



# Wine Meridian

Read It, Taste It

*Italian daily news for key players and wine lovers*

**di: Maria Bandolin**

## *Vendere vino: la formazione online per dare forma ai tuoi progetti*

*I corsi online con i docenti di WinePeople sulla vendita del vino e per tutti coloro che desiderano entrare in questo settore.*



*Il 23 aprile 2019 abbiamo dato il benvenuto al Campus Online di WinePeople (per tutte le informazioni clicca qui) che si articola in due percorsi formativi Vendita e Wine Marketing dedicato a chi sta già lavorando nel mondo del vino, e un altro, Voglio lavorare nel mondo del vino per coloro che vorrebbero entrare a far parte di questo affascinante settore. Da anni la formazione di WinePeople si svolge principalmente in aula, tuttavia abbiamo voluto rendere disponibili due percorsi formativi anche per tutti coloro che desiderano formarsi a distanza. I percorsi Vendita e Wine Marketing e Voglio lavorare nel mondo del vino, che offre una panoramica più ampia sui molteplici aspetti che coinvolgono questo settore, affrontano e analizzano la tematica della vendita del vino italiano sia in Italia che nei mercati internazionali. Il venditore di vino oggi rappresenta forse la figura più*



# Wine Meridian

Read It, Taste It

*Italian daily news for key players and wine lovers*

*interdisciplinare di tutta la filiera vitivinicola. Vogliamo partire da questa prima affermazione per sottolineare l'importanza della figura del venditore all'interno di un'azienda del vino e di come la vendita del vino sia l'attività centrale all'interno dell'affascinante e meravigliosamente complesso mondo del vino. Vendere vino, però, è un'attività estremamente complessa che oggi implica competenze sia sul fronte produttivo che quello commerciale. Conosciamo molto bene la complessità insita nella vendita e come sia altrettanto difficile costruire il giusto equilibrio di competenze e conoscenze per raggiungere il risultato che ti sei prefissato. Attraverso un linguaggio semplice, che vuole velocemente andare al punto, abbiamo creato dei contenuti concreti e utili che partono dalla consapevolezza di un settore che si è fortemente evoluto in questi ultimi anni e che ha visto sempre maggior numero di competitor. Il venditore del vino di oggi, infatti, deve essere uno straordinario mix tra competenze sul versante della produzione e al tempo stesso un eccellente comunicatore, un fine stratega, un oculato gestore delle trattative. Il nostro obiettivo è quello di costruire una nuova classe di venditori di vino, manager capace di interpretare al meglio i fabbisogni dei mercati e al tempo stesso diventare professionisti della riconoscibilità e della costruzione di relazioni efficaci. Il percorso che proponiamo si adatta alle esigenze di chi, per motivi lavorativi, non può dedicare tempo alla formazione in aula. I corsi online sono sempre fruibili e le 25 lezioni, che compongono ogni percorso, possono essere frequentate in ogni momento con una semplice connessione Internet. La distanza e la mancanza di tempo non devono fermare il tuo progetto di investire su te stesso! Per avere informazioni dettagliate e per un'anteprima sui corsi online vai al sito [www.winepeople-campus.com](http://www.winepeople-campus.com) Oppure scrivi a [formazione@winepeople-network.com](mailto:formazione@winepeople-network.com) oppure chiama il 347 253 1938*