

RED ATP

TÍTULO DEL CURSO	IMAGEN de PRODUCTOS ALIMENTARIOS Herramientas para vender mejor
LUGAR	INTI Sede Central. Parque Tecnológico Miguelete Avda. Gral. Paz 5445 (e/Albarellos y Constituyentes) Edificio 3 – 1º piso, Aula de Física
TELÉFONO	4724-6200/300/400 int.: 6128
DOCENTE/S	Centro de Diseño Industrial: DI Rodrigo Ramírez DG Alejandrina Vigna

Perfil requerido de los asistentes

Dirigido a microemprendedores, preferiblemente que ya estén produciendo y comercializando productos alimentarios.

Para un mejor aprovechamiento del curso se recomienda que las personas que deseen concurrir tengan estudios primarios completos o experiencia equivalente.

Objetivos del curso

Que los participantes logren:

- ☞ Conocer nuevos conceptos vinculados al producto, sus escenarios, marca y envases.
- ☞ Poner en práctica técnicas para dar mayor visibilidad a sus productos.
- ☞ Realizar un breve diagnóstico sobre los productos de los participantes, a fin de proponer mejoras a partir del trabajo realizado con el equipo técnico.

Breve contenido programático

- ✎ El producto y los niveles que lo definen.
- ✎ Escenarios para pensar a los productos: materiales, transformación, comunicación, consumo, responsabilidad y usuarios.
- ✎ Ejes a analizar: Comunicación, usuario y responsabilidad. ¿Qué debe transmitir y por qué? Imagen, identidad y estrategias a abordar.
- ✎ Marca. Soportes de comunicación. Experiencia de compra. Mercado.
- ✎ Envases: características básicas, atributos, materiales y connotación.

Observaciones

Se entregarán fotocopias de cada una de las exposiciones.

La propuesta es cubrir todos los temas en dos jornadas. Por tal motivo se ruega la máxima puntualidad.

IMAGEN de PRODUCTOS ALIMENTARIOS

HERRAMIENTAS PARA VENDER MEJOR

1º Día

09:00 a 12:00: Módulo 1

- ↗ Apertura y presentación.
- ↗ Agenda de trabajo.
- ↗ Breve diagnóstico de situación de cada uno de los participantes.
- ↗ Nociones de diseño.

Pausa café

- ↗ Niveles de producto (Modelo de producto ampliado).
- ↗ Escenarios para pensar el producto: presentación del modelo.

12:00 a 12:45: ALMUERZO

12:45 a 16:00: Módulo 2

- ↗ Escenario de la comunicación: ¿Dónde vendo? ¿Cómo identifico mi producto?

Pausa café

- ↗ Escenario del usuario: ¿Quién usa mis productos?
- ↗ Escenario de la responsabilidad: ¿Qué debe tener en cuenta para respetar a los otros y al entorno?
- ↗ Lanzamiento ACTIVIDAD PRÁCTICA.
- ↗ Integración de contenidos aplicados al caso de cada emprendedor y artesano, proponiendo modificaciones concretas en sus productos.

2º Día

09:00 a 12:00: Módulo 3

- ↗ Envases: envase primario, secundario, embalaje.
- ↗ Soluciones prácticas de baja escala y bajo costo. Alternativas de materiales posibles y ejemplos reales.

Pausa café

- ↗ Marca.
- ↗ Experiencia de compra.

12:00 a 12:45: ALMUERZO

12:45 a 16:00: Módulo 4

- ↗ Escenario de la comunicación: ¿Dónde vendo? ¿Cómo identifico mi producto?

Pausa café

- ↗ Puesta en común y asesoramiento sobre la actividad práctica.
- ↗ Cierre.
- ↗ Entrega de certificados