



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.

PERCORSO ESCLUSIVO PER IMPRENDITORI DEL VINO

"Abbiamo il vino, manca tutto il resto!". Una volta messa a punto la qualità del prodotto, bisogna saper sviluppare il business in uno scenario internazionale.

Il percorso vi aiuterà a diventare "direttori d'orchestra", esperti di ogni strumento e capaci di orientare le persone verso i risultati attesi.

Sei un produttore o un imprenditore del vino italiano e vuoi finalmente rendere la tua azienda attraente e "riconoscibile" nei mercati?

Vuoi acquisire un metodo per condividere gli obiettivi e per chiarirli ai tuoi collaboratori?

Vuoi finalmente capire come funzionano i mercati e soprattutto come si interpretano le analisi di mercato?

Fai fatica a trovare e poi gestire risorse umane che abbiano la tua stessa filosofia aziendale?

Vuoi far percepire tutti gli aspetti qualitativi del tuo prodotto al consumatore straniero?

Produci una denominazione che non esprime immediato richiamo?

Vuoi Imparare a chiudere una trattativa dopo aver presentato i tuoi vini?

**NON BASTA PIÙ ESSERE PRODUTTORI DI UN OTTIMO VINO:
È ARRIVATO IL MOMENTO DI TRASFORMARSI IN IMPRENDITORI
PREPARATI ED INFORMATI.**

Il ruolo del produttore di vino è fortemente cambiato negli ultimi anni, trasformandosi in una professione molto complessa e che richiede competenze non solo tecniche sul prodotto ma anche relazionali, di management e di visione internazionale.

**Approfondisci con noi le strategie
per diventare un produttore
di vino di successo.**

www.winepeople-network.com

ECCO COSA SCOPRIRAI IN QUESTO CAMPUS

- Come funzionano realmente i mercati, come si leggono i dati aggiornati e come si interpretano i trend.
- Come gestire tempo-informazioni-risorse e metterli nel giusto equilibrio tra loro
- La "Strategia Fondamentale" che tutti conoscono ma che quasi nessuno mette in pratica per trovare le giuste modalità di vendita relazionale
- Come creare una squadra in azienda che condivide obiettivi e strategie, motivandola
- Qual è il metodo migliore per presentare i tuoi prodotti
- Come riuscire a farti rendere riconoscibile agli occhi di un importatore
- Come raggiungere i target potenziali in modo adeguato

Una giornata al mese da dedicare alla costruzione di una azienda solida e con obiettivi chiari. Un network di produttori che si confronteranno tra di loro per crescere.

Noi di Wine People abbiamo come mission il primato del vino italiano nel mondo, e da più di 20 anni ci occupiamo di marketing del vino e di mercati internazionali

A CHI È RIVOLTO

• **Ad imprenditori e titolari d'azienda o general manager** di imprese del vino che sentono la necessità non solo di conoscere meglio gli scenari internazionali del vino ma anche i diversi modelli di approccio ad essi al fine di poter coordinare in maniera adeguata la propria struttura.

Date inizio corso: Febbraio 2018

Responsabile didattico: Fabio Piccoli

Sede e orari: presso la sede di Wine People in via Martiri delle Foibe 9, Lonigo - Vicenza (a pochi minuti dal casello Montebello).

Il corso full immersion, sarà di 8 giornate a cadenza mensile, dalle ore 10 alle ore 18.30
Le giornate sono tutte di giovedì : 8/2 - 1/3- 5/4 - 10/5 - 7/6- 28/06 - 20/9 - 8/11

Numero massimo Partecipanti: 12

Costo: La quota d'iscrizione è di 3.300 euro più iva.

La quota comprende: Il corso, il materiale didattico, colazione e coffee break per ogni giornata, il pranzo e il diploma finale.



PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI:

risorseumane@winepeople-network.com - 3485727501