



# Campus Vendita: LA PALESTRA PER VENDITORI E SALES MANAGER DEL VINO

## La seconda edizione del percorso formativo per imparare a vendere più vino.

Il Campus Vendita si pone a un livello diverso rispetto i soliti corsi di formazione, basati sulla trasmissione di concetti teorici: il nostro obiettivo è infatti esclusivamente quello di far incrementare ai partecipanti i propri risultati e i propri volumi di vendita di vino, attraverso l'acquisizione di metodi e strategie vincenti nel mercato attuale e futuro.

Tutto ciò sarà possibile grazie ad una impostazione poco teorica e molto pratica, che includerà numerose esercitazioni e il costante confronto con esperienze concrete.

Basta con i semplici corsi che promettono di insegnarti in 2 giorni tutte le tecniche di Vendita, che ormai non funzionano più, basta con la pura teoria. Questo sarà un percorso di 8 incontri mensili (più alcuni bonus), che permetteranno ai partecipanti di acquisire competenze concrete attraverso l'alternanza di apprendimento, esercitazioni e role playing.

Tutto è vendita e nessuno è escluso da questa missione: **il percorso vi aiuterà a diventare venditori davvero efficaci nel mondo del vino.**

Sei già 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?

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 vendita.

### **A chi è rivolto il Campus Vendita?**

- 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 cantina, a chi sente di dover affinare le proprie competenze commerciali per adattarle 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.
- A chi vuole imparare a Vendere per entrare nel mondo del vino
- 

### **Che cosa si imparerà durante il Campus Vendita?**

- Come riuscire a trasferire il proprio valore unico, non cadendo nella lotta del prezzo più basso.
- Come rendere riconoscibili i propri vini sul mercato.
- Quali sono gli errori da evitare nella gestione del cliente.
- Come individuare le proprie aree di miglioramento in fase commerciale.
- Quali sono gli strumenti che abbiamo per individuare chi ci sta di fronte e trovare il giusto

- approccio.
- Quali sono le modalità di comunicazione persuasiva più efficaci oggi.
- Come gestire e superare al meglio le obiezioni alla vendita.

### **Quali saranno gli argomenti trattati?**

- Cosa vuol dire vendere vino: diagnosi delle skills necessarie per eccellere nella Vendita;
- le fasi della vendita di vino;
- come scoprire e lavorare sui meccanismi inconsapevoli che pongono barriere alla vendita;
- la vendita tra intermediari: GDO e consumatore finale;
- come incrementare il proprio portafoglio clienti;
- personal branding: cos'è, perché è importante e come si costruisce concretamente;
- comunicare è ascoltare: strumenti per allenare la propria capacità di ascolto attivo;
- come adattare le proprie competenze di vendita in luoghi diversi;
- analisi delle diverse motivazioni e decisioni d'acquisto, tenendo conto delle diverse tipologie di acquirenti;
- principi della comunicazione applicabili alla Vendita : strumenti di persuasione efficace per la vendita di vino;
- come evitare "a monte" le obiezioni: diventare eccellenti nell'indagine di Vendita; gestione delle obiezioni
- chiusura della trattativa;
- gestione del tempo: pianificazione e organizzazione come strumenti indispensabili per garantire il raggiungimento dei budget;
- fidelizzazione e referenze: definizione di "post vendita ad alto valore aggiunto" che aiuta a consolidare e ad implementare il proprio portafoglio clienti;
- esercitazioni pratiche in esterna.

### **E riguardo le metodologie didattiche?**

Utilizzeremo anche nel prossimo Campus il meglio di quello che la tecnologia digitale e multimediale può offrire in ambito di formazione. I contenuti del corso verranno via via integrati e arricchiti dai contributi dei singoli partecipanti e dal frutto dei laboratori esperienziali: il tutto utilizzando una piattaforma digitale condivisa che consentirà -al termine del Campus- di ricevere tutto il materiale prodotto durante il training.

*Una volta finito il Campus, come potranno i partecipanti rimanere in contatto e continuare lo scambio di esperienze?*

Semplice! Il corso darà diritto all'iscrizione gratuita a Wine-Out, il network degli export manager del vino da noi creato proprio con l'obiettivo di incoraggiare il networking e lo scambio tra i professionisti della vendita del vino italiano nel mondo. Oltre ai vari appuntamenti organizzati durante l'anno, è a disposizione degli iscritti un gruppo chiuso Facebook, accanto al forum già conosciuto: una vera e propria piazza informatica dove fare domande, condividere informazioni e confrontarsi.

### **Perché una persona dovrebbe iscriversi al Campus Vendita di Wine People?**

Perché il primo Campus è stato entusiasmante, e il 12 ottobre potrete sentirne le testimonianze da chi lo ha frequentato, e poi perché non c'è più tempo per provare a vendere! I mercati internazionali sono impietosi verso l'improvvisazione e la scarsa managerialità che spesso hanno contraddistinto l'approccio commerciale dei venditori di vino nel passato anche recente. Vogliamo creare professionisti di successo nella vendita del vino italiano nel mondo!

### **Monte ore e frequenza**

Il campus ha una durata di 80 ore di lezione e per ottenere il Diploma è necessario aver frequentato almeno il 70% del monte ore. Ogni lezione sarà comunque videoripresa e lasciata a

disposizione dei frequentanti.

**Date inizio corso:** Novembre 2018

Le lezioni saranno sempre di giovedì, nelle seguenti date: 22 novembre, 13 dicembre, 24 gennaio, 28 marzo, 16 maggio, 13 giugno, 26 settembre, 22 ottobre.

**Responsabili didattici:** Andrea Pozzan e Lavinia Furlani

**Sede e orari:**

Il corso si terrà a Lonigo-Vicenza dalle ore 10.30 alle ore 18.30.

**È previsto un colloquio di ammissione?**

Il campus è a numero chiuso e verrà data priorità di adesione in base all'ordine temporale di iscrizione.

Per accedere è necessario fare un colloquio (telefonico, skype o di persona) con uno dei responsabili didattici con l'obiettivo di capire che il campus sia in linea con le aspettative e le esigenze del partecipante.

Numero massimo Partecipanti: 12

**Viene rilasciato un diploma?**

Al termine del campus Vendita viene rilasciato un diploma da WinePeople e Wine Meridian che attesta la partecipazione al percorso formativo.

**Cosa comprende l'iscrizione?**

Oltre al corso, al materiale e al diploma, sono compresi tutti i pasti e due bonus a sorpresa: due momenti in aggiunta a programma formativo.

Inoltre ad ogni lezione è prevista una degustazione di vini compresa nell'iscrizione che costituirà una parte didattica del percorso.

La quota di iscrizione è di 2.500 euro più IVA.

**Sono previste delle borse di studio?**

Per chi si iscrive entro il 30 agosto 2018 sono previste delle borse di studio messe a disposizione da alcuni sponsor tecnici partner di WinePeople Campus.

Le borse di studio hanno un valore di 1000 euro e saranno assegnate secondo criteri decisi dal comitato scientifico.

**Open Day**

Dopo il successo della prima edizione, sarà presentato all'Open Day del 12 ottobre 2018, il nuovo Campus Vendita, la formazione per export manager e addetti alle vendite nel settore vinicolo.

Ci sarà un pomeriggio gratuito, in via Martiri delle Foibe 9, a Lonigo (VI), in cui si potranno avere numerose informazioni in merito a questa proposta formativa.

**Per info scrivi a [risorseumane@winepeople-network.com](mailto:risorseumane@winepeople-network.com), riceverai tutte le informazioni e potrai essere messo in contatto con un nostro tutor.**