

Competenze commerciali: sembra facile! Corso vendita vino gli strumenti per vendere

scritto da Redazione Wine Meridian | 16 Febbraio 2017



L'obiettivo dei corsi di Wine Meridian è quello di alimentare la conoscenza del mondo dell'export attraverso stimoli, riflessioni, studi, ma soprattutto attraverso la relazione.

La formazione per noi deve Stimolare, Progettare, Creare Metodo, Trasformarsi in Azione

I nostri docenti, oltre che condividere i valori, sono professionisti che prima di insegnare hanno sperimentato e vissuto ciò che propongono.

Giovedì 9 marzo il corso che fornirà un bagaglio commerciale per vendere il vino italiano all'estero.

Competenze commerciali: sembra facile. Ma quali sono davvero le caratteristiche distintive (e vincenti) di chi vuole promuovere e vendere le nostre cantine all'estero? Cosa è indispensabile mettere nella cassetta degli attrezzi?

- Come si bilanciano le conoscenze tecniche e di mercato con la capacità di veicolare una storia, dei valori, delle emozioni?
- Come sono cambiati i comportamenti d'acquisto negli ultimi anni e cosa possiamo aspettarci domani?
- Nuovi strumenti, nuovi approcci, nuovi interlocutori: prima di fare la valigia cosa è indispensabile sapere?
- È possibile adattare il proprio stile relazionale ai diversi interlocutori riuscendo a centrare il bersaglio già dal primo incontro?
- E soprattutto: com'è fatto un venditore efficace? Quando comincia una vendita? Quali sono le fasi della vendita?

Ecco alcuni degli stimoli da cui siamo partiti per sviluppare un nuovo corso di vendita del vino, una giornata di formazione intensa e articolata che affronta contenuti tecnici, ma si focalizza sulla capacità di interpretare e gestire al meglio le relazioni commerciali in un settore specifico e peculiare come quello del vino.

A chi è rivolto?

- A export area manager che vogliono lavorare nel mondo del vino, a impiegati/e commerciali che aspirano a un ruolo più attivo nella vendita del vino, a viticoltori/imprenditori che gestiscono in prima persona l'attività commerciale della propria cantina, a chi sente di dover affinare le proprie competenze commerciali per adattarle a un mercato peculiare, complesso e in evoluzione.
- A chi non si accontenta di proporre, ma vuole VENDERE il vino italiano all'estero!!

I motivi per partecipare:

- Per conoscere ed affinare i propri punti forza nella vendita
- Per avere nuovi strumenti per vendere il vino

- Per conoscere come avviene una trattativa commerciale internazionale
- Per conoscere i comportamenti d'acquisto del vino
- Per distinguerti e valorizzare quello che fai;
- Per creare una comunicazione coerente e convincente;

Per guadagnare meglio, vendendo alle persone giuste nel modo giusto.

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 180 euro più iva. Il pagamento dovrà avvenire massimo 5 giorni prima l'inizio delle attività.

Promozioni speciali:

Dal secondo corso che farai con noi, il prezzo è di 150 euro più iva. Se ti iscrivi da subito al pacchetto di sei corsi avrai una tariffa speciale di 850 euro più iva

La quota comprende:

Il corso, due coffee break, l'invio delle slide e di altri materiali messi a disposizione dai docenti e l'attestato di partecipazione.

Corso 100% Garantito:

Se un imprevisto ti impedisce di partecipare a iscrizione avvenuta, non ti preoccupare. Ci avverti e potrai far partecipare un'altra persona di tua scelta oppure recuperare la tua partecipazione ad un altro dei corsi in programma. Non perderai quindi la tua quota, ma potrai utilizzarla quando vorrai.

Docenti:

Dott. Lavinia Furlani " Direttore Editoriale di Wine Meridian,
esperta di comunicazione nel settore agroalimentare

Dott. Andrea Pozzan – esperto di selezione del personale nel
settore vitivinicolo

Dott. Roberta Zantedeschi- consulente in area HR accreditata
Insights discover

Dott. Fabio Piccoli" Direttore responsabile di Wine Meridian,
esperto economia e marketing settore vitivinicolo

Per iscrizioni scarica il modulo allegato

Per informazioni scrivi a formazione@winemeridian.com o chiama
3485727501