

# Formació

## Escoles Agràries

### Com dinamitzar les instal·lacions agroalimentàries a través de la venda directa i el turisme

Constantí, del 1 al 22 de febrer de 2022

#### Presentació i objectius

Actualment, el consumidor està experimentant un canvi de mirada respecte els productes agroalimentaris. Davant de la creixent industrialització del sector, les explotacions agroalimentàries de caire tradicional són cada cop més valorades.

En els darrers anys ha sorgit un tipus de consumidor més exigent, que ha canviat la seva manera de consumir, i que està variant els seus hàbits de compra. És un consumidor que es preocupa per la seva alimentació i que té molt d'interès en tot allò que hi està relacionat: les explotacions agrícoles, els productes de la terra, els productors i elaboradors i les seves tradicions... El **turisme agroalimentari** pot ser la resposta a les demandes d'aquest nou consumidor.

Els productors i elaboradors agroalimentaris s'enfronten per tant a un repte: obrir els seus equipaments amb la finalitat d'establir un nou canal de comercialització dels seus productes basat en la **venda directa**, crear **experiències** turístiques atractives, competitives i amb **valor afegit** per tal d'atraure visites i aconseguir clients incondicionals.

Aquest curs té com a objectiu afavorir la professionalització i la competitivitat de les explotacions agroalimentàries que volen oferir experiències a les seves explotacions i promoure la venda directa dels seus productes.

La metodologia estarà basada en classes teòriques introductòries i "**learning by doing**" en les pròpies explotacions del alumnes. També es realitzarà una visita tècnica per tal de comprovar sobre el terreny diversos **casos d'èxit**.

#### Professorat

Carles Mera, soci consultor de Vinexus i tècnic de màrqueting aplicat a les TIC.

#### Realització

**Lloc:** EA Mas Bové, Constantí

**Calendari:** 1, 8, 19 i 22 de febrer

**Horari:** dimarts de 16.00 a 20.00 h  
Dissabte de 10.00h a 14.00 h  
(visita)

**Durada:** 16 h



#### Inscripcions

Podeu inscriure-us-hi mitjançant qüestionari a l'enllaç:

[Inscripcions](#)

#### Coordinadora:

Almodis Pardo, a/e: [almodis.pardo@gencat.cat](mailto:almodis.pardo@gencat.cat)

#### Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32€

Mascareta obligatòria i declaració responsable



La realització de les sessions presencials al calendari del curs queda condicionada a les mesures establertes en matèria de salut pública per la COVID-19.

Més informació: [agricultura.gencat.cat](http://agricultura.gencat.cat)



Generalitat de Catalunya  
Departament d'Acció Climàtica,  
Alimentació i Agenda Rural



Fons Europeu Agrícola  
de Desenvolupament Rural:  
Europa inverteix en les zones rurals

Pla Anual de  
Formació Agrària

### Programa

#### 1. COM ESTRUCTURAR UNA UNITAT DE NEGOCI BASADA EN LA VENDA DIRECTA.

Veurem un seguit de models d'activitats i serveis que poden ser implementats en les instal·lacions agroalimentàries del nostre sector i que poden ser complementaris a la nostra activitat.

#### 2. ADAPTAR LES INSTAL·LACIONS AGROALIMENTÀRIES PER A REALITZAR VENDA DIRECTA.

Es plantejaran les bases per adequar les nostres instal·lacions i poder realitzar venda directa: què cal tenir en compte per poder rebre visitants a les nostres explotacions i quins són els requisits legals.

#### 3. CREAR EXPERIÈNCIES DE VALOR QUE TRANSMETIN ELS VALORS DE L'EMPRESA. VENDA PER VALORS.

Articularem pautes per a dinamitzar turísticament les nostres instal·lacions. Coneixerem quines són les tasques que ha de fer la persona encarregada de desenvolupar les experiències de valor.

#### 4. PROMOCIONAR I COMERCIALITZAR ELS NOSTRES PRODUCTES MITJANÇANT EXPERIÈNCIES A LES EXPLOTACIONS.

Orientarem el disseny de les millors estratègies de promoció i comercialització per tal de comunicar, promocionar i vendre les experiències turístiques creades.

#### 5. EXPERIMENTAR COM VENDRE LA NOSTRA MARCA GENERANT UN CLUB D'AMICS DE LA NOSTRA EMPRESA.

### Metodologia:

**Sessions teòriques: Un espai per a l'aprenentatge**, on analitzarem el mercat actual, el consumidor del segle XXI, l'oferta i la demanda. Es donaran les pautes per a crear experiències turístiques i treballarem el màrqueting i la comunicació per promocionar, comunicar i comercialitzar els productes i serveis creats. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic?

**Sessions pràctiques: *Learning by doing***, on els diferents alumnes compartiran els seus coneixements i les seves experiències en les pròpies explotacions. Es realitzarà el treball en grup amb l'objectiu de generar noves dinàmiques de treball per a desenvolupar la seva pròpia estratègia comercial *on i off line*.

**Visita tècnica (19/02):** on podrem conèixer "in situ" diferents casos d'èxit. Els alumnes podran comprovar sobre el terreny dues explotacions/empreses que duen a la pràctica l'explicat al curs.