

## **Corso vendere il vino: gli strumenti per vendere**

*Lonigo (Vicenza) – giovedì 9 marzo 2017*

Competenze commerciali: sembra facile. Ma quali sono davvero le caratteristiche distintive (e vincenti) di chi vuole promuovere e vendere le nostre cantine all'estero? Cosa è indispensabile mettere in valigia?

- ✓ Come si bilanciano le conoscenze tecniche e di mercato con la capacità di veicolare una storia, dei valori, delle emozioni?
- ✓ Come sono cambiati i comportamenti d'acquisto negli ultimi anni e cosa possiamo aspettarci domani?
- ✓ Nuovi strumenti, nuovi approcci, nuovi interlocutori: prima di fare la valigia cosa è indispensabile sapere?
- ✓ È possibile adattare il proprio stile relazionale ai diversi interlocutori riuscendo a centrare il bersaglio già dal primo incontro?
- ✓ E soprattutto: com'è fatto 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.

### **A chi è rivolto?**

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 adattare a un mercato peculiare, complesso e in evoluzione.

A chi non si accontenta di proporre e vuole **VENDERE** il vino italiano all'estero!!

Il corso di perfezionamento, full immersion, avrà la durata complessiva di 8 ore, dalle 10 alle 18.

### **Sede e Modalità di iscrizione:**

Il corso si terrà a Lonigo, VI in via Martiri delle Foibe - 9. Per essere ammessi al corso è necessario inviare via mail a [formazione@winemeridian.com](mailto:formazione@winemeridian.com) i seguenti documenti:

- domanda d'iscrizione;
- curriculum personale con ogni eventuale documentazione su attività svolte; La quota d'iscrizione è di 150 euro più iva. Il pagamento dovrà avvenire massimo 5 giorni prima l'inizio delle attività.

### **Contatti:**

Per informazioni:

Scrivere a [formazione@winemeridian.com](mailto:formazione@winemeridian.com) o Telefonate allo 348.5727501

## DOMANDA D'ISCRIZIONE

Il sottoscritto/a chiede di aderire al corso del 9/03/2017 presso la SEDE DI LONIGO (VI)

### DATI PERSONALI

Nome Cognome: .....  
Luogo e data di nascita: ..... Data di nascita: .....  
Residente in via/piazza: ..... N°: ..... Cap: .....  
Città: ..... Provincia: .....  
Codice Fiscale: .....  
E-mail: ..... Cell.: .....  
Titolo di studio: .....  
Professione: .....  
Ho saputo del corso attraverso:.....

### DATI DEL PARTECIPANTE PER INTESTAZIONE FATTURA (obbligatori)

Importo: 180,00 euro più iva, totale **219,60 €**  
Intestata a: \* .....  
Partita i.v.a.: (se in possesso)..... Cod. fiscale: .....  
Indirizzo: .....  
Città: ..... Prov.: ..... C.a.p.: .....  
*\* Indicare ragione sociale nel caso di società o nome/cognome nel caso di persona fisica*

### ALLEGA ALLA PRESENTE:

- A. Curriculum studi
- B. copia del bonifico bancario intestato a:  
*Ethica sas - presso: Unicredit, codice IBAN IT 34 G 02008 59490 000011172553*

**(CAUSALE: inserire nella causale il nome della persona che frequenterà il corso e la data del corso)**

---

#### Condizioni di contratto:

1. La quota d'iscrizione comprende solo la partecipazione al corso ed esclude pasti, pernottamenti e tutti gli ulteriori costi sostenuti dal partecipante;
2. Il Corso verrà attivato solo se viene raggiunto un numero minimo di iscritti;
3. Absit Daily si riserva il diritto di regolare a propria insindacabile discrezione l'accesso ai corsi;
4. Le informazioni raccolte saranno inserite nella nostra banca dati e utilizzate per l'invio gratuito di documentazione sulle attività di Absit Daily;

Ai sensi dell'articolo 13 del D.Lgs 196/2003 si autorizza ad utilizzare nel nostro materiale promozionale, testimonianze, fotografie ed immagini in cui il partecipante venga ripreso durante i seminari.

Data: .....

Firma: .....