

WiBIM: le nuove competenze per il futuro management del vino

scritto da Ileana Brendaglia | 14 Settembre 2021



Grazie al nuovo Executive Master in Wine Business Innovation Management arriverai a sviluppare nuove competenze e conoscenze, in modo articolato ma anche organico e organizzato, sul management del vino; riuscirai a leggere, comprendere e trasferire gli attuali fabbisogni del mercato del vino in realtà; imparerai a formulare strategie di marketing e di commercializzazione più idonee ai mercati attuali, così instabili e mutati rispetto al passato, ma anche solamente rispetto ad un anno fa; traferirai tecniche e strumenti per vendere più vino e con maggiori margini, imparando a gestire l'impresa.

Se ti stai chiedendo in che modo, la risposta è **WiBIM**,

l'Executive Master per crescita imprenditoriale e nuovi strumenti manageriali, la soluzione formativa nata dall'incontro di Wine Meridian, Wine People, GruppoFormazioe e Stoa' – Istituto di Studi per la Direzione e Gestione d'Impresa, e patrocinato dall'Università Federico II di Napoli.

Una partnership unica che si basa sulla visione integrata dei processi che avvengono all'interno dell'azienda piuttosto che su approfondimenti legati a singole tematiche funzionali, in modo che **l'attività formativa sia formata sulla base di esperienze e problematiche aziendali reali.**

Si tratta di un percorso formativo che vuole da un lato soddisfare la crescita imprenditoriale delle piccole e medie imprese del vino italiane (che ricordiamo rappresentano oltre l'80% del tessuto produttivo del nostro Paese) dall'altro offrire **nuovi strumenti manageriali anche alle imprese più grandi** (cooperative, imbottigliatori, ecc.) che oggi si trovano a fronteggiare competitor internazionali sempre più attrezzati e competitivi.

L'obiettivo di WiBIM è generare nelle imprese capacità di valorizzare le proprie risorse materiali ed immateriali, l'adattamento e la flessibilità coerenti con i continui cambiamenti degli scenari competitivi nazionali ed internazionali, l'esaltazione dei valori del mondo del vino.

Le parole chiave alla base del progetto WiBIM sono: crescita, managerialità ed innovazione.

Il Master è stato pensato e strutturato per essere realizzato in modalità digital, pertanto tutte le lezioni potranno essere seguite da remoto e le registrazioni delle stesse saranno disponibili attraverso la **Knowledge Factory di Stoà**, dove i partecipanti potranno consultare tutti i materiali utilizzati e prodotti durante le lezioni, oltre ad altri materiali di approfondimento.

Questi i contenuti del Master WiBIM:

MOD 1 – 28 ore Wine Management

- Il mercato mondiale del vino post Covid19: dati, tendenze e prospettive
- Il Ripensamento al business del vino in relazione ad un contesto cambiato e alla necessità di innovazione
- Fondamenti di enologia
- La struttura del sistema vitivinicolo italiano: come adeguare le proprie competenze al mondo del vino
- Nozioni di Marketing del vino
- Analisi e realizzazione piano marketing, risorse e obiettivi aziendali, posizionamento e promozione.

MOD 2 – 20 ore Il marketing del vino

- Tecniche di web-marketing: nozioni sull'evoluzione del comportamento del consumatore.
- Le maggiori fiere e l'organizzazione di eventi di promozione all'estero;
- Tecniche di web marketing: web e social media: linee guida e buone prassi
- La creazione di un listino prezzi adeguato
- E-commerce

MOD 3- 20 ore La comunicazione del vino

- La comunicazione internazionale del vino tra influencer tradizionali e new influencer,
- Rendersi riconoscibili in un mercato complesso
- Identificare la propria identità per sapersi raccontare
- La comunicazione digital
- Digital winetasting, degustazioni in streaming, virtual winetasting e online trading event
- Lo storytelling: raccontarsi ed emozionare

MOD 4- 28 ore L'internazionalizzazione

- Canali distributivi – Importatori e distributori

- Panoramica e trend dei mercati UE. Focus sui principali paesi: Germania, Gran Bretagna, Danimarca, Norvegia e Svezia.
- I mercati del vino: focus America e Canada Russia
- I mercati del vino: focus Asia
- I mercati con Monopolio: come gestirli?
- I mercati emergenti : quali sono e come affrontarli?
- Come scegliere un mercato per la propria azienda?
- La costruzione di reti di impresa per l'export del vino

MOD 5 – 16 ore Enoturismo e Marketing territoriale

- Il mercato del vino in Italia (evoluzioni di HORECA e GDO)
- La motivazione del viaggio è il turismo enogastronomico
- La crescita del turismo enogastronomico, trend e tendenze in tempi di Covid
- Il profilo dell'enoturista e il ruolo delle esperienze a tema vino.
- Le nuove tecnologie della customer experience in cantina.
- L'arte dell'accoglienza in cantina, target e hospitality, comunicare con efficacia.
- La visita e i percorsi, la narrazione. Dalle attrezzature agli spazi, organizzazione del personale. Gli eventi.
- Visual marketing, upselling e cross selling, I servizi di customer service e post vendita.
- Best practise dal mondo

MOD 6 – 28 ore La vendita del vino: hard e soft skills

- Come riconoscere, capire e gestire in modo efficace chi ci sta di fronte;
- Le fasi della vendita in una trattativa commerciale;
- La vendita attraverso attività digital
- Come far crescere il cliente, il post vendita, valore aggiunto: come fidelizzare e consolidare il proprio

portafoglio clienti;

- Il post vendita ad altro valore aggiunto: come fidelizzare e consolidare il proprio portafoglio clienti.
- Il ruolo del Wine Export Manager e le competenze soft necessarie per dare supporto alle imprese del vino
- Risorse umane e internazionalizzazione dei mercati: il punto di vista della agenzia di recruiting

MOD 7 – 20 ore Elementi di amministrazione

- Amministrazione, finanza, pianificazione e controllo
- La gestione dei costi di una azienda del vino
- La contrattualistica internazionale – Pagamenti internazionali
- Le principali forme di pagamento in uso nel commercio internazionale: regole del commercio internazionale
- Le misure comunitarie a supporto dell'export vitivinicolo delle imprese italiane

MOD 8 – 20 ore Innovare il business del vino

- Omnichannel Strategy Management
- Lean management nel settore vitivinicolo
- Economia circolare e green supply chain
- Etichettatura e tracciabilità: le potenzialità del QR code
- I finanziamenti per l'innovazione

Le sfide che deve affrontare un'impresa vitivinicola sono oggi sempre più complesse: non perdere l'opportunità di imparare ad affrontarle e manipolarle a tuo beneficio grazie a **WiBIM, il nostro percorso formativo unico nel suo genere in partenza ad Ottobre 2021.**

Contattaci per avere più informazioni a **formazione@winemeridian.com** per ricevere ulteriori informazioni e ricorda che si tratta di una corso a numero chiuso con un numero massimo di 30 partecipanti: affrettati!