



Il luogo dove si progetta e si costruisce il futuro del vino italiano.

Vogliamo formare imprenditori, manager e operatori del settore vino capaci di far crescere il business del vino italiano nel mondo.

CAMPUS VENDITA:

La nuova edizione della palestra per venditori e sales manager del vino

Il Campus Vendita è nato per aiutare i Sales Manager del vino a vendere di più e a vendere meglio! La figura del sales manager è fortemente cambiata negli ultimi anni, trasformandosi in una professione molto complessa, che richiede competenze non solo tecniche sul prodotto ma anche relazionali e di negoziazione.

Il Campus Vendita è la risposta a questo cambiamento: poca teoria e moltissima pratica per allenare e massimizzare le capacità dei partecipanti, per renderli degli Export Manager più efficaci e consapevoli.

OBIETTIVO DEL CAMPUS: permettere ai partecipanti di incrementare le proprie vendite all'estero attraverso la costruzione di relazioni commerciali solide e coerenti con il proprio brand aziendale.

A CHI È RIVOLTO?

- A Export Manager che già lavorano nel mondo del vino.
- A impiegati/e commerciali che aspirano a un ruolo più attivo nella vendita del vino.
- A viticoltori/imprenditori che gestiscono in prima persona l'attività commerciale della propria azienda.

A chi non si accontenta di proporre, ma vuole **VENDERE** il vino italiano all'estero e costruire relazioni permanenti con i propri partner internazionali.

COSA SI IMPARERÀ AL CAMPUS VENDITA?

- Come trasferire il proprio valore unico togliendosi dalla lotta del prezzo più basso.
- Come rendere riconoscibili i propri vini sul mercato.
- Come riconoscere (ed evitare) gli errori più pericolosi nella gestione del cliente.
- Come individuare e migliorare le proprie aree critiche in fase commerciale.
- Come riconoscere, capire e gestire in modo efficace chi ci sta di fronte.
- Come relazionarsi in modo convincente secondo le leggi della comunicazione persuasiva.
- Come gestire e superare le obiezioni alla vendita.

PROGRAMMA DEL CAMPUS:

- Cosa vuol dire vendere vino: diagnosi delle skills necessarie per eccellere nella Vendita.
- Le fasi della vendita di vino.
- Le controintenzioni: scoprire e lavorare sui meccanismi inconsapevoli che ostacolano la vendita.
- Personal branding: cos'è, perché è importante e come si costruisce concretamente.

www.winepeople-network.com

- L'ascolto del cliente: strumenti per allenare la propria capacità di ascolto attivo.
- La comunicazione applicata alla Vendita: strumenti di persuasione efficace.
- Il cliente: analisi delle diverse motivazioni e decisioni d'acquisto.
- La vendita: come incrementare il proprio portafoglio client.
- La vendita tra intermediari: GDO e consumatore finale.
- Le obiezioni: evitarle o superarle.
- Chiusura: come finalizzare una trattativa commerciale.
- La gestione del tempo: pianificazione e organizzazione per garantire il raggiungimento dei budget.
- Il post vendita ad altro valore aggiunto: come fidelizzare e consolidare il proprio portafoglio clienti.
- Esercitazioni pratiche in esterna.

MONTE ORE E FREQUENZA:

Durata: 80 ore - Per ottenere il Diploma è necessario aver frequentato almeno il 70% del monte ore. Ogni lezione sarà videoregistrata e lasciata a disposizione dei frequentanti.

QUANDO E DOVE:

Sempre di giovedì, nelle date sottoindicate:

Il Campus Vendita inizierà il 21 novembre 2019 e si articolerà in 8 lezioni distribuite nell'arco di un anno. Sempre di giovedì, dalle 10.30 alle 18.30 a Lonigo (VI), in via Martiri delle Foibe, 9.

1^a Lezione > 21/11 - 2^a Lezione > 19/12 - 3^a Lezione > 16/01 - 4^a Lezione > 13/02
5^a Lezione > 05/03 - 6^a Lezione > 02/04 - 7^a Lezione > 14/05 - 8^a Lezione > 11/06

PERCHÉ ISCRIVERSI:

- Perché questo è l'unico corso che non si accontenta di trasmettere informazioni ma fa lavorare i partecipanti rendendoli in grado, già dal giorno dopo, di applicare quanto appreso e di vederne i frutti.
- Per l'eccellenza della metodologia didattica che sfrutta il meglio della tecnologia digitale e multimediale presente sul mercato.
- Perché al termine del Campus si ha accesso a Wine-Out, il network degli export manager del vino creato con l'obiettivo di incoraggiare il networking e lo scambio tra i professionisti della vendita del vino italiano nel mondo.

RESPONSABILI DIDATTICI: Lavinia Furlani e Andrea Pozzan

Il campus è a numero chiuso e verrà data priorità di adesione in base all'ordine temporale di iscrizione e previo colloquio con uno dei responsabili. Numero massimo Partecipanti: 12

COSTO: Il Campus prevede una quota di € 2.500 più IVA che include:

le lezioni, il materiale e il diploma, tutti i pasti e due bonus a sorpresa: due momenti in aggiunta al programma formativo.

Inoltre a ogni lezione è prevista una degustazione di vini che costituirà una parte didattica del percorso.

BORSE DI STUDIO: Sono previste delle borse di studio messe a disposizione da sponsor tecnici partner di WinePeople Campus. Le borse di studio hanno un valore di € 800 e saranno assegnate secondo criteri decisi dal comitato scientifico.

OPEN DAY: L'11 ottobre 2019 verranno presentati tutti i percorsi di WinePeople Campus: un intero pomeriggio gratuito, in via Martiri delle Foibe 9, a Lonigo (VI), in cui si potranno avere tutte le informazioni in merito ad ogni percorso.

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

formazione@winepeople-network.com - 347 2531938

www.winepeople-network.com