

HOSPITALITY ED ENOTURISMO

Preparati per la ripartenza della stagione enoturistica con l'innovativo Campus Hospitality

La grande diversità ed il pregio delle produzioni vinicole italiane in correlazione con la fama internazionale delle nostre territorialità e paesaggi, rappresentano per l'Italia una grande potenzialità sotto il punto di vista del turismo del vino. La polidietricità dell'entourismo italiano è caratterizzata da arte, sport, cibo, vino, arte, cultura e splendidi paesaggi che offrono ai turisti nazionali e internazionali servizi esperienziali a 360°. Tuttavia, l'accoglienza non si improvvisa e per saper integrare la cultura del territorio nella propria offerta enoturistica, si necessitano di competenze trasversali e strategiche volte ad aumentare l'attrattività della propria azienda. Pertanto noi di Wine Meridian abbiamo ideato un percorso formativo volto a supportare la ripartenza del settore



PROGRAMMA

Conoscere e conoscersi per accogliere al meglio

- Conoscere la propria impresa: analisi della propria identità e del proprio posizionamento enoturistico.
- I processi per la definizione dell'identità aziendale più autentica e credibile.
- Conoscere i diversi target di riferimento dell'enoturista.
- La comunicazione a supporto

enoturistico italiano, in linea con i forti cambiamenti dell'intero settore vitivinicolo dettati dalla pandemia. Il **Campus Hospitality ed Enoturismo** è nato dalla nostra esperienza di questi mesi, che ci ha portato a visitare più di **150 cantine** italiane. Il corso permette di apprendere come attrarre ed accogliere enoturisti, creare community, costruendo contenuti che possano essere trasferiti in maniera coerente in relazione agli strumenti che si vogliono utilizzare (social media, sito, newsletter, eventi...). Scoprirete come **la cura dell'accoglienza in un'azienda del vino sia un'attività affascinante e dinamica, che porta ad intrecciare relazioni di business, ma soprattutto a consolidare e ampliare le soft skills necessarie per creare di nuove e saperle gestire al meglio.**

dell'Hospitality e dell'enoturismo.

- Cosa significa accoglienza in un'azienda vitivinicola?
- La struttura dell'accoglienza in azienda (in coerenza alla propria identità aziendale e al target di riferimento).
- Le skills dell'Hospitality Manager: dalle competenze linguistiche a quelle organizzative e di comunicazione.

HOSPITALITY ED ENOTURISMO

La vendita di vino attraverso l'Hospitality

- Comunicazione d'azienda e di prodotto.
- Organizzazione di eventi e gestione delle relazioni.
- Le attuali dinamiche dello sviluppo turistico.
- Come connettersi ai più importanti flussi turistici (relazioni con le agenzie di incoming, tour operator, ecc.) per posizionare la propria azienda al centro dei circuiti enoturistici più favorevoli.

La costruzione dei contenuti comunicativi da fare emergere durante la visita

- Lo storytelling "tecnico": come rendere divulgativi i contenuti tecnici di un'impresa, di un prodotto, di un territorio.
- Lo storytelling "emozionale": come rendere attrattivi i contenuti comunicativi della propria azienda.

Gli strumenti di comunicazione per sviluppare l'Enoturismo

- La comunicazione tramite i social media (Instagram, Facebook).
- La comunicazione "tradizionale" (i comunicati stampa, la brochure aziendale, ecc.).
- La relazione, il miglior strumento di comunicazione.



A CHI È RIVOLTO

Il corso si rivolge a imprenditori, manager del vino, comunicatori d'impresa, a tutti coloro che lavorano nel mondo del vino e a chi desidera entrare a farne parte e a coloro che si occupano di accoglienza e organizzazione eventi nel settore vino.



DOCENTI

Lavinia Furlani, Fabio Piccoli, Stefano Tulli, più due importanti testimonianze aziendali. Il corso sarà svolto in partnership con **Winedering**.

Impostare l'Accoglienza

- Come costruire l'offerta turistica in cantina.
- Contenuti dell'offerta (slot, orari, inclusioni).
- La tariffazione dell'esperienza. Serve?
- Come impostarla? Tariffari netti, lordi, quote b2b / b2c differenze d'approccio.

Digitalizzazione ed enoturismo

- Sito web: Può servire in ottica di esperienza? Se sì, come?
- Il mondo delle online travel agency. Gestione dati, ERP e CRM

La creazione di Network

- L'importanza dei wine club: come strutturare il proprio Club e con quali obiettivi.
- Lavoro di territorio: come coinvolgere altri operatori.
- Case histories di sviluppi territoriali di squadra.

Le competenze (hard e soft skills) per l'Enoturismo

- Chi sono gli Hospitality Manager del vino?
- Quali le competenze e le attitudini che devono possedere?



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