



Sviluppare l'Export nel mondo del vino

Vicenza

da venerdì 15 a domenica 17 novembre 2013

ethica

L'export sta rappresentando sempre di più una chiave fondamentale per la competitività delle imprese vitivinicole italiane.

I mercati internazionali del vino, però, presentano caratteristiche sempre più complesse - sia per quanto riguarda le caratteristiche del mercato, della distribuzione, sia per ciò che concerne gli aspetti normativi - e per affrontarli è pertanto essenziale la conoscenza delle loro dinamiche di sviluppo e le diversificazioni sia nei mercati tradizionali (Germania, Regno Unito, Usa, ecc.) che in quelli emergenti (Cina, Russia, Brasile, India, ecc.).

Da tutte queste considerazioni e dal **contributo di professionisti molto esperti del settore** Ethica propone un percorso di formazione rivolto a produttori od operatori del vino che intendono approcciarsi a nuovi mercati, magari partendo da una base di conoscenza "esperienziale" dell'export vitivinicolo.

Si tratta di un percorso formativo di eccellenza che -attraverso un **approccio altamente operativo-** renderà i titolari d'impresa in grado di portare immediato valore aggiunto soprattutto per quanto concerne i temi del marketing e dell'internazionalizzazione.

Il corso di perfezionamento, full immersion, avrà la durata complessiva di 16 ore (dal venerdì pomeriggio alla domenica mattina).

Programma del corso

Sviluppo dell'internazionalizzazione dell'impresa vitivinicola

Presentazione delle attività, dei docenti e dei partecipanti

I mercati internazionali (i flussi export, i canali distributivi, dinamiche di importazione, le potenzialità di sviluppo)

- I mercati tradizionali (Germania, Regno Unito, Usa)
- I mercati pronti (Svezia, Danimarca, Giappone, Canada)
- I mercati emergenti (Russia, Cina, India)

Gli strumenti di promozione nei mercati internazionali

- Le opportunità delle misure dei Piani di sviluppo rurale per i mercati interni all'Unione Europea
- Le opportunità delle misure dell'Organizzazione comune di mercato per la promozione nei Paesi terzi

I canali distributivi e le loro peculiarità (importatori, Grande distribuzione ecc.)

Hard & soft Skills dell'export manager nel settore vitivinicolo

La figura dell'export manager: da venditore a gestore di mercati

- Competenze area Marketing
- Competenze area Sales
- Le soft skills "mirate" per il settore vitivinicolo

Conoscere se stessi e gli altri per interpretare al meglio il ruolo

- Insights Discovery: Un modello innovativo per comprendere le proprie caratteristiche e per entrare in relazione in modo efficace
- La vendita "colorata"
- Esercitazioni pratiche

Comunicazione dell'impresa vitivinicola/agroalimentari

*Comunicare l'identità
La comunicazione*

- Gli obiettivi della comunicazione;
- Conoscere per comunicare la propria azienda;
- Conoscere per comunicare i propri prodotti;

Gli strumenti della comunicazione

- Come comunicare e con quali mezzi;
- Comunicare per eventi;



Comunicare la qualità e la certificazione.

*Attività di gruppo in merito alle tematiche affrontate e chiusura giornata –
Focus Group*

Orientamento al mercato del lavoro vitivinicolo

*Le caratteristiche delle aziende vitivinicole: diverse modalità di approccio
Consegna degli strumenti operativi ai partecipanti (relazioni, rapporti, ecc.)
Dibattito e domande*

Docenti

Dott. Fabio Piccoli – esperto economia e marketing settore vitivinicolo

Dott.ssa Lavinia Furlani – esperta di comunicazione nel settore agroalimentare

Dott.ssa Roberta Zantedeschi - consulente in area HR accreditata Insights discovery

Dott. Andrea Pozzan - esperto di selezione del personale nel settore vitivinicolo

Sede e Modalità di iscrizione:

Il corso si terrà in Via Martiri delle Foibe, Lonigo (VI).

Per essere ammessi al corso è necessario inviare via mail a segreteria@ethicasas.it o via fax allo 045.5111343 i seguenti documenti:

1. domanda d'iscrizione,
2. curriculum personale con ogni eventuale documentazione su attività svolte;

La quota d'iscrizione è di 700 euro più iva.

Per chi si iscrive entro il 15 settembre 2013 la quota è di 600 euro più iva.

Il pagamento dovrà avvenire massimo 5 giorni prima l'inizio delle attività.

Per informazioni

Scrivere a segreteria@ethicasas.it

Tel 348.5727501



ethica

DOMANDA D'ISCRIZIONE

al corso Export Manager nel mondo del vino

DATI PERSONALI

Nome e Cognome:
Luogo e data di nascita:.....
Residente in via/piazza: N°: Città:.....
C.a.p.: Tel.: Cell.:
E-mail:.....
Titolo di studio:
Professione:
Ho saputo del corso attraverso:.....

DATI INTESTAZIONE FATTURA

Intestata a:.....
Partita i.v.a.:Cod. fiscale:.....
Indirizzo:
Città:Prov.: C.a.p.:

Allega alla presente:

- C. Curriculum studi
- D. copia del bonifico bancario intestato a:
Ethica Sas
Conto UNICREDIT IBAN IT69C0200859751000011172553

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 minimo di iscritti;
3. Ethica 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 Ethica.

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: