Impara a vendere!

scritto da Lavinia Furlani | 30 Novembre 2021



Quando facciamo attività formativa nel contesto di percorsi e Master di varie Università o Organizzazioni, **ne approfittiamo per sondare la conoscenza che gli studenti hanno dei vari ruoli in cui si articola la funzione Sales & Marketing di una cantina**, ma soprattutto per capire da quali di questi "mestieri" si sentono attratti.

E quindi chiediamo: chi di voi vuole vendere?

La risposta che riceviamo è quasi sempre la stessa: "Vorrei trovare un lavoro nel settore del vino, che mi appassiona tanto, ma non non sono interessato/a alla vendita: non fa per me!".

Se anche qualcuno aveva magari mezza idea di fare l'export manager, quando entriamo nei dettagli delle attività e delle situazioni che chi vende il vino nei mercati internazionali si trova quotidianamente ad affrontare, anche quei pochi cambiano idea. **A promuovere il vino nell'horeca italiano nessuno manco ci pensa.** Peccato che dalle nostre indagini sulle Risorse Umane nel settore vitivinicolo emerga che **più del 90% delle aziende ha bisogno di potenziare proprio l'area commerciale** e

di vendita (contro il circa 60% del marketing, soprattutto legato al mondo digital & social, e della hospitality)!
Il bisogno nasce primariamente dall'aumento dei mercati potenzialmente interessanti (vale a dire che cominciano a registrare consumi pro capite degni di nota o hanno flussi turistici importanti), oltre che dall'esigenza di costante presenza dei manager in affiancamento ai partner locali dell'importazione e della distribuzione.

In questo scenario, la logica dice una cosa sola: IMPARA A VENDERE!

Sì, hai capito bene, impara! **Perché nella vendita nessuno nasce "imparato".**
Si può essere più o meno predisposti alle relazioni e alle attività esterne, più o meno attratti dal viaggiare in auto e in aereo, più o meno favoriti nell'apprendimento delle lingue, ma per il livello di complessità che oggi hanno raggiunto le dinamiche commerciali internazionali, questi talenti naturali possono solo dare un aiutino: **il resto è tutto da apprendere e da applicare con costanza.**
Ecco perché bisogna imparare ad allenare tutte le competenze che servono per fare la differenza in mezzo a migliaia di concorrenti.

La vendita è la tematica trasversale di tutti i nostri percorsi formativi.
Il nostro obiettivo è creare professionisti che inizino ad affrontare in modo nuovo ed efficace i diversi contesti della vendita del vino.

Imparare a vendere è una garanzia di impiegabilità che nessun contratto può dare: per chi sa vendere, la crisi non esiste mai!

Se vuoi imparare le tecniche di vendita ma non sai da dove iniziare, scrivi una mail a **redazione@winemeridian.com** o consulta il nostro catalogo dei corsi al seguente **link**!