



di: Roberta Zantedeschi

Prendere o lasciare?

Ci sono opportunità che passano una volta sola! Ultimi due posti a disposizione per i nostri Campus. Che fai?



Ci sono tappe della nostra vita professionale che pianifichiamo e per le quali lavoriamo con costanza, giorno dopo giorno. Ci sono sogni o obiettivi (che ci piace pensare come a sogni con una scadenza) per i quali abbiamo già deciso cosa dobbiamo fare. Abbiamo un nostro business plan, reale o concettuale, abbiamo pianificato i passaggi, individuato le prossime mete, pensato al passo successivo e poi a quello dopo. E poi ci sono i treni che passano. Quelle occasioni non pianificate, non calcolate (che poi vuol dire non a budget), non immaginate. Eppure... arrivano, si fermano un attimo e poi ripartono. E noi siamo lì, neanche il tempo di fare 4 conti, di buttar giù un'analisi Swot, un lista dei pro e contro. Nemmeno una telefonata a mamma. Bisogna cogliere la palla al balzo, salire sul treno e accettare la deviazione che non sappiamo a priori se sarà anche una scorciatoia, un acceleratore; oppure si gira la testa dall'altra parte e si torna alla propria pianificazione, al GANTT del nostro progetto professionale. Testa bassa, procedurali e meticolosi. Sliding



Wine Meridian

Read It, Taste It

Italian daily news for key players and wine lovers

doors. E non ce un giusto o uno sbagliato. Perche a priori non si puo sapere lesito delle due alternative. Ce una scelta, da fare velocemente: salire o restare. Approvare un extra budget o mantenersi fedeli al piano originale. Questo e quello che dovrai fare adesso. Perche ce un treno che ti sta passando davanti. A te la scelta. Abbiamo gli ultimi due posti a disposizione nei nostri campus Vendita ed Impresa. Uno per ciascun percorso. Due, e solo due, in tutto. Il campus Export è già sold out. Vuoi salire? Il Campus Vendita è destinato 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 adattarle a un mercato peculiare, complesso e in evoluzione. E per chi non si accontenta di proporre, ma vuole VENDERE il vino italiano allestero e costruire relazioni permanenti con i propri partner internazionali. Ti incuriosisce? Hai ragione, e interessante, scopri lo meglio a questo link. Il Campus Impresa è per chi gestisce un' azienda. Essere imprenditori del vino oggi significa confrontarsi con uno scenario fortemente cambiato negli ultimi anni, che ha trasformato questa vocazione in una professione più complessa e che richiede radicate competenze tecniche sul prodotto, efficaci abilità di marketing e visione internazionale. Il ruolo del capo d'impresa equivale alla figura del direttore d'orchestra che conosce bene i propri musicisti ed è consapevole che, una buona azienda non sia un reggimento che marcia al passo bensì un'orchestra che prova la stessa sinfonia. Puoi leggere il programma e le modalità del corso qui. Sono due palestre, due percorsi che abbinano le conoscenze teoriche a un importante approccio pratico, per permettere a tutti di acquisire metodi, strumenti, capacità spendibili fin dal giorno dopo. Questo è il treno che ti sta passando davanti. Non ce molto tempo. Ce da decidere. Porte aperte, 3,2,1... sali a bordo?