



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

Come fare a vendere più vino?

La terza edizione del campus vendita partirà a novembre: la palestra per i venditori di vino



Sei già un export manager del vino italiano e vuoi incrementare le tue vendite di vino allestero? Fai fatica a trovare importatori con la sua 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? Il Campus Vendita, in partenza il 21 novembre 2019 è un corso di formazione che ha come obiettivo 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. L'impostazione che viene adottata è molto chiara: poca teoria e molta pratica, che includerà numerose esercitazioni e il costante confronto con esperienze



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

concrete. Il Campus Vendita interrompe la lunga serie di semplici corsi che promettono di insegnare in 2 giorni tutte le tecniche di Vendita di sola e pura teoria. Quello che viene proposto è 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. 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 adattare a un mercato peculiare, complesso e in evoluzione. A chi non si accontenta di proporre, ma vuole VENDERE il vino italiano allestero 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



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

implementare il proprio portafoglio clienti; - Esercitazioni pratiche in esterna. Date inizio corso: 21 Novembre 2019 21/11, 19/12, 16/01, 13/02, 05/03, 02/04, 14/05, 11/05
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. 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 maggio 2019 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 800 euro e saranno assegnate secondo criteri decisi dal comitato scientifico. Per info scrivi a risorseumane@winepeople-network.com, riceverai tutte le informazioni e potrai essere messo in contatto con un nostro tutor.