

**CORSO ITS**  
**“TECNICO SUPERIORE RESPONSABILE ALLE VENDITE DEI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI”**  
**Acronimo “VENDOFOOD”**

**FINALITÀ DEL CORSO**

Il percorso formativo professionalizzante ha l’obiettivo di formare Tecnici Superiori con specifiche conoscenze e capacità professionali e manageriali nel settore delle produzioni tipiche di qualità, della ristorazione, della piccola e media distribuzione, dei prodotti agroalimentari del territorio e delle attività di promozione e comunicazione al fine della diffusione, vendita e valorizzazione dei beni enogastronomici.

L’esperto sarà in grado di svolgere attività di promozione dei prodotti enogastronomici per conto della piccola e media distribuzione mediante strategie di *merchandising*, definite e contenute in un piano volto alla vendita e diffusione dei prodotti enogastronomici tipici del territorio. Dovrà essere in grado di indicare anche i mezzi di comunicazione ritenuti più idonei a raggiungere i diversi target e a creare in genere una relazione con i diversi stakeholder del comparto agroalimentare anche mediante l’ausilio di piattaforme informative (sito Web, webApp, social network, blog).

Inoltre, attuerà azioni di analisi e monitoraggio di tali attività attraverso gli strumenti di misurazione e reportistica.

**POSSIBILI SBOCCHI OCCUPAZIONALI**

Il Tecnico Superiore potrà svolgere la propria professione in qualità di dipendente e/o consulente di Aziende di produzione, trasformazione e distribuzione di prodotti agroalimentari. Inoltre, l’Esperto potrà operare la propria professione in enti territoriali, consorzi di tutela, fondazioni e imprese nonché agenzie di comunicazione e marketing. Può essere free-lance o parte di una organizzazione, pubblica o privata.

**ATTESTATI INTEGRATIVI**

- Idoneità Fisiologica all’assaggio degli oli Vergini di Oliva DM 18/06/2014
- Assaggiatore di vino I livello
- Certificazione linguistica IELTS per la lingua inglese
- Formazione Personale Alimentarista Legge Reg. Puglia n. 22/07
- Attestato Sicurezza sui luoghi di lavoro per Lavoratori (Formazione Generale e Specifica Rischio Alto) art.37 Testo Unico 81/08
- Attestato EIPASS 7
- Attestato Privacy Specialist

**UNITÀ FORMATIVE DEL CORSO ITS**  
**“TECNICO SUPERIORE RESPONSABILE ALLE VENDITE DEI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI”**  
**Andria (BAT)/Martina Franca (TA) - Acronimo “VENDOFOOD”**

AREA:	ORE ARE A	UNITA' FORMATIVA:	ORE	CONOSCENZE E COMPETENZE IN USCITA:	Teoria	Pratica	Laboratorio Visita didattica
NORMATIVE (BASE)	92	<b>Sicurezza alimentare</b>	<b>25</b>	<p>Conoscere la normativa di base comunitaria, nazionale e locale per garantire la sicurezza fitopatologica e alimentare.</p> <p>Saper individuare nei processi produttivi e i punti critici di autocontrollo igienico sanitari (HACCP).</p> <p>Conoscere gli obblighi e le responsabilità del Personale Alimentarista come previsto dalla Legge Reg. Puglia 22/07.</p> <p>Saper operare nei luoghi di somministrazione degli alimenti secondo le procedure di prevenzione dei rischi igienico sanitari.</p> <p>Saper impiegare le etichette come strumento di garanzia della sicurezza alimentare.</p> <p>Conoscere gli obblighi di informazione per la tutela dei consumatori (additivi, allergeni).</p> <p>Conoscere degli obblighi di legge in materia di tracciabilità.</p>	20	5	0
ORGANIZZAZIONE E FUNZIONAMENTO DELLE FILIERE AGROALIMENTARI (BASE)	235	<b>La filiera delle leguminose da granella</b>	<b>25</b>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere delle leguminose da granella internazionali, nazionali e del territorio.</p> <p>Saper individuare le cultivar, areali di produzione e sistemi di coltivazione delle leguminose da granella presenti nel territorio nazionale e regionale.</p> <p>Saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione dei prodotti derivati dalle leguminose da granella delle produzioni regionali.</p> <p>Saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione di legumi e derivati.</p> <p>Saper descrivere le caratteristiche dei prodotti derivanti dalle leguminose da granella.</p>	20	0	5
		<b>La filiera dei prodotti caseari</b>	<b>25</b>	<p>Conoscere le peculiarità produttive delle filiere casearie internazionali, nazionali e del territorio.</p> <p>Saper individuare le razze, areali di allevamento e sistemi zootecnici per la produzione di latte e derivati presenti nel territorio nazionale e regionale.</p> <p>Saper individuare le caratteristiche distintive dei processi per la produzione di latte e derivati presenti nelle produzioni regionali.</p> <p>Saper descrivere le caratteristiche delle produzioni dei prodotti caseari del territorio.</p>	20	0	5
MARKETING AGROALIMENTARE	361	<b>Food marketing I</b>	<b>30</b>	<p>Conoscere il marketing dei prodotti enogastronomici e strategie commerciali.</p> <p>Conoscere le tendenze del Food Marketing - Persone, cibo ed esperienze.</p>	20	10	0



FONDAZIONE ITS  
ISTITUTO TECNICO SUPERIORE

Area "Nuove Tecnologie per il Made in Italy  
Sistema Alimentare - Settore Produzioni Agroalimentari"

**UNITÀ FORMATIVE DEL CORSO ITS**  
**“TECNICO SUPERIORE RESPONSABILE ALLE VENDITE DEI PRODOTTI ENOGASTRONOMICI”**  
**Andria (BAT)/Martina Franca (TA) - Acronimo “VENDOFOOD”**

(TECNICO PROFESSIONALE)			Healthy food marketing: fenomeno del cibo sano e del green marketing Food Experience e social food - Street food. Saper analizzare le tendenze del consumatore moderno: sostenibilità, salute, sport. Saper trasmettere esperienzialità e sensorialità applicate al cibo.			
	<b>Food Marketing II</b>	<b>30</b>	Conoscere l'organizzazione del processo di sviluppo di nuovi prodotti. Saper prendere decisioni relative al lancio di nuovi prodotti. Selezione di idee di nuovi prodotti. Saper redigere ed interpretare il ciclo di vita del prodotto. Saper sviluppare il concetto di nuovo prodotto.	20	10	0
	<b>Marketing Operativo Agroalimentare Prodotti tipici locali I</b>	<b>25</b>	Conoscere la classificazione dei principali prodotti tipici e tradizionali nazionali. Conoscere la classificazione dei prodotti tipici e tradizionali regionali ed i relativi elenchi. Saper valorizzare queste tipicità in un'ottica legata alla vendita del prodotto.	17	0	8
	<b>Marketing Operativo Agroalimentare - Prodotti tipici locali II</b>	<b>25</b>	Conoscere le tipicità dei prodotti locali: vini, formaggi, olii, prodotti da forno, frutta e conserve di frutta, ortaggi e conserve di ortaggi, miele etc. Conoscere le caratteristiche organolettiche e le categorie merceologiche dei prodotti tipici e tradizionali pugliesi. Saper riconoscere i principali prodotti regionali contraddistinti dai marchi DOP, IGP, STG, etc. Saper riconoscere attraverso l'analisi sensoriale le caratteristiche distintive dei principali prodotti tipici e tradizionali regionali: vini, formaggi, olii, prodotti da forno, frutta e conserve di frutta, ortaggi, miele etc.	5	0	20