Accademia Symposium, garante di esperienze internazionali: la testimonianza diretta di due allievi

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Agosto 2026

Due studenti del corso ITS "Marketing e turismo del vino" raccontano il loro stage in Spagna: una piccola cantina artigianale come Bodegas Albamar e la storica Pazo Señorans in Galizia. Due esperienze diverse, un solo denominatore comune: il salto di qualità pratico che solo un percorso realmente internazionale, come quello di Accademia Symposium, può garantire ai propri studenti.

C'è un momento, in ogni percorso formativo serio, in cui la teoria smette di essere al centro. Per gli studenti del **corso ITS "Marketing e turismo del vino" di Accademia Symposium**,

quel momento ha un nome preciso: lo stage all'estero. Non un'esperienza accessoria, ma un pilastro della didattica: i percorsi dell'Accademia hanno da sempre un **respiro internazionale**, costruito attraverso **partner esteri**, **moduli in lingua straniera** applicati al vino e programmi **Erasmus+** che permettono agli studenti di misurarsi, prima ancora di entrare nel mondo del lavoro, con impostazioni, dinamiche e culture enologiche diverse dalla propria.

È un'impostazione che nasce da una convinzione semplice quanto concreta: il vino, oggi, si racconta e si vende in un mercato che non conosce confini, e chi vuole lavorarci deve saperlo attraversare con competenza tecnica, apertura mentale e strumenti linguistici solidi. **Le testimonianze di Marco Manca e Francesco Bertolini**, entrambi impegnati in uno stage in Spagna, restituiscono due facce della stessa medaglia: due cantine diversissime per dimensione e storia, due percorsi personali distinti, ma un'unica, comune scoperta del valore che **l'esperienza diretta sul campo** può avere per chi si sta formando nel marketing e nel turismo del vino.

Prima della partenza: due scelte, due visioni

Le ragioni che hanno spinto i due studenti a cercare un'esperienza fuori dall'Italia raccontano già molto delle loro personalità professionali.

Per Marco Manca la scelta nasce da un'analisi lucida del settore. ***"Oggi l'Italia è divisa tra chi gestisce l'enoturismo come una attività di contorno e chi invece ne fa il motore della sua azienda",*** spiega, aggiungendo di aver voluto fare un'esperienza *"in una zona dove l'enoturismo ancora sta ingranando",* per potersi mettere alla prova osservandone lo sviluppo fin dalle fasi iniziali. Una decisione quasi da osservatore privilegiato, che gli ha permesso di *"crescere vedendo lo sviluppo dell'enoturismo sin dal principio".* Anche

la destinazione, racconta, è arrivata quasi per caso: *“una zona che ho studiato durante il corso e mi ha incuriosito”,* con il supporto della referente interna dell’Accademia nell’organizzazione del percorso.

Francesco Bertolini parte invece da una motivazione più identitaria, radicata in un interesse che definisce personale e profondo: *“Il vino è cultura, territorio e relazione”,* afferma, spiegando come la scelta di uscire dai confini italiani sia stata *“una conseguenza naturale di questa visione”,* nata dal desiderio di ***“confrontarmi con modelli di accoglienza internazionali”*** in una grande nazione vinicola come la Spagna.

Anche nel suo caso **la scintilla è scoccata in aula**, durante le lezioni di enografia internazionale dedicate alla Galizia, un territorio che gli ha suscitato *“una grande curiosità e un forte interesse”.* Da lì la ricerca mirata di una realtà che rispecchiasse quell’identità: la scelta è caduta su **Pazo Señorans**, storica cantina della denominazione Rías Baixas, individuata anche grazie al supporto ricevuto dall’Accademia nell’orientarsi tra le opportunità internazionali.

L’esperienza sul campo

Le giornate tipo dei due stagisti fotografano due realtà produttive agli antipodi, ognuna capace di offrire un tirocinio differente ma altrettanto formativo.

Manca ha scelto Bodegas Albamar nella regione vinicola delle Rías Baixas, in Galizia, **una cantina piccola e artigianale** dove – racconta – *“le mansioni erano diverse”* e le giornate variavano *“in base alle esigenze, che potevano essere un lavoro in vigna, come mansioni all’interno della produzione fino all’accoglienza e gestione dei clienti”.* Una polivalenza che lo ha portato a toccare con mano l’intera filiera, dal campo al calice, in un contesto dove ogni persona conta e ogni compito si intreccia con gli altri.

Bertolini si muove invece dentro una realtà dal peso storico e internazionale rilevante. A Pazo Señorans, sempre in Galizia, la sua mansione principale è *"la conduzione delle visite e delle degustazioni guidate con i clienti",* in un contesto che unisce cantina, distilleria privata e un'antica casa nobiliare, *El Pazo*. Un aspetto che definisce particolarmente stimolante del suo ruolo è *"il supporto diretto alla manager dell'azienda"* durante l'**accoglienza di clienti di altissimo livello provenienti da tutto il mondo**, inclusi i Master of Wine, oltre al contributo nella gestione degli eventi.

Entrambi individuano con chiarezza il **momento in cui la formazione teorica si è trasformata in competenza reale.** Manca lo racconta in modo asciutto ma significativo: sì, ci sono stati momenti in cui si è sentito davvero "sul pezzo", *"e non parlo solo di tecnicismi e conoscenze"* – un riferimento diretto a una crescita che va oltre il tecnico, fino alla dimensione umana e relazionale. Bertolini descrive invece un processo più graduale e cumulativo: la consapevolezza è cresciuta *"giorno dopo giorno, soprattutto quando mi sono trovato a gestire in prima persona degustazioni tecniche e a relazionarmi con esperti del settore",* un confronto che gli ha confermato di aver acquisito ***"un bagaglio tecnico e relazionale di livello, concretamente spendibile ovunque".***

Anche il **rapporto con la lingua** racconta due strade diverse, entrambe legittime. Manca ha scelto di comunicare fin da subito in spagnolo, la lingua madre del Paese ospitante, senza mai dover ricorrere all'inglese. Bertolini, al contrario, si muove abitualmente su un doppio binario linguistico: *"la maggior parte dei tour che conduco qui in cantina si svolge proprio in inglese con visitatori internazionali",* un terreno su cui **i moduli di inglese tecnico applicato al vino seguiti in Accademia si sono rivelati "fondamentali";** lo spagnolo, invece, lo ha affinato direttamente sul campo, fino a diventare lo strumento con cui oggi *"condurre visite, guidare degustazioni e gestire con successo anche la vendita diretta*

in cantina”.

Confronto e competenze: cosa si impara immergendosi in un altro Paese

Osservare un sistema enoturistico diverso da quello italiano significa, per entrambi, cogliere sfumature che in patria restano spesso sullo sfondo.

Per Manca il dato più evidente riguarda la dimensione umana dell’accoglienza: rispetto all’Italia, nota, ***“il rapporto umano viene valorizzato di più”.*** Un’osservazione semplice, ma che dice molto sul tipo di attenzione che ha imparato a riconoscere come valore aggiunto nell’ospitalità enoturistica.

Bertolini offre una lettura più articolata, costruita sull’osservazione diretta di una struttura organizzata su più livelli. In Pazo Señorans ha notato *“un approccio all’enoturismo estremamente integrato”,* fondato su un forte livello di sartorialità dell’accoglienza e su ***“una gestione dei flussi e dei target estremamente mirata”,*** capace di bilanciare visite di alto profilo con un’attenzione quasi maniacale ai dettagli. Sul piano del **marketing, individua un uso sapiente della narrazione storica** della proprietà – non come semplice cornice scenografica, ma come **vero motore commerciale ed emozionale** dell’esperienza di vendita e fidelizzazione, legato anche alla figura di **Marisol Bueno**, fondatrice della cantina insieme al marito Javier Mareque e per ventun anni Presidente del Consejo Regulador della D.O. Rías Baixas.

Sul fronte delle **competenze acquisite in Accademia** e rivelatesi decisive, i due percorsi si toccano: entrambi citano la preparazione tecnica ed enografica come chiave d’accesso immediato al lavoro sul campo. Manca sottolinea come queste conoscenze gli **abbiano permesso di *“essere già sul pezzo, invece di dover capire prima e poi adattarmi”.*** Bertolini aggiunge alla componente tecnica anche **l’inglese di**

settore e le competenze comunicative e di ospitalità, che gli hanno consentito di *“integrarmi immediatamente e di reggere il confronto con una clientela internazionale di altissimo profilo”.*

Ricadute personali: il bagaglio acquisito

Se c’è un punto in cui le due testimonianze convergono con più forza, è nel bilancio dell’esperienza: entrambi parlano di una **crescita che va ben oltre la scheda tecnica delle competenze.**

Manca lo dice con parole semplici e dirette: porta a casa **conoscenze tecniche** sul vino e sul territorio, ma soprattutto la capacità – osservata sul campo – *“di lavorare e valorizzare quello che si ha, senza strafare o copiare”.* E poi, quella che definisce la cosa più importante: ***“tanti rapporti umani che sono stati la cosa migliore”.*** Un’esperienza, aggiunge, che ***“ha cambiato il mio modo di vedere e pensare alcuni aspetti”,*** ampliando la sua apertura mentale.

Bertolini parla di ***“una crescita professionale e personale immensa”:*** sul piano tecnico e gestionale ha imparato *“cosa significa accogliere un pubblico globale, gestire clienti di grande rilievo e curare la vendita diretta in una cantina iconica”;* su quello relazionale, l’importanza di *“sintonizzarmi con gli ospiti, superando qualsiasi barriera linguistica o culturale”.* **Le prospettive professionali, oggi, sono per lui *“molto più concrete”*** di prima della partenza: **non esclude di voler restare in Spagna**, dove – racconta – si trova *“obiettivamente benissimo”.*

A chi si sta chiedendo se affrontare un’esperienza simile, entrambi rispondono senza esitazioni, ciascuno con il proprio registro. Manca invita a una prima, onesta autovalutazione – *“valutare se si ritiene una persona in grado di adattarsi a qualsiasi situazione”* – per poi cogliere senza indugi le opportunità offerte dall’Accademia, capaci di **arricchire non solo le conoscenze ma anche la propria persona**. Bertolini è

ancora più diretto: *“Non pensarci due volte e buttarsi senza paura”,* perché un confronto con realtà di questo livello ***“ti apre la mente e ti dà una marcia in più che nessun libro o lezione in aula potrà mai darti completamente”.***

Due cantine agli antipodi, due modi diversi di intendere il proprio futuro nel vino, **un’unica conferma: quando la formazione tecnica incontra l’esperienza reale,** in un contesto internazionale accompagnato e strutturato come quello di Accademia Symposium, **il salto di qualità è certamente professionale. Ma prima di tutto, umano.**

Punti chiave:

1. **Formazione internazionale strutturata**: Accademia Symposium garantisce ai suoi studenti stage in contesti produttivi reali all’estero, non semplici tirocini simbolici.
2. **Due modelli, un solo risultato**: da una piccola cantina artigianale a una realtà storica come Pazo Señorans, gli studenti toccano con mano filiere produttive e commerciali molto diverse tra loro.
3. **Le competenze tecniche fanno la differenza**: entrambi gli stagisti sottolineano come la preparazione ricevuta in aula li abbia messi **immediatamente in condizione di operare**, senza tempi morti di adattamento.
4. **La lingua come strumento concreto**: dall’inglese tecnico applicato al vino allo spagnolo appreso sul campo, la componente linguistica si rivela decisiva nella gestione di una clientela internazionale.
5. **Una crescita che va oltre il tecnico**: entrambi raccontano un cambiamento nella propria visione professionale e personale, con ricadute dirette sulle prospettive di carriera.