

**CORSO DI ALTA
SPECIALIZZAZIONE**

**MARKETING
INTERNAZIONALE
DEL VINO**

SETTIMA EDIZIONE

winejob
RISORSE UMANE
PER IL VINO

IED
Istituto Europeo di Design

Firenze ottobre 2021 • aprile 2022



CORSO DI ALTA SPECIALIZZAZIONE IN MARKETING INTERNAZIONALE DEL VINO

7^a
EDIZIONE

L'obiettivo del corso

Il corso ha l'obiettivo di creare figure commerciali e **marketing** specializzate nel settore del vino e in grado di rispondere ad una richiesta reale ed in continuo aumento, proveniente dalle **imprese vitivinicole**. La collaborazione tra WineJob e IED, ha permesso di elaborare un programma ad hoc i cui contenuti sono stati studiati e definiti in relazione alle esigenze attuali delle aziende.

Le tematiche affrontate durante le lezioni riguardano il marketing del vino e la valorizzazione del brand. E' inoltre previsto un approfondimento specifico dedicato ai più importanti mercati mondiali del vino, quelli consolidati e quelli in crescita, con focus sulle singole politiche nazionali relative al prodotto e alle diverse strategie commerciali.

Inoltre verrà data grande rilevanza allo sviluppo delle competenze necessarie per la corretta gestione delle fasi concernenti distribuzione e logistica: ricerca, selezione e acquisizione di importatori e distributori, gestione delle procedure di esportazione, regolamenti doganali e di trasporto.

Una sessione specifica sarà dedicata al miglioramento delle singole capacità di presentazione in pubblico attraverso esercizi esperienziali.

Non mancheranno ovviamente lezioni di viticoltura e degustazioni. Alla fine del corso, i partecipanti hanno gli strumenti adeguati per effettuare professionalmente analisi di mercato, strutturare un piano di marketing e di promozione del prodotto, gestire le politiche di prezzo, realizzare presentazioni aziendali e affrontare i diversi mercati stranieri.

Durata 6 mesi

da ottobre 2021 ad aprile 2022

196 ore

formula weekend alterni

venerdì 10.00-13.00, 14.00-18.00

sabato 9.30-13.30, 14.30-17.30

Sede Firenze

(al momento prevediamo la frequenza in aula)

IL MIV 7 cresce inserendo nuovi approfondimenti

Ecco le novità della prossima edizione:

- > Incremento di 4 giornate di lezione con confronto tra esperienze italiane ed estere di marketing del vino
- > 6 visite in cantina
- > Offerta di colloqui di orientamento finali facoltativi

A chi è rivolto

Il corso si rivolge a laureati, titolari di imprese e a diplomati con almeno tre anni di esperienza professionale nel settore del vino interessati ad acquisire maggiori competenze per specializzarsi nello sviluppo del business vitivinicolo. Per l'ammissione al corso è richiesta inoltre un'ottima conoscenza della lingua inglese.

Prospettive professionali

La crescente espansione dell'esportazione del vino italiano nel mondo e il conseguente aumento di richiesta di figure di Export e Marketing manager specializzate, offre un'oggettiva possibilità di inserimento in questo settore a coloro che esprimono competenza e passione per il mondo del vino associate a una grande capacità di gestire relazioni a livello internazionale.

I DOCENTI

L'altissima qualità e preparazione del corpo docente è ciò che contraddistingue il MIV. Le lezioni infatti sono tenute esclusivamente da consulenti ed esperti nazionali e internazionali del settore e da manager e dirigenti di alcune delle più importanti e significative realtà vinicole italiane. Questo permette di conoscere dal vivo tutte le dinamiche che caratterizzano il mondo del vino e garantiscono una formazione molto pratica e orientata direttamente al mondo del lavoro.

Aziende i cui manager hanno partecipato alle precedenti edizioni del corso



Querciabella



VINO.COM





PROGRAMMA DEL CORSO

Wine Branding

Il Brand rappresenta la carta di identità di un'azienda, la sua storia, i suoi valori e la sua mission, il territorio che la caratterizza e la sua immagine. Studi recenti dimostrano che il Brand è uno dei principali fattori che influiscono nelle scelte d'acquisto e nella valutazione del prodotto. Da qui consegue una sempre maggiore attenzione, anche da parte di aziende tradizionali quali quelle del vino, alla valorizzazione del brand. Focalizzando l'attenzione su questo concetto, il corso fornisce ai partecipanti tutti quegli strumenti necessari per lavorare in autonomia alla creazione del Marchio e allo sviluppo della sua notorietà.

Prezzo e Posizionamento prodotti

Il prezzo rappresenta uno degli elementi più importanti del marketing e per questo una sezione sarà interamente dedicata ad approfondire questa tematica. Saranno fornite competenze sulle strategie di definizione del prezzo, posizionamento del prodotto, profitto, elaborazione e gestione listini a livello nazionale e internazionale, condizioni di vendita, termini di pagamento etc. Durante le lezioni saranno svolte esercitazioni pratiche al fine di consolidare l'apprendimento.

***Il marketing internazionale del vino.
Promuovere ed esportare con successo
l'eccellenza italiana nel mondo.***

Comunicazione, Promozione e Pubblicità

La capacità di comunicare e promuovere il vino rientra tra le competenze che devono far parte del bagaglio di un Export Manager e per questo dei moduli sono dedicati a tutto ciò che concerne la comunicazione del vino e il trasferimento delle ragioni e delle emozioni: dai metodi più tradizionali alle nuove tecnologie.

Mercati Internazionali e Strategie Commerciali

Lo studio dei mercati internazionali è l'argomento principale del corso, sul quale vertono gran parte delle ore formative. Sono dedicate sessioni specifiche ai più importanti mercati mondiali del vino, consolidati ed emergenti, chiarendo per ognuno di questi quali sono le dimensioni e le modalità di consumo del vino, le politiche locali, le regole commerciali e di esportazione e in generale tutte le strategie di ricerca, sviluppo e gestione clienti, importatori e distributori. L'argomento sarà trattato esclusivamente da operatori del settore ed esperti, portatori di preziose testimonianze attraverso il racconto delle loro esperienze dirette sugli specifici mercati.

Sviluppo di Competenze Trasversali

Una parte del corso è dedicato allo sviluppo delle competenze necessarie a completare il profilo del Marketing e Export Manager. Attraverso lezioni ed esercitazioni pratiche, lo studente ha la possibilità di incrementare la sua capacità analitica individuale, lavorare sulle competenze relazionali, preparare ed eseguire presentazioni aziendali migliorando la capacità di parlare in pubblico.

Visite in Cantina

Saranno visitate sei importanti aziende vitivinicole. L'esperienza in cantina è altamente formativa in quanto viene offerta la possibilità, non solo di fare lezione con i manager aziendali sulle strategie commerciali e marketing adottate, ma anche di entrare in un contesto aziendale, visitare luoghi bellissimi e degustare i vini. Nelle precedenti edizioni i corsisti hanno seguito lezioni presso cantine esclusive e che rappresentano eccellenze del settore come ad esempio: Ornellaia, Antinori, Le Macchiole, Nipozzano, Tenuta Argentiera, Castello di Ama, Cecchi, Campo alle Comete.

Orientamento individuale

Alla fine del corso i corsisti che vorranno, potranno usufruire di incontri di orientamento professionale con la direzione del corso.

INFORMAZIONI PRATICHE

Attestato Rilasciato

Al termine del corso agli studenti che hanno frequentato con successo almeno il 80% delle ore di lezione viene rilasciato un Attestato di Frequenza e Merito.

Requisiti di ammissione

Ottima della lingua inglese parlata e scritta e forte motivazione a ricoprire ruoli commerciali e marketing nel mondo del vino.

Modalità di selezione

Il corso è a numero chiuso e prevede un colloquio di orientamento e selezione presso WineJob finalizzato ad approfondire i contenuti del corso e supportare nella scelta del percorso formativo più in linea con le proprie esigenze professionali.

I COLLOQUI PER L'AMMISSIONE AL CORSO INIZIERANNO IL 1° GIUGNO

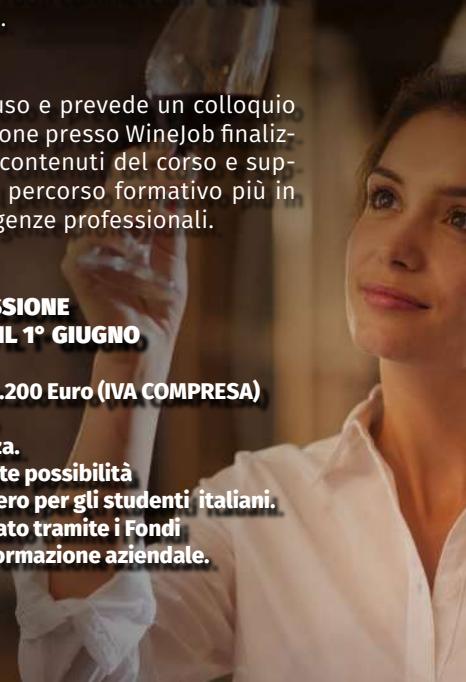
Quota di partecipazione: 3.200 Euro (IVA COMPRESA)

750€ di tassa di iscrizione

2.450€ di retta di frequenza.

**Si segnala che sono previste possibilità
di finanziamento a tasso zero per gli studenti italiani.**

**il corso può essere finanziato tramite i Fondi
Interprofessionali per la formazione aziendale.**





**CORSO DI ALTA
SPECIALIZZAZIONE
MARKETING
INTERNAZIONALE
DEL VINO
SETTIMA EDIZIONE**

winejob
RISORSE UMANE
PER IL VINO

 **IED**
Istituto Europeo di Design

Firenze ottobre 2021 • aprile 2022