

Come creare una partnership strategica con l'importatore?

scritto da Redazione Wine Meridian | 17 Ottobre 2016



L'export sta rappresentando sempre di più una chiave fondamentale per la competitività delle imprese vitivinicole italiane.

I mercati internazionali del vino, però, presentano caratteristiche sempre più complesse – sia per quanto riguarda le caratteristiche del mercato, della distribuzione, sia per ciò che concerne gli aspetti normativi – e per affrontarli è pertanto essenziale la conoscenza delle loro dinamiche di sviluppo e le diversificazioni sia nei mercati tradizionali (Germania, Regno Unito, Usa, ecc.) che in quelli emergenti (Cina, Russia, Brasile, India, ecc.).

Da tutte queste considerazioni e dal contributo di professionisti molto esperti del settore Wine Meridian propone un percorso di formazione rivolto a produttori od operatori del vino che intendono approcciarsi a nuovi mercati.

Una giornata formativa per chi ha già partecipato al corso base, che consentirà di costruire una mappa utile per definire obiettivi, strategie, competenze professionali e operatività di creazione di relazione con l'importatore. Il focus è dedicato allo sviluppo strategico del business e della relazione internazionale.

Il percorso analizzerà come il conto economico e le attività del distributore influenzano la scelta di un fornitore. Quale sono le leve che un venditore deve conoscere prima di scendere in campo?

Si tratta di un percorso formativo di eccellenza che -attraverso un approccio altamente operativo- renderà i titolari d'impresa in grado di portare immediato valore aggiunto soprattutto per quanto concerne i temi del marketing e dell'internazionalizzazione.

I motivi per partecipare:

- Come capire la prospettiva del distributore e come posizionarsi rispetto alla prospettiva di chi acquista.
- Per avere nuove conoscenze dirette sulla relazione con gli importatori
- Per capire come consolidare rapporti di business e partnership internazionali
- Per avere un orientamento sui nuovi dati di mercato e tendenze

Sede:

Il corso si terrà a Lonigo in via Martiri delle Foibe, 9
, a cinque minuti dal casello autostradale di Montebello, e a

5 minuti dalla stazione di Lonigo.

Orari:

Il corso di perfezionamento, full immersion, sarà dalle ore 10 alle ore 18.

Costo:

La quota d'iscrizione è di 200 euro più iva.

Il pagamento dovrà avvenire massimo 5 giorni prima l'inizio delle attività.

Promozioni speciali:

Se ti iscrivi da subito ad un pacchetto di tre corsi, avrai un quarto corso in omaggio.

Docenti: