Corso di formazione in e-learning: prepara il tuo punto vendita agli acquisti d’impulso di dicembre

scritto da Redazione Wine Meridian | 17 Novembre 2026



Wine Meridian lancia un corso e-learning di due ore, tenuto da Lavinia Furlani, per preparare i wine shop agli acquisti d’impulso di dicembre. Il metodo, basato sul visual merchandising, insegna a creare percorsi visivi, ordinare l’assortimento, progettare bundle regalo e applicare il cross-selling. Costa 39 € + IVA e resta accessibile per 30 giorni.

Il mercato enoturistico contemporaneo richiede un’attenzione particolare agli spazi fisici, per intercettare e guidare un visitatore che matura le proprie decisioni d’acquisto in pochi istanti. **Dicembre**, in particolare, **è il mese in cui lasciare**

l’allestimento al caso pesa di più sui fatturati, poiché le settimane di avvicinamento alle feste portano visitatori, ricerca di regali e una forte propensione alla spesa.

Per fornire risposte concrete a questa esigenza, Wine Meridian ha strutturato un nuovo **corso di formazione** dedicato a chi desidera ottimizzare il proprio wine shop e incrementare le conversioni.

L’approfondimento offre un metodo pratico basato sulla disciplina del visual merchandising per innescare gli acquisti d’impulso in modo sistematico, affrontando i periodi cruciali dell’anno con la giusta preparazione strategica.

Informazioni essenziali

- Modalità di erogazione: E-learning (accesso alla lezione garantito per 30 giorni)
- Durata: 2 ore
- Docente: Lavinia Furlani
- Quota di iscrizione: 39 € + IVA (saldabile tramite carta di credito, PayPal o bonifico).

Come funziona il corso L’approfondimento si sviluppa su due ore di operatività fruibili on-demand, pensate per adattarsi ai ritmi di lavoro della cantina. La lezione trasferisce metodologie di rapida applicazione per analizzare il proprio punto vendita e implementare immediatamente le tecniche espositive, in modo da recuperare l’investimento formativo già con la vendita di pochissime bottiglie aggiuntive.

CLICCA QUI

Tematiche trattate

- La costruzione di un percorso visivo strutturato per dare immediato risalto ai vini che si desidera spingere.

- I criteri operativi per ordinare l’assortimento (per territorio, prezzo o tipologia) allo scopo di facilitare la scelta del cliente.
- La trasformazione di cartellini, area cassa e bancone da semplici elementi funzionali a strumenti persuasivi.
- La progettazione strategica di bundle e confezioni regalo per intercettare lo shopping natalizio.
- Le tecniche di cross-selling per innescare acquisti spontanei e moltiplicare le vendite di vino.

Per iscriverti e iniziare da subito a ottimizzare gli spazi del tuo wine shop, clicca qui:

CLICCA QUI

Per ulteriori dubbi o informazioni, puoi contattare formazione@winemeridian.com.

Punti chiave

1. **Corso e-learning di 2 ore** con Lavinia Furlani, 39 € + IVA, accessibile on-demand per 30 giorni.
2. **Percorso visivo strutturato** per valorizzare i vini da spingere e ordinare l’assortimento per territorio, prezzo o tipologia.
3. **Cartellini, area cassa e bancone** diventano strumenti persuasivi, oltre a svolgere la loro funzione pratica.
4. **Bundle e confezioni regalo** progettati in chiave strategica per intercettare lo shopping natalizio.
5. **Cross-selling** per innescare acquisti spontanei e moltiplicare le vendite di vino.