



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 VENDITA PROFESSIONALE DEL VINO

Tutto è vendita e nessuno è escluso da questa missione: il percorso vi aiuterà a passare dal "fare" i venditori a "essere" venditori davvero efficaci nel mondo del vino

Sei un export manager del vino italiano e vuoi incrementare le tue vendite di vino all'estero?

Fai fatica a trovare importatori con la tua stessa filosofia aziendale e che non si basino solamente sul prezzo?

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

Vendi una denominazione che non esprime immediato richiamo?

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

Oppure stai cercando di capire come fare a diventare un export manager e farti assumere da una azienda?

È UN DATO DI FATTO: MENO DEL 10% DEGLI EXPORT MANAGER ITALIANI CREA UN FATTURATO CHE RISPECCHI LE ASPETTATIVE.

La figura dell'export manager è fortemente cambiata negli ultimi anni, trasformandosi in una professione molto complessa e che richiede competenze non solo tecniche sul prodotto ma anche relazionali e di vendita.

Approfondisci con noi le strategie per vendere più vino all'estero che ispirano gli export manager di maggior successo.

ECCO COSA SCOPRIRAI IN QUESTO CAMPUS

- **L'errore più rischioso e diffuso che il 90% degli export manager commette** quando vuole vendere più vino...
- Perché la **conoscenza delle fasi della vendita** potrebbe stravolgere i tuoi risultati (queste fasi non vengono quasi mai applicate dagli export manager)
- La **"Strategia Fondamentale"** che tutti conoscono ma che quasi nessuno mette in pratica (a parte gli export manager di successo) per trovare le giuste modalità di vendita relazionale
- Conoscere e riconoscere il tuo interlocutore in pochi secondi
- Qual è il metodo migliore per presentare i tuoi prodotti
- Come riuscire a farti rendere riconoscibile agli occhi di un importatore
- Come riconoscere se l'importatore è quello giusto per te

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. Insegniamo agli export manager come farsi strada di fronte alle migliaia di bottiglie di vino messe sul mercato ogni anno (e presenti sui mercati internazionali) nel modo più facile e veloce possibile...

A CHI È RIVOLTO

- **A export area manager** che vogliono lavorare 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 cantina, a chi sente di dover affinare le proprie competenze commerciali per adattare a un mercato peculiare, complesso e in evoluzione.
- **A chi non si accontenta di proporre**, ma vuole **VENDERE** il vino italiano all'estero e costruire relazioni permanenti con i propri partner internazionali.

Date inizio corso: Febbraio 2018

Responsabili didattici: Lavinia Furlani e Andrea Pozzan

Sede e orari: Il corso si terrà a Lonigo – Vicenza

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 2.500 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