

Vendere vino? Imparalo online con WinePeople

scritto da Redazione Wine Meridian | 10 Aprile 2019



La vendita del vino è l'attività "centrale" all'interno dell'affascinante e meravigliosamente complesso mondo del vino.

Vendere vino, però, è un'attività estremamente complessa che oggi implica competenze sia sul fronte produttivo che quello commerciale.

Il "venditore" di vino, infatti, oggi rappresenta forse la figura più interdisciplinare di tutta la filiera vitivinicola.

Quest'ultimo decennio, inoltre, i mercati del vino sono profondamente mutati ed è quindi fondamentale costruire una nuova classe di "venditori" di vino, manager capace di interpretare al meglio i fabbisogni dei mercati e al tempo stesso diventare professionisti della riconoscibilità e della costruzione di relazioni efficaci.

Con questo spirito e obiettivi sono nati due percorsi formativi di WinePeople, uno, **"Vendita e Wine Marketing"** dedicato a chi sta già lavorando nel mondo del vino, e un altro, **"Voglio lavorare nel mondo del vino"** per coloro che vorrebbero entrare a far parte di questo affascinante settore.

Dopo una lunga esperienza formativa tradizionale (in aula), WinePeople, in collaborazione con Wine Meridian, accogliendo anche le sollecitazioni di molte aziende, ha deciso di scendere in campo con una piattaforma e-learning capace di facilitare il processo di formazione di manager del vino anche a distanza.

Sono nati così questi due percorsi caratterizzati da 25 lezioni ciascuno con contenuti frutto di una lunga esperienza sul campo, a fianco delle imprese sui mercati di tutto il mondo.

Un linguaggio semplice, altamente divulgativo, che vuole velocemente andare al punto, far capire da un lato quali sono i fabbisogni delle imprese in termini di risorse umane da dedicare all'attività commerciale, dall'altro quali sono le aspettative dei mercati, a partire dal trade per arrivare fino al consumatore finale.

Contenuti che partono dalla consapevolezza di un settore che si è fortemente evoluto in questi ultimi anni. Un settore oggi caratterizzato da un numero sempre maggiore di competitor dove risulta necessaria una straordinaria capacità di comunicazione.

Il venditore del vino di oggi, infatti, deve essere uno straordinario mix tra competenze sul versante della produzione e al tempo stesso un eccellente comunicatore, un fine stratega, un oculato gestore delle trattative.

Per questa ragione è stato dedicato un ampio spazio, all'interno delle lezioni online ad un metodo, il Top4, che WinePeople ha "tradotto" per il mondo del vino. Un metodo che consente non solo di conoscere meglio la propria identità personale, aziendale, di prodotto, ma anche quella dei propri clienti, dei diversi mercati, con l'obiettivo di costruire strategie commerciali e relazionali adeguate ai diversi tipi di interlocutori.

I due percorsi formativi sono caratterizzati dalle seguenti tematiche:

Campus Online "Vendita e Wine Marketing"

- Il metodo di WinePeople per i profili più esperti
- Comprensione del target
- Analisi dei canali di vendita
- Analisi dei contesti della vendita del vino
- Generazione credenze e metodi di vendita
- Strategie avanzate di vendita

BONUS: Le soft skills per la vendita del vino

Campus Online “Voglio lavorare nel mondo del vino”

- Il metodo di WinePeople per i profili meno esperti
- Comprensione del target
- Comprensione dei ruoli specifici nella funzione sales & marketing delle aziende del vino
- Analisi del mercato italiano dei vini
- Analisi dei contesti della vendita del vino
- Identificazione canali di vendita
- Generazione credenze e metodi di vendita

BONUS: Networking ed opportunità nel mondo lavorativo

E' già attiva la lista d'attesa per chi vuole iscriversi prima del 23 aprile a delle favorevolissime condizioni promozionali . [Clicca qui](#) per maggiori info.