

Gli strumenti per vendere il vino

scritto da Redazione Wine Meridian | 22 Febbraio 2016



Vendere il vino non è un'attività semplice. Servono competenze tecniche e capacità di relazione. Per questo motivo venerdì 26 febbraio si terrà un corso formativo a Lonigo (VI) che fornirà il bagaglio commerciale per vendere il vino. Ma la prima domanda da porsi è: cosa devo avere nel mio bagaglio? Prima di tutto è necessario conoscere ed affinare i propri punti forza nella vendita, necessari per vendere il vino, dopo di che bisogna scoprire quali sono i comportamenti d'acquisto del vino e come avviare una trattativa commerciale.

Lo scopo di Wine Meridian, ancora una volta, è fornire gli strumenti indispensabili per imparare a sviluppare al meglio le proprie competenze, soprattutto in ambito commerciale. Non è tutto. Bisogna imparare anche a saper bilanciare le conoscenze tecniche e di mercato con la capacità di veicolare una storia, dei valori, delle emozioni. Bisogna saper raccontare per incuriosire. Da un punto di vista più tecnico, è necessario capire i cambiamenti dei comportamenti d'acquisto

degli ultimi anni e cosa aspettarsi per essere un venditore efficace.

□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. □□Ma a chi è rivolto questo corso? 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!! □□