

# CAMPUS WINE EXPORT MANAGER

**Un percorso formativo che risponde in modo specifico ai bisogni delle aziende vitivinicole italiane che vogliono affermarsi all'estero e quello di professionisti che vogliono lavorare come venditori o export manager.**

Siamo entrati in un'era del vino dove non si può affrontare il tema dell'export con le stesse dinamiche del passato. E cioè con un alto tasso di improvvisazione, spesso illudendosi che il vero e unico problema sia quello di trovare un importatore, dopo di che tutto dovrebbe muoversi in modo automatico.

Oggi è imprescindibile una preparazione altamente professionale, l'Export Manager deve acquisire credibilità e conoscenze specifiche in modo articolato ed organico. Proprio per questo è nato il Campus Export Manager.

Per affrontare i mercati internazionali occorre dinamismo, occorre saper leggere i

segnali del mercato, sviluppare e rafforzare la capacità di adattarsi a cambiamenti anche imprevedibili, saperne arginare gli effetti e saperne cogliere le opportunità. Il comparto vitivinicolo e in particolare gli aspetti legati ai mercati, hanno regole molto peculiari che necessitano di una preparazione altamente specializzata.

È questa la ragione per cui quasi tutti i percorsi cosiddetti accademici, faticano a "sfornare" export manager competenti, soprattutto sul fronte commerciale. La vendita è una sorta di tabù che viene esclusa da gran parte dei progetti formativi dedicati al vino, mentre è parte integrante del nostro Campus.

Un percorso formativo che risponde in modo specifico ai bisogni delle aziende vitivinicole italiane che vogliono **affermarsi all'estero** e quello di professionisti che vogliono lavorare nel mondo del vino, come venditori o export manager.



## OBIETTIVI

1

**Imparare a vendere** e non solo "proporre" vino. Questo implica esercitarsi a stare in relazione, a comunicare in modo efficace, a confrontarsi "di persona", ma soprattutto "provare e ri-provare" a vendere! Vi forniremo anche tutte le skills necessarie per eccellere nella vendita del vino.

2

Fornire ad attuali o potenziali Export Manager **conoscenze e competenze specifiche**, in modo articolato e organico, necessarie a proporsi in modo credibile e consapevole nel settore del vino.





## PROGRAMMA

Il mercato mondiale del vino post Covid19: dati, tendenze e prospettive, con aggiornamenti durante tutta la durata del campus.

La struttura del sistema vitivinicolo italiano: come adeguare le proprie competenze al mondo del vino.

Il ruolo del Wine Export Manager e le competenze soft necessarie per dare supporto alle imprese del vino.

Canali distributivi - Importatori e distributori.

Hard Skills nel Wine Export management.

Come trovare il cliente giusto.

I mercati del vino: focus America e Canada.

I mercati del vino: focus Europa.

I mercati del vino: focus Asia.

I mercati con Monopolio: come gestirli?

La contrattualistica internazionale - Pagamenti internazionali.

La gestione dei costi di un'azienda del vino.

La creazione di un listino prezzi adeguato.

Le misure comunitarie a supporto dell'export vitivinicolo delle imprese italiane.

La costruzione di reti di impresa per l'export del vino: come costruire "Consorzi per l'export".

La vendita attraverso attività digital.

Come riconoscere, capire e gestire in modo efficace chi ci sta di fronte.

Le fasi della vendita in una trattativa commerciale.

Le obiezioni: evitarle o superarle.

Il nuovo ruolo dell'Export Manager "Multi-Brand".

Come far crescere il cliente, il post vendita, valore aggiunto: come fidelizzare e consolidare il proprio portafoglio clienti.

Risorse umane e internazionalizzazione dei mercati: il punto di vista della agenzia di recruiting. Come entrare nel mondo del vino? Cosa cercano le aziende italiane.

L'identità internazionale delle imprese del vino italiane: la comunicazione internazionale del vino tra influencer tradizionali e new influencer, le maggiori fiere e l'organizzazione di eventi di promozione all'estero.

Durante il campus sarà definita l'elaborazione di un project work con un focus specifico attraverso la costante assistenza del tutor del percorso.



## A CHI È RIVOLTO

A chi vuole diventare Export Manager del vino.

A chi già lavora come Export Manager in altri settori e vuole entrare nel mondo del vino.

A chi desidera trasformare la passione per il vino in una professione.

A chi ha una competenza linguistica importante e una competenza tecnica del vino e vuole acquisire competenze legate all'export.

A impiegati/e commerciali in aziende vinicole che aspirano a un ruolo più attivo nella vendita del vino.

A tutti coloro che vogliono VENDERE il vino italiano all'estero e costruire relazioni permanenti con i propri partner internazionali.



## DOCENTI

Lavinia Furlani, Fabio Piccoli, Andrea Pozzan e testimonianze aziendali.



## 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...

Gli esempi concreti sono quelli che danno indicazioni precise su come è possibile fare al meglio questo lavoro.

La cosa che mi è piaciuta di più, è che tutto quello che è stato spiegato, è stato accompagnato da esempi pratici.

Ottimo, un percorso che mi ha arricchito insegnandomi tante cose nuove.