

COME VENDERE IL VINO: TECNICHE COMMERCIALI PER IL SETTORE VITIVINICOLO

Campus Vendita: il primo corso interattivo per imparare a vendere

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

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.



OBIETTIVI

- 1 Come riuscire a trasferire il proprio valore unico, non cadendo nella lotta del prezzo più basso.
- 2 Come rendere riconoscibili i propri vini sul mercato.
- 3 Quali sono gli errori da evitare nella gestione del cliente.
- 4 Come individuare le proprie aree di miglioramento in fase commerciale.
- 5 Quali sono gli strumenti che abbiamo per individuare chi ci sta di fronte e trovare il giusto approccio.
- 6 Come gestire e superare al meglio le obiezioni alla vendita.

COME VENDERE IL VINO: TECNICHE COMMERCIALI PER IL SETTORE VITIVINICOLO



PROGRAMMA

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.

Come adattare le proprie competenze di vendita in luoghi diversi.

La gestione delle obiezioni.

Chiusura della trattativa.



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, a viticoltori/ imprenditori che gestiscono in prima persona l'attività commerciale della propria cantina e a chi sente di dover affinare le proprie competenze commerciali.



DOCENTI

Lavinia Furlani, Andrea Pozzan.



QUANDO E DOVE

Svolgimento:

in MODALITÀ DIGITAL (di 2 giornate)

Orario: dalle 10 alle 18.30, 3 diversi momenti con 2 pause

- dalle 10.00 alle 12.00
- dalle 14.00 alle 16.00
- dalle 16.30 alle 18.30



COSTO

390 € + IVA

DICONO DEL CORSO...

Preparazione, capacità di ascolto e di rispondere alle domande in modo chiaro ed esaustivo.

Ho capito come impostare una trattativa di vendita e come suddividerla: che grande traguardo!

Molte informazioni trasmesse sono trasversali per tutti i canali di vendita.