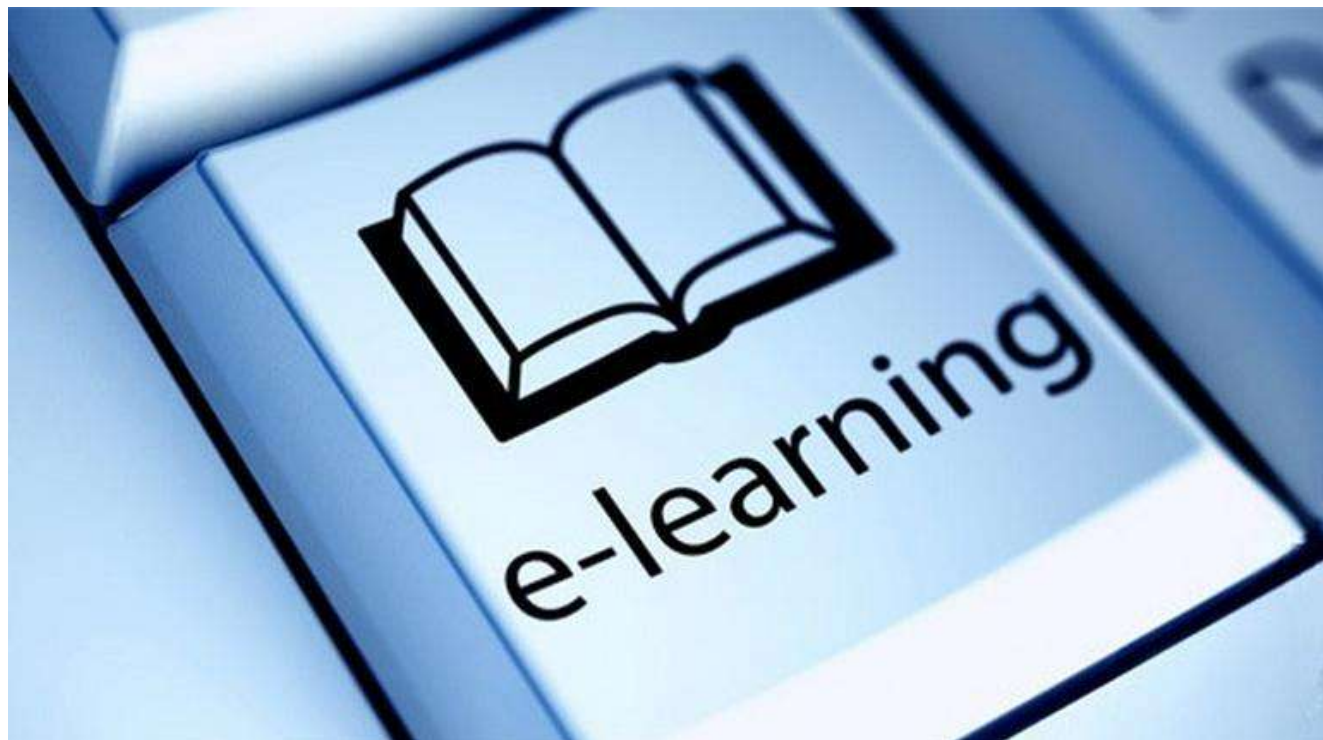


La formazione di WinePeople diventa online

scritto da Fabio Piccoli | 5 Febbraio 2019



Sono da molti anni che svolgiamo attività di formazione nel mondo del vino. Oltre alle varie collaborazioni in scuole e università italiane, da alcuni anni abbiamo avviato tre percorsi formativi (i nostri Campus) dedicati a imprenditori e manager del vino (oltre ad un Campus dedicato a chi vuole entrare nel mondo del vino, in particolare sul fronte dell'export management).

Ma oggi siamo pronti per un altro importante step del nostro progetto formativo.

Stiamo infatti realizzando una nuova piattaforma e-learning (formazione online) nata allo scopo di sfruttare uno strumento come il web per offrire a tutti coloro che vogliono migliorare le proprie competenze su temi come i mercati internazionali del vino, le tecniche di vendita, il marketing del vino, una facilitazione nell'accessibilità alle nostre proposte formative.

L'e-learning, infatti, consente di rendere più semplice

l'accesso a corsi di formazione rispetto ai format tradizionali (stanziali) che obbligano una frequenza e spostamenti spesso difficoltosi, in particolare per chi è già impegnato in esperienze professionali.

Cambia lo strumento di divulgazione dei nostri contenuti formativi ma non i nostri principi e obiettivi.

La mission formativa di WinePeople, infatti, lo vogliamo sottolineare bene in premessa alla descrizione di queste due nuovi corsi, è quella di portare in aula (in questo caso un'aula virtuale) le esperienze dirette vissute sul campo. Le esperienze delle imprese del vino sul fronte della comunicazione dei propri prodotti, della definizione di strategie di marketing e commerciali. Le esperienze di export manager nell'esplorazione di nuovi mercati o nella definizione di partnership commerciali con i propri importatori. L'esperienza di centinaia di manager nell'organizzazione di una fiera, nella costruzione quotidiana di relazioni con i diversi soggetti oggi coinvolti nella filiera vitivinicola.

In concreto stiamo realizzando un corso on-line dedicato a chi sta già lavorando nel settore vitivinicolo e uno, invece, per coloro che sono intenzionati ad entrarci, sia come prima esperienza professionale sia come possibile evoluzione, cambiamento della propria attuale attività lavorativa. A quest'ultimo riguardo evidenziamo ancora una volta lo stimolo di noi di WinePeople di accettare la sfida delle "contaminazioni" e cioè di importare anche nel mondo del vino esperienze professionali provenienti da altri comparti. Il nostro supporto formativo, in questo caso, è proprio quello di "traghetare" queste figure professionali nelle specificità che caratterizzano il comparto vitivinicolo.

Ma andiamo a raccontare più in dettaglio le tematiche affrontate nei due percorsi formativi online.

Corso di "Vendita e Wine Marketing" per professionisti che già lavorano nel mondo del vino

Si tratta di un Corso di aggiornamento e formazione per

imparare dove, come e a chi vendere il vino. La vendita è il fil rouge di tutti i corsi di WinePeople in quanto studiare, analizzare i processi che portano al miglioramento dell'attività commerciale di un'impresa obbliga a prendere in esame tutti gli ambiti (da quelli produttivi a quelli legati alla comunicazione) di un'azienda vitivinicola.

Per tale ragione il corso prevede 25 lezioni comprese nelle seguenti 5 sezioni:

- 1) Come funzionano i mercati del vino;
- 2) La vendita relazionale del vino;
- 3) Il metodo Top 4 per vendere il vino;
- 4) Vendere ai nuovi consumatori del vino;
- 5) Le soft skills per la vendita del vino.

Corso "Voglio lavorare nel mondo del vino" per coloro interessati a dare il loro contributo professionale nel comparto vitivinicolo

Sono sempre di più coloro che vogliono entrare a far parte del mondo del vino e questa, per noi, è una bella notizia. Per loro abbiamo ideato un percorso formativo che da un lato li faccia immergere immediatamente nelle peculiarità del settore vitivinicolo, dall'altro li aiuti a capire quali sono le attitudini, le skills fondamentali per dare un contributo utile alla crescita delle nostre imprese del vino.

Anche questo percorso è rappresentato da 25 lezioni comprese nelle seguenti 7 sezioni:

- 1) I numeri del vino italiano;
- 2) I ruoli specifici nella funzione sales & marketing delle aziende del vino;
- 3) Come funzionano i mercati del vino;
- 4) I contesti della vendita del vino;
- 5) I canali distributivi del vino;
- 6) Vendere ai nuovi consumatori del vino;
- 7) Come cercare lavoro nel mondo del vino.

I docenti dei due percorsi formativi online sono tre:

Lavinia Furlani, ideatrice e fondatrice assieme ad Andrea Pozzan di WinePeople, una società specializzata nel recruitment e formazione di risorse umane dedicate al settore vitivinicolo. Filosofa di formazione da molti anni impegnata sul fronte della comunicazione delle imprese del vino. Da sempre mette al centro della sua attività professionale e formativa le relazioni, considerate il fulcro per dare un efficace contributo al mondo del vino.

Andrea Pozzan, anche lui filosofo di formazione, con lunga esperienza nel recruitment nel settore vitivinicolo. Con WinePeople è riuscito a “chiudere il cerchio”, mettendo al centro del gioco e dello sviluppo delle imprese vitivinicole le risorse umane. Con Lavinia Furlani hanno costruito negli anni uno dei più originali percorsi formativi dedicati alla costruzione di risorse umane dedicate alla vendita del vino.

Fabio Piccoli, ideatore e direttore responsabile di Wine Meridian, esperto di marketing internazionale delle imprese del vino. Un’esperienza trentennale vissuta sul campo, accompagnando le aziende vitivinicole sui principali mercati del mondo. Per lui il fulcro di tutto è riuscire a fare emergere l’identità aziendale più autentica, oggi chiave fondamentale per essere riconoscibili sui mercati mondiali.

Per info scrivi a redazione@winemeridian.com