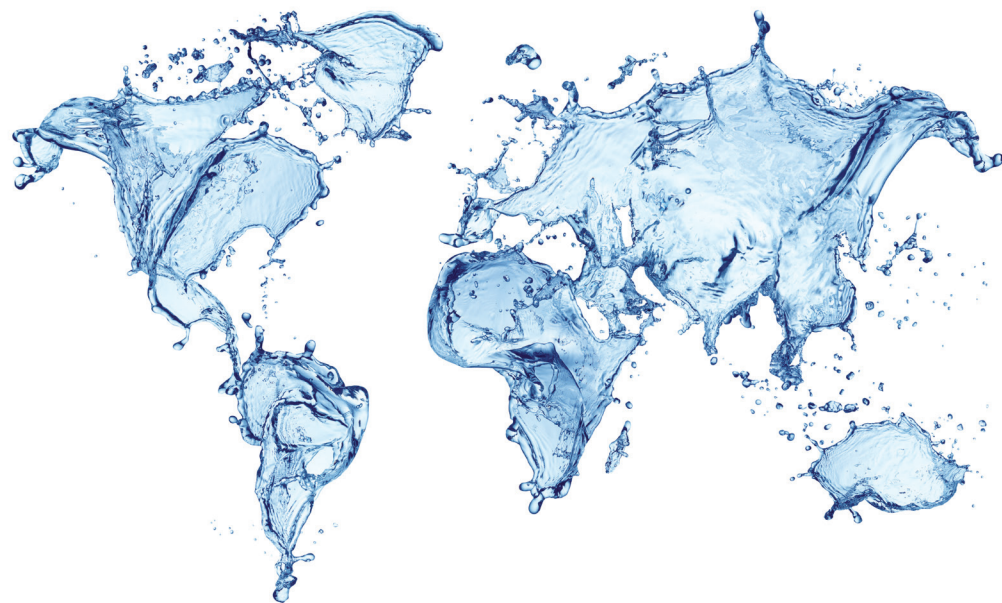
Distech Italia 1999-2009



- AFDB 2004-2005
 Itagrob
 Francesco Buccica
 Nicola Corti
 Lucia Dell'antonia
 Antonio Egarter
 Stefano Egarter
 Marcello Gerboni
 Daniele Giuntella
 Consuelo La Rosa
 Luigi Lombardi
 Francesco Lotteri
 Lorenza Mosna
 Alessandra Nini
 Elisabetta Pizzardi
 Massimo Pizzardi
 Alessandro Petrelli
 Antonino Priolo
 Tjasa Rogelja
 Giulio Sakuntido
 2005-2006
 Christian Bari
 Eleonora Barone Magrini
 Gloria Beccati
 Emanuele Brianti
 Chiara Cocconelli
 Dario Cuccurullo
 Chiara Cuccurullo
 Chiara Cuccurullo
 Valentina Manzelli
 Sara Mazza
 Federica Merli
 Federico Rigesi
 Valeria Padellani
 Philip Rooze
 Valentina Sansone
 Sara Savazzi
 Daniele Scarantonio Spaldi
 Gelsomina Vecchione
 Valerio Vitondo
 2006-2007
 Alessio Bero
 Anna Carone
 Michele Chiappetta
 Maria Danese
 Adriano Emidi
 Alessia Fagnanello
 Laura Giacomini
 Maria Lodigiana
 Marica Le Mura
 Emanuele Maggiali
 Emanuele Magionami
 Rocco Malinconico
 Romualdo Pagano
 Francesco Pasciuto
 Luca Peschiera
 Giuly Mariarita Spina
 2007-2008
 Chiara Bernardi
 Stefano Broccoli
 Elena Carozzo
 Marco Del Grosso
 Annalisa Fortini
 Valeria Galati
 Maurizio Maragnino Misciagna
 Gianluca Nastasi
 Nicola Nocco
 Valeria Palermo
 Emanuele Percuoco
 Michele Scagnetti
 Michele Siani
 Giancarlo Scialpi
 Alice Sebastiani
 Giulio Temporini
 2008-2009
 Carlo Aliprandi
 Atilia Amadio
 Cleonora Bergamo
 Elisabetta Castelli
 Elisa Castellini
 Giuseppe De Padova
 Giuseppe Fedeli
 Alessandro Fontanas
 Alessandro Gropoli
 Alessandra Gropoli
 Martina Lorandini
 Silvia Modafferi
 Gabriele Orlandi
 Michele Rosi
 Francesco Tramacere
 Nicola Vecchio
 Elisa Urbinati
 Gelsomina Tescione
 Antonio Vita
 Università Degli Studi Di Parma
 Nancy2

LA FASE DI STAGE

I referenti aziendali e universitari



Giuseppe Cuzzioli
Italgrob



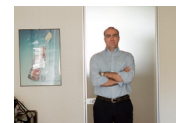
Ugo Fiorenzo
Campari



Alberto Farina
Heineken



Federico Sannella
Peroni



Paolo Rizzo
PepsiCo



Mauro Novello
San Benedetto



Fabrizio Costa
Sanpellegrino



Pietro Biscaldi
Biscaldi



Pierfranco Casadio
Conserve Italia



Sandro Vecchiato
Interbrau



Adriano Longo
Salcom



Giorgio Serena
Azienda Vinicola Serena



Massimo Benetello
Viticoltori Ponte

Il Corso

Il Corso, giunto quest'anno alla XIV edizione, intende promuovere la cultura sul mondo Ho.Re.Ca. e garantire una conoscenza approfondita di questo settore sia ai figli di distributori che a giovani laureati fortemente motivati a lavorare in questo ambito.

Il Corso si svolgerà da ottobre 2012 a settembre 2013, per un totale di 11 mesi effettivi nell'arco dell'anno. E' previsto un periodo di formazione teorica in aula, da ottobre a marzo, e due periodi di formazione pratica presso le aziende di distribuzione e presso le aziende partner (2 stage per la durata di circa 5 mesi).

Le lezioni si tengono presso il Dipartimento di Economia dell'Università di Parma, con frequenza obbligatoria e a tempo pieno.

La metodologia didattica

Durante la formazione in aula, la settimana si sviluppa in 40 ore, dal lunedì al venerdì, articolata secondo la seguente ripartizione:

- dalle 09:00 alle 13:00: i contenuti vengono approfonditi attraverso lezioni/discussioni tenute dai docenti;
- dalle 14:00 alle 18:00: le problematiche sono trasferite attraverso forme di didattica attiva che prevedono il coinvolgimento diretto dei partecipanti nel processo di apprendimento (discussione di casi, esercitazioni, role playing, testimonianze su management tools, etc...).

La frequenza nel periodo d'aula è obbligatoria. Durante lo stage, l'attività dedicata al progetto di ricerca si svolge nell'ambito degli impegni e dell'orario di lavoro previsto dall'azienda che ospita il partecipante.

Materiale didattico

Ai partecipanti verrà messo a disposizione tutto il materiale didattico necessario per l'apprendimento dei contenuti presentati in aula.

La Struttura

Docenti

Le lezioni del corso saranno tenute in aula da consulenti, formatori ed esperti del settore beverage di fama internazionale provenienti dal mondo universitario italiano e francese (in particolare dal Dipartimento di Economia dell'Università di Parma e dall'ICN - Institut Commercial de Nancy dell'Università di Nancy 2). Sono previste inoltre testimonianze aziendali dei soci dell'Associazione Formazione Beverage.

Direzione e Comitato scientifico

La Direzione è affidata al Prof. Davide Pellegrini dell'Università degli Studi di Parma che si coordina con il Prof. Jackie Koehl dell'Università di Nancy. Alla Direzione si affianca un Comitato scientifico che a rotazione è rappresentato da due esponenti dei partner industriali.

Organizzazione

Telefono 0521 032017
(dalle ore 9 alle ore 13)
Fax 0521 032019
Mail: horeca@unipr.it

I moduli didattici

Il corso si articola attraverso 7 moduli che riassumono le principali aree tematiche, a cui si aggiunge un ottavo modulo che riguarda la valutazione del progetto di stage svolto presso il distributore.

Modulo 1 **Scenari di mercato e introduzione alla filiera**

1. Come si modificano gli equilibri di potere all'interno della filiera beverage?
2. Quanto pesa l'ingrosso nei diversi mercati europei?
3. Perché non si sono sviluppati i cash e carry dedicati al beverage come negli Stati Uniti?
4. A che ritmo stanno crescendo le catene di ristorazione?
5. A che punto sono i processi selettivi nella filiera?

Modulo 2 **Introduzione al bilancio**

6. Come si giudica la salute economico patrimoniale di un grossista?
7. Fino a che punto ci si può indebitare?
8. Perché i margini di 1° livello oscillano così pesantemente dal nord al sud?

9. Come si calcola un breck even point?
10. Come si passa da un margine commerciale a un margine di ricarico?

Modulo 3 **Diritto**

11. Perché l'Antitrust ha studiato a suo tempo il caso Partesa e CocaCola?
12. Come si evolve il diritto del lavoro?
13. Quali contratti per gli agenti?
14. Quali differenze tra una Srl, una Spa etc ...?
15. Perché non si possono fare sconti anticipati?

Modulo 4 **Marketing operativo del grossista**

16. Come si ottimizza un assortimento?
17. Come si pianificano le attività promozionali?
18. Come si modellano i prezzi e il mix dei margini?
19. Come si progetta uno standard di servizio?
20. Come si misurano le performance di marketing?

Modulo 5 **Finanza**

21. Come si gestisce il credito?

22. Cosa significa DSO e come si misurano i giorni di incasso?
23. Come si stimano gli oneri finanziari?
24. Cos'è un rendiconto finanziario?
25. Come si misurano gli indici di bilancio di un'impresa commerciale?

Modulo 6 **Informatica**

26. Come si ottimizzano gli strumenti di Office?
27. Come si organizzano le simulazioni di Excel?
28. Come si fa dialogare Excel con una banca data interna?
29. Come si passa da Excel ad Access?
30. Come si usano le proiezioni statistiche?

Modulo 7 **Acquisti**

31. Come si misurano le performance del buyer?
32. Quali modelli organizzativi per gli acquisti?
33. Cosa si può imparare dalla Grande distribuzione?
34. Come si calcola il prezzo netto di acquisto di un prodotto?
35. Come si misurano gli oneri logistici di eventuali acquisti speculativi?

Modulo 8 **Vendite**

36. Come si organizza una rete di vendita?
37. Come si fa un budget delle vendite?
38. Perché è fondamentale fare una pianificazione per canale?
39. Come si utilizza il geomarketing?
40. Quali indici di performance dei venditori?

Modulo 9 **Trade marketing**

41. Quali sono gli strumenti del trade marketing?
42. Come si pianifica un'azione di sell in e di sell out?
43. Come si misura il proprio portafoglio clienti?
44. Cosa significa differenziare il servizio alla clientela?
45. E' possibile fare un conto economico di cliente/canale?

Modulo 10 **Vendite sul campo**

46. Quali competenze deve sviluppare il buon venditore?
47. Conosci i bisogni delle diverse influenze d'acquisto?

48. Sai come relazionarti col cliente in maniera efficace?
49. Sai riconoscere le diverse tipologie di cliente e le diverse fasi della trattativa?
50. Sei certo che sei tu a condurre la trattativa e il cliente e non viceversa?

Modulo 11 **Prodotti**

51. Sai argomentare le vendite delle acque?
52. Conosci la categoria dei succhi?
53. Sai spillare una birra e sai spiegarla?
54. Sai costruire una carta dei vini?
55. Sai far del bar trending?

Modulo 12 **In store marketing**

56. Perché quella festa non ha funzionato?
57. Il materiale POP è adatto a quel locale?
58. Il remodelling del locale quanto mi costerà?
59. Come coordino i venditori con i promoter?
60. La consulenza di in store marketing può fare la differenza tra un grossista e l'altro?

Modulo 13 **Logistica e Post vendita**

61. Cosa significa ottimizzare le scorte?
62. Sai fare un ABC delle vendite e delle scorte?
63. Sai calcolare un tasso di rotazione delle diverse categorie?
64. Sai imputare i costi finanziari di una scarsa rotazione?
65. Sai programmare i flussi e gli acquisti?

Modulo 14 **Gestione del personale**

66. Sai fare un colloquio di selezione?
67. Sai valutare i tuoi collaboratori?
68. Sai comprendere come motivarli e valorizzarli affinché siano produttivi?
69. Sai insegnar loro un metodo di lavoro?
70. Sai creare relazioni basate sulla stima, sulla fiducia e sul senso di appartenenza all'azienda?

Informazioni

Sede del Corso

Università degli Studi di Parma
Dipartimento di Economia Area Marketing
Via J.F. Kennedy 6 - 43125 Parma.

Destinatari

Il Corso si rivolge a neolaureati/laureandi brillanti (non solo in Economia) o a diplomati con esperienza almeno biennale nel settore della produzione-distribuzione beverage.

Quota di iscrizione

Il valore del Distech è pari a 10.000 euro per partecipante. Ogni studente avrà diritto ad una borsa del valore di 8.000 euro: costo massimo per partecipante 2000 euro. Per i Soci Italgrob è prevista la sola quota di iscrizione all'Università di Nancy, pari a 200 euro. Il corso rilascia il certificato francese di Licence e un diploma di frequenza dell'Università degli Studi di Parma.

Modalità di ammissione

Per partecipare alle selezioni inviare, via mail e via posta, da maggio a settembre 2012, il

proprio curriculum dettagliato a:
horeca@unipr.it o Corso Ho.Re.Ca. Distech
Università degli Studi di Parma
Dipartimento di Economia, via Kennedy 6
43125 Parma.

Date di selezione

28 giugno, 19 luglio, 13 settembre, 4 ottobre 2012. Le selezioni si svolgono nell'arco di una giornata e prevedono:

- Test logico-attitudinale
- Lavoro di gruppo
- Colloquio motivazionale.

Maggiori informazioni:
Dalle ore 09:00 alle ore 13:00
tel: 0521 032017
e-mail: horeca@unipr.it

www.corsohoreca.com

Soci fondatori

Soci sostenitori





Corso Ho.Re.Ca. Distech

Università degli Studi di Parma
Via Kennedy 6 - 43125 Parma



horeca@unipr.it

Organizzazione del Corso

Telefono: 0521 032017

Fax: 0521 032019

www.corsohoreca.com