

# Wine Meridian lancia il Pacchetto Estivo di Formazione Enoturismo 2026: sette moduli pratici per portare la tua cantina al livello successivo

scritto da Redazione Wine Meridian | 30 Giugno 2026

PACCHETTO APPROFONDIMENTI FORMATIVI

## PACCHETTO ESTIVO DI FORMAZIONE ENOTURISMO 2026

**Sette moduli, sette leve di crescita**



*Wine Meridian lancia il Pacchetto Estivo Formazione Enoturismo 2026, un percorso e-learning on-demand di quattordici ore in sette moduli pratici. Pensato per imprenditori del vino e Hospitality Manager, offre strumenti concreti per aumentare visite, vendite dirette e visibilità internazionale delle cantine.*

C'è un momento in cui ci si rende conto che le visite in cantina potrebbero rendere molto di più. I flussi ci sono, l'accoglienza funziona, ma qualcosa nel processo commerciale si inceppa. Lo scontrino medio rimane basso, le prenotazioni dipendono ancora dal passaparola, la presenza online è insufficiente e i tour operator internazionali sembrano irraggiungibili.

Spesso il limite sta nella formazione: competenze aggiornate, strumenti concreti e strategie testate fanno la differenza tra una cantina che sopravvive alla stagione e una che costruisce un modello di business solido e scalabile.

**Per rispondere a questi bisogni, Wine Meridian ha strutturato il Pacchetto Estivo Formazione Enoturismo 2026:** quattordici ore di contenuto formativo distribuito in sette sessioni da due ore ciascuna, disponibili in modalità e-learning on-demand. Puoi seguirle quando vuoi, al ritmo che si adatta alla tua agenda, senza rinunciare alla qualità della formazione.

## **Sette moduli, sette leve di crescita**

Ogni modulo è costruito intorno a un obiettivo operativo preciso:

- 1. Come attrarre visitatori in cantina e diventare una meta desiderata**

Strategie pratiche per aumentare prenotazioni, visite e fidelizzazione, ottimizzando il budget disponibile.

- 2. Wine club di successo: dal concept ai modelli di realizzazione concreti**

Come individuare il format più adatto alla tua azienda, strutturare le membership e gestire la logistica con precisione.

- 3. Convertire le visite in cantina in vendita diretta di vino**

Tecniche per elevare il potenziale del wine shop,

aumentare lo scontrino medio e costruire la lealtà dei clienti.

#### **4. Storytelling che vende: come raccontare la cantina per distinguersi**

Le soft skill per costruire un racconto identitario memorabile, capace di creare un legame solido con gli enoturisti.

#### **5. Diventare la cantina più cercata online: strategie per emergere sul web**

Come accompagnare il cliente in ogni fase della relazione: dalla prima ricerca online fino all'acquisto e all'interazione a lungo termine.

#### **6. Visual merchandising per wine shop**

Come organizzare gli spazi, valorizzare l'esposizione dei prodotti e far lavorare il team in modo più fluido e sinergico.

#### **7. Come intercettare i tour operator**

Le logiche con cui i professionisti del settore selezionano le destinazioni e costruiscono i pacchetti di viaggio, per attrarre flussi turistici internazionali.

Insieme alle registrazioni, i partecipanti riceveranno in PDF le slide proiettate durante ogni sessione.

## **A chi si rivolge**

Il percorso è pensato per **imprenditori del vino, Hospitality Manager e responsabili dell'accoglienza** che vogliono portare la propria struttura a un livello superiore, acquisire competenze aggiornate e posizionarsi con autorevolezza in un mercato in forte espansione.

## **Il metodo Wine Tourism Merid**

Tutti i contenuti nascono dalla consulenza quotidiana a cantine di ogni dimensione e si basano su dati concreti e

risultati misurati sul campo. Niente teorie astratte: ogni modulo offre strumenti immediatamente applicabili, costruiti da chi conosce dall'interno le sfide dell'accoglienza enoturistica.

Per informazioni e iscrizioni: [redazione@winemeridian.com](mailto:redazione@winemeridian.com)

---

## **Punti chiave**

- 1. Quattordici ore di formazione e-learning on-demand,** suddivise in sette moduli da due ore ciascuno.
- 2. Sette moduli pratici coprono accoglienza, wine club, vendita diretta, storytelling e web marketing.**
- 3. Materiali inclusi:** registrazioni delle sessioni e slide in PDF per ogni modulo.
- 4. Pubblico target:** imprenditori del vino, Hospitality Manager e responsabili dell'accoglienza enoturistica.
- 5. Contenuti basati su dati reali,** derivati dalla consulenza quotidiana a cantine di ogni dimensione.