Gli step della vendita di vino che nessuno ti ha mai spiegato davvero

scritto da Lavinia Furlani | 14 Luglio 2025



La vendita del vino in cantina è un'arte che si costruisce dall'accoglienza fino alla chiusura della vendita. Questo articolo spiega come ascoltare e capire le esigenze degli enoturisti, spegnendo pregiudizi e accendendo la presenza, per creare relazioni autentiche e trasformare ogni esperienza in un'opportunità concreta di vendita e fidelizzazione.

La vendita del vino in cantina non è una tecnica, è un'arte. È come una danza: se vuoi che l'altro segua il tuo ritmo, devi prima capire che musica sta ascoltando.

E qui nasce la prima, grandissima verità: **il vino non lo vendi solo quando lo stappi. Lo vendi già quando dai il primo**

sguardo all'enoturista che scende dalla macchina.

Leggi anche: Vendita diretta nel vino: 5 consigli per le cantine italiane

Il pregiudizio è il tuo peggior nemico

Quante volte ci siamo detti "questo non comprerà mai"? E invece poi ti sorprende, tira fuori la carta di credito e ti lascia uno scontrino da capogiro. Siamo tutti tentati dal giudizio, specie quando vediamo decine di visitatori al giorno. Ma proprio lì, **dove vedi una persona in infradito**, potrebbe nascondersi il tuo cliente migliore.

Il trucco? Spegnere l'ego e accendere la presenza. Non sei lì per mostrare quanto sei bravo. **Sei lì per far sentire ogni persona "quella giusta", quella che aspettavi**. E se ci riesci, succede la magia: ti comprano di più. Non perché li hai convinti, ma perché li hai ascoltati.

Indagare (con stile) è meglio che raccontare

La seconda grande lezione è questa: **nessuno compra se non sente un bisogno**. Anche se il bisogno è "banale" come voler fare un regalo. La tua missione, in cantina, è scoprirlo. E non lo farai dicendo: "Cosa vuoi comprare?". Ma con domande leggere, aperte, gentili.

"Ti capita mai di regalare vino?" può sembrare una domanda semplice, ma se il cliente ti risponde con entusiasmo, **hai appena ottenuto l'informazione più preziosa della giornata**. Perché dopo, quando presenterai la tua bottiglia giusta, gliela venderai usando le motivazioni che fanno breccia sulla singola persona.

C'è poi la fase più creativa: **la stimolazione**. Qui non basta rispondere a un bisogno. Qui si gioca d'anticipo. Crei

desiderio. “Questo è il vino da tenere sempre in frigo per l’ospite imprevisto”, “Questo è il rosso perfetto per stupire a una cena elegante”. Non vendi solo una bottiglia: **vendi uno scenario, una storia, un’identità**.

Saper vendere è un’arte. E come ogni arte, si può allenare.

Vendere vino in cantina è un’arte che si può imparare, perfezionare, vivere con autenticità. Se senti che è il momento di fare un passo in avanti, di allenare davvero la tua capacità di vendere vino con gioia e consapevolezza, **unisciti ai nostri corsi firmati Wine Tourism Hub**. Scopri tutti i percorsi formativi sul sito di Wine People e inizia a scrivere una nuova storia di vendita, una bottiglia alla volta.

Leggia anche: Come trasformare ogni visita in cantina in una relazione che genera valore

Hai perso il corso sulla vendita diretta?
Nessun problema: puoi acquistare la registrazione e guardarlo quando vuoi, ovunque tu sia.

Clicca qui!

Punti chiave

- **La vendita inizia** dall’accoglienza, con l’attenzione al cliente prima ancora del primo assaggio.
- **Il pregiudizio ostacola** il processo: ascoltare senza giudicare apre a vendite inattese.
- **Indagare con domande** leggere e aperte è la chiave per scoprire reali bisogni.
- **Stimolare il desiderio** creando scenari e storie rende la vendita coinvolgente e personale.

- **La vendita è arte** che si impara e si allena, fondamentale per migliorare i risultati.