



CSP

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE MARKETING INTERNAZIONALE DEL VINO

IED Firenze
Ottobre

 **IED**
Istituto Europeo di Design

winejob
risorse umane per il vino

**CORSI DI
SPECIALIZZAZIONE
COMPATIBILI
CON UN PERCORSO
PROFESSIONALE
O FORMATIVO GIÀ
ESISTENTE, UTILI
PER SVILUPPARE
O PERFEZIONARE
LE PROPRIE
COMPETENZE,
E RENDERE PIÙ
COMPETITIVO IL
PROPRIO PROFILO
PROFESSIONALE.**

I CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

L'offerta formativa si articola in differenti percorsi, base, avanzati e specialistici finalizzati a dare risposta alle differenti aspettative professionali nelle aree Design, Moda, Comunicazione Visiva e Management delle imprese Creative.

Sono un articolato sistema di corsi di formazione continua con frequenza in fascia oraria prevalentemente serale e durante il sabato, che si svolgono durante tutto l'Anno Accademico. Rivolti a diplomati che vogliono approfondire un preciso argomento, a laureati che mirano a raggiungere competenze specifiche in una determinata disciplina, a giovani professionisti che hanno bisogno di rendere più competitivo il proprio profilo professionale oppure a chi, inserito da tempo nel mondo del lavoro, pianifica un cambiamento nel settore d'impiego e desidera reindirizzare e riqualificare la propria esperienza.



MARKETING INTERNAZIONALE DEL VINO

L'OBBIETTIVO DEL CORSO

Il corso nasce con l'obiettivo di creare figure di Export Manager specializzate nel settore del vino e in grado di rispondere ad una richiesta reale e in continuo aumento proveniente dalle imprese vitivinicole. La collaborazione tra IED e Winejob, agenzia di recruiting e formazione specializzata nel settore del vino, 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. È 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. Un professionista di questo settore deve necessariamente avere un'accurata conoscenza tecnica del prodotto che potrà approfondire ulteriormente attraverso le visite e le degustazioni alle cantine organizzate durante il corso. Oltre alle conoscenze sul prodotto, viene data grande

Titolo:

MARKETING INTERNAZIONALE DEL VINO

Durata:

6 mesi

Frequenza:

**168 ore
formula weekend alterni
venerdì 10.00-13:00, 14.00-18.00
sabato 9.30-13.30, 14.30-17.30**

Sede:

Firenze

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. 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.

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 una 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.

FACULTY

DOCENTI

Massimo Marcja

Consulente Direzionale, ex Direttore Commerciale di Marchesi Antinori. Laureato in Ingegneria, dopo esperienze in azienda metalmeccanica è entrato in Antinori dove ha svolto crescenti incarichi occupandosi in particolare di export fino a diventare Direttore Commerciale. Attualmente opera come Consulente Direzionale nelle aree marketing e commerciale per varie aziende vitivinicole.

Enrico Chiavacci

Direttore Marketing - Marchesi Antinori
Laureato in Economia e Commercio, ha occupato posizioni di crescente responsabilità nell'area commerciale di Antinori fino a diventare Direttore Vendite Italia. Attualmente ricopre la carica di Direttore Marketing per tutto il gruppo Antinori

Francesco Domini

Direttore Generale Feudi di San Gregorio.
Laureato in Economia presso l'Università di Salerno, si è occupato di vendite nazionali ed export in varie aziende vitivinicole di prestigio come Mastroberardino, Tenimenti Angelini, Antinori. Attualmente è Direttore Generale dell'azienda campana Feudi di San Gregorio.

Lorenzo Biscontin

Titolare di Biscomarketing consulting. Dopo aver ricoperto ruoli di responsabilità nell'area marketing di prestigiose aziende tra le quali Levoni, Principe, Stock e Gruppo Vinicolo Santa Margherita ed essere stato Direttore Generale di Bosco Viticoltori Bosco srl, ha aperto la società Biscomarketing, la quale offre servizi di consulenza e formazione per aziende del F&B su direzione e gestione aziendale, marketing strategico e operativo, vendite, ricerche di marketing.

Tommaso Alessandri

Laureato in Economia e Commercio a Firenze, ha iniziato la sua carriera in Birra Peroni, acquisita poi da Sab Miller, dove ha ricoperto incarichi crescenti nell'area commerciale e marketing. È poi passato in Ruffino con il ruolo di Direttore Sales and Marketing.

Erika Ribaldi

Laureata in Enologia e Viticoltura a Milano, ha iniziato la sua attività commerciale con alcuni importatori americani. Rientrata in Italia, è stata Responsabile Commerciale di Tenuta di Trinoro.
Dal 2011 è Responsabile Mercati Asia Pacific della Marchesi de' Frescobaldi.

Francesco Visani

Responsabile del Canale Privati – Marchesi Antinori.
Dopo la laurea in Economia ha maturato esperienza come Marketing Manager per importanti aziende quali Salov e Ariete fino ad arrivare nel 2006 a Marchesi Antinori, realtà nella quale opera tuttora come Responsabile del Canale Privati.

Alberto Lusini

Export Director Ferrari. Per molti anni ha lavorato presso il Gruppo Mezzacorona ricoprendo prima il ruolo di Marketing Manager e Responsabile Vendite Usa, poi quello di Export Director. È stato successivamente Sales and Marketing Director del gruppo Allegrini e oggi lavora come Export Director di tutte le aziende del Gruppo Ferrari.

Bernardo Conticelli

Titolare di Vinifocus, Wine Marketing Consultant e Wine Educator. Dopo la Laurea in Scienze Politiche conseguita a Firenze, si è trasferito a Parigi dove ha conseguito il Master of Science in Wine Management presso l'OIV ed il Diplome d'Université en Gestion, Marketing et Economie du secteur des Vins presso l'Université Paris Ouest. Ha in seguito ottenuto la certificazione internazionale WSET Level III Advanced

Certificate in Wines and Spirits e sta attualmente conseguendo il WSET level IV Diploma. Nel 2015 è stato eletto Ambasciatore per lo Champagne in Italia. È titolare di Vinifocus e svolge attività di consulenza per promozione, marketing e OCM nel settore vitivinicolo ed enogastronomico, Docente e Wine Educator.

Ursula Thurner

È la titolare della Thurner PR, agenzia di pubbliche relazioni internazionali specializzata nel settore del vino.

Andrea Pecchioni

Fondatore e Direttore di Winejob. Psicologo, si occupa di selezione e formazione nel settore del vino da più di 25 anni.

Christian Bottegal

Regional Manager di Ruffino. Da più di dieci anni collabora con l'azienda Ruffino, occupandosi dello sviluppo Commerciale e Marketing nei principali mercati europei del vino. Nel 2013 ha fondato una sua Società di E-commerce per la vendita online del vino.

Ettore Nicoletto

CEO Gruppo Santa Margherita. Dopo una lunga carriera presso Zonin, approda a Santa Margherita come Marketing & Sales Director e in breve tempo diviene prima General Manager, poi CEO di tutto il Gruppo.

Giorgia Pizzuti

Soft Skills Trainer e Life & Business Coach (ICF), opera da anni nel settore della consulenza e formazione aziendale rivolta sia a PMI che a grandi realtà aziendali come Renault, Trenitalia, Pfizer, P&G, AXA, Fiat, Peroni etc. Ha collaborato con Fondazione ISTUD di Milano e MIB School of Management di Trieste. Co-autrice del libro *Formazione Esperienziale: istruzioni per l'uso* (Franco Angeli, 2012) e *Small Techniques* (Franco Angeli, 2013), nel 2010 unisce la sua passione per il vino alle competenze professionali creando FormAzione DiVina, un format innovativo che utilizza il vino come metafora formativa esperienziale.

Il corso è organizzato con il supporto di

winejob
risorse umane per il vino

In collaborazione con:


RUFFINO
DAL 1877


FRESCOBALDI
TOSCANA


**Umberto
Cesari**

PLANETA

TENUTA
ARGENTIERA
BOLGHERI

Santa Margherita
GRUPPO VINICOLO


FERRARI
TRENTO 1902

Allegrini


thurner pr
& a w
@ z d pr
y n o g
a b < q
(e g c e

FEUDI DI
SAN
GREGORIO

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.

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.



INFORMAZIONI PRATICHE

ATTESTATO RILASCIATO

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

REQUISITI DI AMMISSIONE

Conoscenza della lingua inglese almeno a livello B2. Per comprendere pienamente i contenuti del corso è raccomandata una conoscenza della lingua italiana pari al livello B2. Per attestare la conoscenza della lingua, i candidati che non sono madrelingua dovranno presentare certificato linguistico o richiedere in IED un colloquio di valutazione. Per iniziare il processo di ammissione è necessaria l'iscrizione on line. Una volta effettuata la registrazione, saranno inviate via e-mail le credenziali per accedere all'area riservata all'interno di IED Admission (admission.ied.it) dove sarà possibile caricare i documenti validi al fine della selezione: CV, lettera motivazionale, Portfolio qualora richiesti. Un Advisor supporterà il candidato in tutta la fase di iscrizione e selezione.

MODALITÀ DI SELEZIONE

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

COSTO

Il costo del Corso è suddiviso in retta e tassa di iscrizione. La tassa di iscrizione è fissa, mentre la retta di frequenza può variare in base alle agevolazioni, promozioni e borse di studio. Il tariffario è disponibile al seguente link ied.it/formazione-continua

Per conoscere le modalità di pagamento e le agevolazioni previste è necessario contattare il proprio Advisor di riferimento.

ADMISSION CENTER

In ogni sede IED, l'Admission Center offre costante assistenza e supporto agli studenti e a coloro che richiedono informazioni sui corsi e sulle attività dell'Istituto. Contattando l'Admission Center, chiunque fosse interessato ad approfondire l'offerta formativa IED potrà essere guidato al meglio nella scelta e avere indicazioni dettagliate su organizzazione dei percorsi di studio, contenuti, obiettivi e scenari professionali.

GIORNATE DI PRESENTAZIONE DEL CORSO

Sono previsti momenti di incontro con i coordinatori, le aziende partner e lo staff della Scuola durante i quali verranno presentate la struttura, i contenuti e le opportunità professionali del corso e sarà possibile richiedere chiarimenti sul percorso formativo.

INFO

IED Firenze - via M. Bufalini, 6/R
50122 Firenze - Tel: +39 055 29821
ied.it

WineJob - via Giovanni Bovio, 19
50136 Firenze - Tel: 055 2302320
winejob.it

**50 ANNI
DI ESPERIENZA
11 SEDI NEL MONDO
10000 STUDENTI
ALL'ANNO
30% DI STUDENTI
STRANIERI
+100 NAZIONALITÀ
DI PROVENIENZA
50 CORSI TRIENNALI
POST-DIPLOMA
+150 TITOLI MASTER
E CORSI DI
SPECIALIZZAZIONE
1900 DOCENTI**