



EVOO DAYS
10-11 febbraio 2020

Programma 10 febbraio
GIORNATA TECNICA

L'olivicoltura del passato non c'è più: bisogna creare la nuova olivicoltura

I SESSIONE

Ore 10.00 – 13.00

Controllare la mosca delle olive domani, senza più dimetoato. Mission impossible?

La mosca delle olive è il principale parassita dell'oliveto e, con i cambiamenti climatici in atto, fa danni sempre più spesso e di maggiore intensità. Il regolamento europeo 1090/2019 della Commissione europea mette al bando il dimetoato, principio attivo utilizzabile fino al 30 giugno 2020. È il principio attivo su cui si è basata, per più di 30 anni, la difesa dell'oliveto. Quali strategie possibili oggi? E a quali costi?

Ore 10.00 – 10.15 Saluti e introduzione

Ore 10.15 – 11.30

Ruggero Petacchi, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa

Strategie di controllo della mosca delle olive dal 2020: dalla difesa alla prevenzione, una scelta obbligata che riserva delle opportunità

Ore 11.30 – 12.30

Case history di strategie di difesa della mosca delle olive senza dimetoato

Ore 12.30 – 13.00

A domanda risposta: tavoli di confronto con i relatori

II SESSIONE

Ore 14.00 – 17.00

Le nuove tecnologie in frantoio: come cambia l'impianto oleario con le nuove macchine

È finito il tempo del con o senza azoto in gramola. Ora le nuove tecnologie si chiamano campi elettrici pulsati, ultrasuoni, tecnologia del freddo e magari anche alto vuoto. Il frantoio si sta trasformando in una vera e propria industria alimentare con vecchi e nuovi problemi da affrontare. Tra qualità e quantità, come ammortizzare al meglio gli investimenti

Ore 14.00 – 15.30

Maurizio Servili, Università di Perugia

Approcciare, gestire e controllare la nuova tecnologia in frantoio. I problemi e le soluzioni

Ore 15.30 – 16.30

Case history di gestione delle nuove tecnologie

Ore 16.30 – 17.00

A domanda risposta: tavoli di confronto con i relatori

Programma 11 febbraio GIORNATA MARKETING E COMUNICAZIONE

Olio che fai e consumatore che trovi, il mondo è bello perché è vario

I SESSIONE

Ore 9.30 – 13.00

L'etichetta fuori dell'Unione europea, le regole, i controlli: quel che si può dire, quel che è meglio tacere

Le regole sull'etichettatura non sono uguali nel mondo e affidarsi unicamente ai distributori locali per redigerle può farci perdere importanti opportunità. La necessità di far "parlare" l'etichetta, ma anche brochures e altro materiale informativo, ovvero riempirla di contenuti ci espone a rischi e controlli. Per non farsi intimidire, diritti e doveri in caso di controlli e contestazioni. Come navigare sul filo sottile tra regole e mercato

Ore 9.30 – 11.00

Luigi Mancini, consulente

L'etichetta al di fuori del contesto europeo, opportunità e regole in Cina e nel mondo arabo

Ore 11.00 – 12.00

Come comportarsi di fronte ai controlli e alle contestazioni, guida pratica per non cadere in errore

Ore 12.00 – 12.30

Veronafiere

Un nuovo modello di business, in Italia e all'estero per l'olio d'oliva

Ore 12.30 – 13.00

A domanda risposta: tavoli di confronto con i relatori

II SESSIONE

Ore 14.00 – 17.00

Vendere l'olio amaro e piccante è possibile: la vendita diretta e il rapporto con il consumatore

Spesso si guarda ai mercati esteri pensando siano più lucrativi, dimenticando che vi è una fascia di consumatori nazionali che può essere interessata all'olio di eccellenza. L'approccio alla vendita diretta non può essere lasciato al caso ma va gestito professionalmente

Ore 14.00 – 15.00

Neuroexplore

Dal linguaggio corporeo al locale di vendita diretta aziendale: suggerimenti e idee per vendere di più e meglio

Ore 15.00 – 15.30

Elisabetta De Blasi, Associazione Passione Extra Vergine

Le parole dell'olio: i valori per i produttori, i valori per i consumatori

Ore 15.30 – 16.30

A domanda risposta: tavoli di confronto con i relatori e laboratorio di idee con Passione Extra Vergine

(Programma in aggiornamento – versione 1 - 17 dicembre 2019)