

Diventare Export manager ha fatto il tutto esaurito

scritto da Agnese Ceschi | 23 Aprile 2015



Sold out per il percorso di formazione rivolto a produttori od operatori del vino che intendono approcciarsi a nuovi mercati. Ad un giorno dall'inizio del corso (domani 24 aprile a Vicenza) abbiamo chiuso le iscrizioni perché le richieste hanno superato il numero massimo di corsisti, rimandando le richieste arrivate in esubero al prossimo corso nel mese di

maggio.

Le richieste pervenute dimostrano sempre di più di come ci sia bisogno di una figura che conosca le logiche e gli andamenti dei mercati e che sia in grado di tessere proficue relazioni con i partner dei Paesi di riferimento. I mercati internazionali del vino 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.).

Contatto con esperti del mondo del vino e dell'internazionalizzazione, della formazione, del marketing e della comunicazione, un approccio altamente operativo: sono queste le cifre stilistiche di questo corso di perfezionamento della durata di 8 ore.