

PROGETTO RURAL TRAINER

Le forme di vendita alternative per l'impresa agricola

ABBASANTA, 18 SETTEMBRE 2015
C/O CENTRO SERVIZI LOSA - S.S. 131, km 124



PRESENTAZIONE

La questione delle forme di vendita alternative in agricoltura (filiera corta o canale corto o vendita diretta), cioè l'insieme di attività che prevedono un rapporto diretto tra produttore e consumatore, merita un approfondimento, non fosse altro per la crescente attenzione che in Italia si è guadagnata negli ultimi tempi.

Per l'imprenditore agricolo, l'ingresso nel canale della vendita diretta o "filiera corta" significa farsi carico di impegni, professionali ed economici, che precedentemente erano delegati ad altri soggetti (cooperativa, grossista, dettagliante...). È importante, quindi, ragionare sui fattori che influiscono sulla scelta, esaminarne l'evoluzione negli anni e riflettere sulle implicazioni economiche ed organizzative che queste modalità di vendita alternative determinano.

A CHI SI RIVOLGE

Il seminario è rivolto principalmente agli imprenditori agricoli, ma anche ai tecnici, ai consulenti, ai formatori e agli operatori della PA al servizio dell'impresa agricola.

LA PARTECIPAZIONE AL SEMINARIO È GRATUITA.

È comunque necessario registrarsi al sito del Progetto

www.ruraltrainer.it



Programma

- 9.30 Registrazione dei partecipanti
- 9.45 Apertura lavori (Assessorato dell'agricoltura, BIC Sardegna)
- 10.15 Intervento
"La vendita diretta e le sue implicazioni tecniche, organizzative ed economiche" (ISMEA)
- 11.00 Coffee break
- 11.15 Esperienze a confronto
- 12.30 Dibattito con il pubblico
- 13.30 Chiusura lavori
(Assessorato dell'agricoltura, BIC Sardegna)

INFO

tel. 3339683757 (lun.-ven. 9.00-13.00)

info@ruraltrainer.it

 www.facebook.com/ruraltrainer