

# CAMPUS VENDITA&EXPORT

**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.**

L'export manager di vino è molto più di un semplice venditore o rappresentante: è un professionista con competenze specifiche in materia di tecniche di produzione vitivinicola, mercati internazionali di riferimento, finanziamenti e, soprattutto, una chiara percezione dei mercati target più adatti ad ogni vino. Il lavoro dell'export manager è inoltre sempre più digital, risultato di una transizione positiva che ha portato ad abbattere costi e impegni legati alle fiere e incontri in presenza, ma anche la necessità di aggiornarsi costantemente.

Per gestire il wine business occorre dinamismo, saper leggere i segnali del mercato, sviluppare e rafforzare la capacità di adattarsi a cambiamenti sempre più dinamici, saperne arginare gli effetti e saperne cogliere le opportunità.

Un export manager è a tutti gli effetti un asso nella manica ed un partner prezioso per la cantina.

Per aiutare i professionisti del settore vitivinicolo ad acquisire credibilità e conoscenze efficaci in modo articolato ed organico, Wine Meridian ha sviluppato il Campus Vendita&Export, un percorso formativo aggiornato che nasce dal confronto costante con le aziende vitivinicole e da una risposta concreta alle esigenze del mercato.

Che tu sia una nuova cantina che si affaccia sui mercati internazionali per la prima volta o un esportatore affermato che vuole consolidare la sua attività all'estero, il Campus Vendita&Export ti darà tutti gli strumenti che ti servono per emergere nel settore vitivinicolo.

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** **Offrire una panoramica** approfondita dei requisiti necessari per svolgere la professione di Export Manager.
- 2** **Imparare a vendere vino** in maniera efficace, e non solo "proporlo". Questo implica esercitarsi a stare in relazione, a comunicare adeguatamente, a confrontarsi "di persona", ma soprattutto provare e riprovare a vendere.
- 3** **Fornire ad attuali o potenziali Export Manager** conoscenze e competenze specifiche.
- 4** **Aiutare gli studenti a** comprendere le dinamiche di un mercato in continua evoluzione.
- 5** **Offrire agli utenti tutti gli strumenti necessari per** eccellere nel mondo dell'export vitivinicolo.





## 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.

Hard Skills nel Wine Export management.

Come trovare il cliente giusto.

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.

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



## 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 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.

Ai produttori di vini interessati a vendere i propri vini all'estero autonomamente.

Ai sommelier desiderosi di aprire nuove opportunità di lavoro, potenziando le proprie competenze.

Ai professionisti o laureandi in marketing o discipline agroalimentari / enologiche che vogliono avere una panoramica del mercato vitivinicolo internazionale.



## DOCENTI

Lavinia Furlani, Fabio Piccoli e Alessandro Satin



## COSTO

220 € + IVA



## QUANDO E DOVE

**Svolgimento:**  
MODALITÀ DIGITAL in data 19 Ottobre.

**Orario:** dalle 10 alle 18,

3 diversi momenti con 2 pause

**• dalle 10.00 alle 12.00:**

I mercati internazionali, dati e performance del vino italiano all'estero, a cura di Fabio Piccoli.

**• dalle 13.30 alle 15.30:**

La vendita, condivisione di skills utili per comprendere come relazionarsi con i clienti, gestire le loro obiezioni ed impostare una trattativa commerciale efficace, a cura di Lavinia Furlani.

**• dalle 16.00 alle 18.00:**

Come trovare nuovi clienti internazionali? La funzione dell'export manager e le competenze necessarie per dare supporto alle imprese del vino, nonché praticità legate all'export management, cura di Alessandro Satin.

## 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.