

Degustare il vino da un'altra prospettiva la propria

scritto da Noemi Mengo | 16 Luglio 2019



“Il soggetto di una degustazione siete voi, non il vino. Non sottovalutate la vostra opinione sulla piacevolezza di un prodotto, è importantissima proprio perché è solo vostra”.

Con queste incoraggianti parole ha avuto inizio, lo scorso **venerdì 12 luglio 2019**, il primo incontro di un vero e proprio **percorso di avvicinamento al vino**, promosso da WinePeople; un corso dedicato a tutte le figure commerciali del settore vitivinicolo che vogliono vendere, ma con una marcia in più: il coinvolgimento emozionale.

A condurre i partecipanti verso l'obiettivo, **Alberto Ugolini**, **Wine Educator e Brand Ambassador del Gruppo Vinicolo Santa Margherita**, una guida ed un passeggero di questo viaggio che, più che avvicinarsi, “accerchia” il vino, cambiando

angolazione.

Una giornata full immersion che ha visto, fra i partecipanti, figure molto diverse tra loro e non tutte già parte del comparto, e che è stata suddivisa in due parti, una più tecnica ed introduttiva ed una pratica. Durante la prima parte si sono toccati i punti chiave del vino, le sue origini, la sua produzione, i suoi segreti, il tutto variegato da un'insolita interpretazione filosofica del prodotto e della sua degustazione. Il concetto che ne emerge però è uno solo: l'uomo, in quanto soggetto della percezione, è l'elemento centrale di una degustazione, a seguire il prodotto. L'opinione del soggetto degustatore, conta in qualsiasi caso, poiché a conti fatti il vino deve piacere a chi lo acquista, ed il resto viene da sé.

Una riflessione che Alberto Ugolini ha sottolineato in più occasioni. "Il corso è pensato per tutte quelle figure, come gli export manager, che devono confrontarsi con una clientela di appassionati, parlando con un linguaggio coerente, corretto, creativo ma che parli del vino, attraverso le emozioni che esso può dare a chi lo degusta" afferma Ugolini. "Durante il primo incontro abbiamo cercato di comprendere ciò che sta a monte, quindi il passato e la produzione dei vini assaggiati, senza conoscerli, per permettere di sviluppare ai partecipanti un'idea del vino attraverso i loro sensi, così da interiorizzare il prodotto e solo allora parlandone a valle, ovvero alla clientela" continua.

La giornata formativa di Ugolini è servita anche a capire le fondamentali connessioni esistenti tra il territorio, i vitigni, le tecniche di vinificazione (quello che rientra complessivamente nel termine terroir) e le caratteristiche di un vino. Informazioni fondamentali per costruire uno "storytelling tecnico" efficace e comprensibile, capace di rispondere anche alle possibili obiezioni con le quali quotidianamente le figure commerciali si devono confrontare. Si tratta di un approccio commerciale differente, in cui abbiamo creduto come Wine Meridian e WinePeople, poiché eleva

la figura degli export manager da semplici venditori a conversatori consapevoli. Sappiamo bene quanto sia importante la costruzione di un rapporto con il destinatario: per noi la conoscenza del prodotto viene solo di conseguenza, prima è bene imparare a conoscere sé stessi, i propri gusti, e gli altri, solo così l'atto della vendita lascerà trasparire un'emozione indelebile.

Il prossimo incontro sarà in autunno, per avere maggiori info scrivi a formazione@winepeople-network.com