

ANAGRAFICA INIZIATIVA

OPERAZIONE 19.2.1.	ATTUAZIONE DEGLI INTERVENTI NELL'AMBITO DELLA STRATEGIA DI SVILUPPO LOCALE DI TIPO PARTECIPATIVO
AZIONE 1.1.	FORMAZIONE DEGLI OPERATORI LOCALI
DENOMINAZIONE INIZIATIVA	VENDERE UN PRODOTTO AGRICOLO. MODALITA' DI VENDITA E ADEMPIMENTI FISCALI- AMMINISTRATIVI, HACCP ED ETICHETTATURA, PACKAGING E TECNICHE DI PROMOZIONE DEL PRODOTTO
BENEFICIARIO	AGRIVERDE CIA SRL
LOCALIZZAZIONE INTERVENTO	TERRITORI DELLE COMUNITA' DI VALLE DELLA ROTALIANA, DELLA VALLE DI CEMBRA E DELLA VALLE DEI LAGHI
ANNO DI PRESENTAZIONE DOMANDA	BANDO 2018 DELL'AZIONE 1.1.

DATI FINANZIARI

SPESA AMMESSA	Euro 5.881,54
CONTRIBUTO CONCESSO	Euro 5.881,54
SPESA RENDICONTATA	Euro 3.747,62
CONTRIBUTO EROGATO	Euro 3.747,62

DESCRIZIONE DELL'INTERVENTO

Il tema a cui il corso vuole dare una risposta risulta tra i maggiori bisogni formativi riscontrati all'interno di un'indagine effettuata dall'Associazione Giovani imprenditori agricoli di CIA TRENTINO, dalla quale è emerso che i giovani agricoltori sono interessati ad approfondire gli strumenti e le tecniche di comunicazione per promuovere le proprie produzioni, imparando a presentare e raccontare in maniera efficace la propria storia e la propria attività in modo da acquisire consapevolezza ed autonomia sugli adempimenti necessari e sulla normativa di riferimento.

E' stato quindi organizzato un percorso formativo dedicato agli operatori agricoli cercando di fornire al partecipante la possibilità di valutare quali strategie di commercializzazione siano maggiormente

idonee per la propria azienda. Anche in questo caso tra i partecipanti è stata data preferenza ai giovani imprenditori agricoli (età massima 40 anni) operanti all'interno del territorio LEADER ed ai loro familiari che operano all'interno dell'azienda agricola.

Con il finanziamento del GAL è stato organizzato un corso formativo della durata complessiva di 32 ore di lezione suddiviso in 4 moduli formativi strutturato con una metodologia didattica di tipo partecipativo. Durante le lezioni i corsisti hanno portato in aula i propri casi aziendali ed il corso ha fornito ai partecipanti gli strumenti per apprendere le diverse modalità di vendita, gli adempimenti fiscali e contabili, i vincoli igienico-sanitari, l'etichettatura dei prodotti, le tendenze del mercato e sul packaging, la comunicazione del prodotto, l'allestimento del punto vendita e degli stand fieristici.