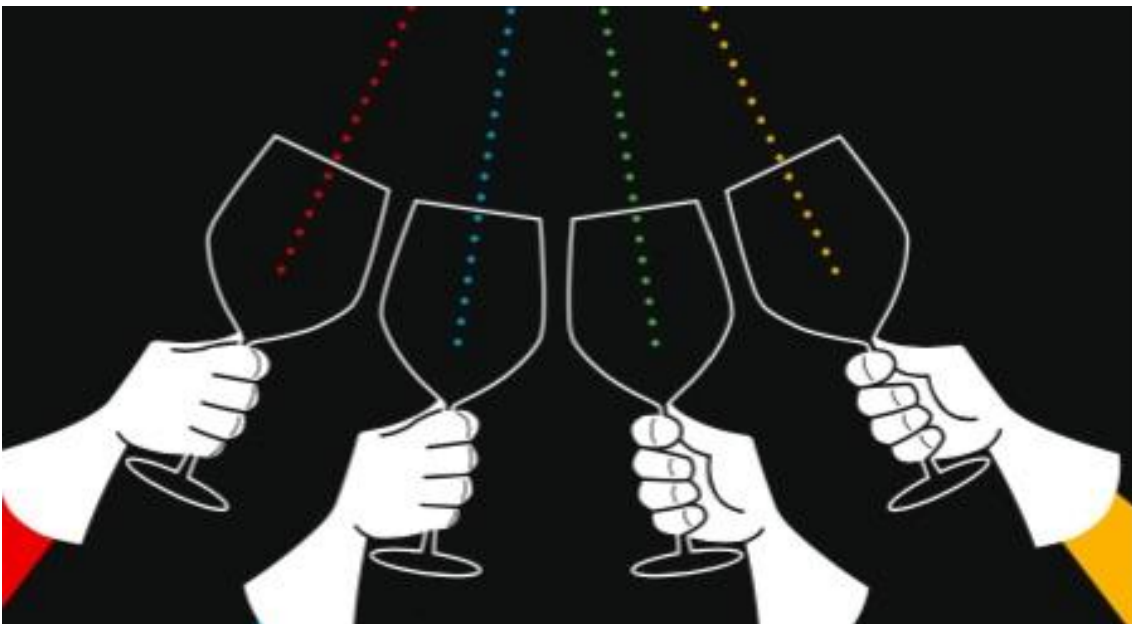


## *4 colori per vendere il vino*

*Il nuovo libro di Lavinia Furlani e Andrea Pozzan sulla vendita relazionale del vino*



*Diversamente da quanto accade per la narrativa, raramente i manuali per il miglioramento personale e professionale nascono da un'ispirazione. Il più delle volte nascono da un bisogno di conoscenza da colmare o da richieste specifiche del mercato. Il nuovo libro dei co-fondatori di Wine-People Andrea Pozzan e Lavinia Furlani nasce invece dallo... Stupore. Noi di WinePeople siamo professionisti delle Risorse Umane specializzati nel settore del vino. Quello che ci distingue in modo assoluto dagli altri operatori della consulenza HR è la nostra costante presenza nelle principali manifestazioni internazionali del settore e nelle innumerevoli situazioni (BtoB, Masterclass ecc.) nelle quali gli imprenditori e gli export manager cercano di proporre i loro vini a interlocutori sempre diversi, in paesi con culture diverse. Ebbene, ci capita spesso di osservare in azione export manager -anche molto esperti- e rimanere allibiti notando che quasi nessuno di loro cambia mai approccio di fronte ai clienti che si susseguono al loro desk. Buongiorno! Cosa posso farle assaggiare?. La frase si ripete, meccanicamente, a ogni nuovo contatto: nessun tentativo di capire chi si ha di fronte. Siamo reduci dalla International Wine & Spirits Fair di Hong Kong e di casi da citare ne avremmo in gran quantità, con l'aggravante di trovarsi in un contesto culturale*



# Wine Meridian

Read It, Taste It

*Italian daily news for key players and wine lovers*

*assai diverso da quello italiano e occidentale in genere. Un saluto, la proposta di un assaggio, il pippone sulla cantina o sulle caratteristiche del vino e avanti col successivo assaggio. Nell'ultimo giorno la fiera apre i battenti ai wine lovers: ti aspetti di vedere qualcosa di nuovo, uno stile o un approccio diverso e più disinvolto da sperimentare in una situazione a basso rischio (se non lo fai con gli end consumers, con chi lo fai?!). Nada. Tutto uguale ai giorni precedenti, con l'aggiunta del mix tra stanchezza e disprezzo per la folla dei bevitori. Questo fenomeno ha ovviamente una spiegazione: tendiamo naturalmente a sviluppare approcci standardizzati e a economizzare lo sforzo di adattamento. Ma in termini di efficacia si tratta di una modalità a dir poco disastrosa. Questi manager mono-toni e monocromatici (e -ahinoi- spesso anche gli stessi titolari di azienda) di ritorno dalle costose missioni nei principali mercati esteri alimentano purtroppo l'idea limitante che i mercati siano ormai saturi o poco disponibili a uscire dai rapporti consolidati con i top del settore. In sintesi: la loro impressione è di non ricevere l'attenzione e la considerazione che speravano di ricevere o che ritengono di meritare. Nessuno invece che si chieda o rifletta sulla propria capacità di mostrare vero interesse e di ascoltare con attenzione i propri potenziali business partner, percepandone i bisogni ma anche le differenze l'uno dall'altro. Da questo stupore per la disattesa di uno dei principi fondamentali della comunicazione (se il messaggio non passa, è colpa dell'emittente) scaturisce quindi il nuovo libro dei co-fondatori di WinePeople. Più che un libro, ci piace pensarlo come un manuale teorico-pratico, dove alle spiegazioni si susseguono esempi di vita professionale quotidiana ed esercitazioni. **4 COLORI PER VENDERE IL VINO**, questo il titolo, svelerà i segreti di un metodo tanto semplice quanto concreto ed estremamente efficace per farti aprire tutte le porte del business: leggere la tua identità di venditore e l'identità dei tuoi vini, capire i clienti e i mercati e infine adattare ad essi il tuo approccio, modificandolo ogni volta a seconda dell'interlocutore, del contesto di mercato e del tipo di situazione. Il lettore, seguendo gli autori in questo percorso e applicando da subito i suggerimenti che troverà nel manuale, osserverà di giorno in giorno cambiare in meglio il corso e l'esito delle tue trattative di vendita. per info e per prenotare la tua copia clicca qui*