



Riaccendiamo lo sviluppo







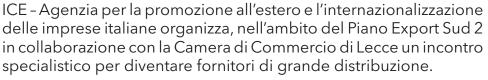




OBIETTIVO GDO

Come diventare fornitori della grande distribuzione Europea

LECCE – 14 dicembre 2017 iniziativa del Piano Export Sud 2 finanziata con i fondi PONIC 2014-20



Obiettivo del Seminario è fornire strumenti specifici alle aziende pugliesi 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 14 dicembre 2017 presso la CAMERA DI COMMERCIO di Lecce, si articolerà in due momenti:

Mattina - Plenaria

ore 09.00 – 13.30 Seminario formativo

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 15 aziende, in base all'ordine cronologico di arrivo delle richieste.

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: CAMERA DI COMMERCIO DI LECCE Viale Gallipoli, 39 73100 Lecce LE

QUANDO: 14 dicembre 2017 dalle ore 9.00 alle ore 18.00



Per iscriversi compilare la scheda di adesione su: www.obiettivogdolecce.ice.it

X SCADENZA ADESIONI: 07 dicembre 2017

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

www.ice.gov.it/export_sud/ Requisiti_di_ammissibilita.pdf

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



SSSS 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).

L'ICE-Agenzia si riserva la facoltà di annullare il seminario in caso di adesioni inferiori alle 15 unità o modificare l'articolazione dell'incontro per cause non dipendenti dalla propria volontà.

Il Seminario rientra nel Programma denominato Piano Export Sud 2 per l'attuazione di interventi finalizzati a favorire i processi di internazionalizzazione e la capacità di penetrazione delle imprese delle Regioni del Mezzogiorno nei mercati esteri.



ICE – AGENZIA Servizi Formativi

formazione.pianosud@ice.it

Tel. 06-59926796 Tel. 06-59926043

