

WINEEXPORT

MANAGEMENT

PROGRAMMA



FORMAZIONE@ELLE-DUE.IT



338.88.01.966
(Anche WhatsApp)

GIORNO ARGOMENTO

Introduzione al wine business

- 07-ott Prodotto: peculiarità di un mercato unico;
I numeri del vino: Italia, Europa, Mondo;
Specificità del wine business: filiera e figure professionali coinvolte; Bilancio delle competenze ed elaborazione scheda profilo personale

Vino e professione: il business planning

- 08-ott La filiera produttiva italiana, tipi di aziende, tessuto aziendale, numeri
09-ott Modelli di business e casi aziendali importanti
10-ott Il business plan aziendale e personale: come si costruisce
11-ott Esercitazioni e confronto in aula

Vino: il prodotto

- 21-ott Vino come prodotto: sostanza o vanità?
22-ott Degustazione di base: le regole da sapere
23-ott Esercitazioni sul prodotto
24-ott Vini, vitigni, denominazioni
25-ott Regioni e terroir

Wine Marketing: il mercato del vino

- 04-nov Mercato del vino nella sua dimensione globale: produzione, consumo, commercio internazionale

Il Consumatore

- 05-nov Studio del consumatore: perché compriamo vino?
06-nov La segmentazione del mercato.
Case study: Il Movimento Turismo del Vino

Marketing operativo

- 07-nov Qualità, classificazione e vinificazione
Packaging: non solo un fatto di confezione
Gestione del prezzo
Politiche distributive e canali distributivi
08-nov Case study mercato internazionale: Elledue
Case study mercato interno: Esploravino

La comunicazione del vino

- 18-nov Comunicazione aziendale
19-nov Marca e marchio
20-nov I canali digitali: dal web al social media marketing
21-nov Co-marketing e comunicazione collettiva
22-nov Case study: Castello di Volognano

Export Management e mercati internazionali

- 02-dic Chi è l'export manager del vino, cosa fa, cosa deve sapere, cosa deve saper fare
03-dic I mercati non-EU



- 04-dic Il mercato USA
- 05-dic Il mercato CINA
- 06-dic Case study: Marchesi de' Cordano (in cantina)

Eventi e Export: BtoB e tastings

- 16-dic L'importanza degli eventi per l'export del vino
- 17-dic Wine Tastings: come organizzare eventi all'estero e perché
- 18-dic Fiere: vademecum per ottenere risultati
- 19-dic Incontri BtoB e incoming operatori esteri: come fare?
- 20-dic Case study: Wine Business Hub

Riferimenti normativi

- 13-gen Finanziamenti e bandi per il mondo vitivinicolo e la promozione
- 14-gen Finanziamenti e bandi per il mondo vitivinicolo e la promozione

Project Work

- 15-gen Identificazione gruppi di lavoro e ideazione progetti: avvio ricerche
- 16-gen Analisi e pianificazione del progetto
- 17-gen Studio di fattibilità

- 20-gen
- 21-gen
- 22-gen Project work + formazione a distanza
- 23-gen
- 24-gen

- 27-gen
- 28-gen
- 29-gen Presentazione e discussione progetti e valutazione finale
- 30-gen
- 31-gen

