



CORSO DI FORMAZIONE E PERFEZIONAMENTO PER WINE EXPORT MANAGER

SECONDA EDIZIONE



**CORSO DI
FORMAZIONE
E AGGIORNAMENTO
RIVOLTO A
WINE EXPORT
MANAGER
E PROFESSIONISTI
CHE INTENDONO
PERFEZIONARE
LE PROPRIE
COMPETENZE
E AUMENTARE
LE OPPORTUNITÀ
DI BUSINESS
SUI MERCATI
INTERNAZIONALI**



IL CORSO

I Vini del Piemonte, la Strada del Barolo e grandi vini di Langa, Enora e Gbexport in collaborazione con la Banca d'Alba propongono un corso di formazione di alto livello rivolto alle piccole e medie aziende vinicole piemontesi, ai produttori e agli operatori del vino che intendono sviluppare o perfezionare le proprie competenze per approcciarsi in modo efficace ai mercati internazionali.

L'Italia è uno dei più grandi paesi esportatori di vino al mondo e il Piemonte da questo punto di vista è una delle regioni trainanti. Il potenziale commerciale estero è tuttavia ancora molto alto: molte piccole e medie imprese avrebbero la possibilità di conquistare nuovi spazi di mercato adeguando le proprie strategie di export e rafforzando le competenze dei propri export manager.



A chi è rivolto

Il corso si rivolge ad aziende vinicole, produttori di vino e operatori del settore interessati ad acquisire le conoscenze necessarie ad affrontare i mercati internazionali del vino.

Il corso si rivolge inoltre a liberi professionisti, quali commercialisti o avvocati, interessati a specializzarsi nel settore dell'export di vino o a essere aggiornati su normative, regole e trend dei mercati esteri.

Il percorso è studiato per chi è già occupato nel settore e si svolge con lezioni frontali e seminari durante giorni feriali, in orario preserale (18.00 - 21.00).

È composto da **4 moduli, acquistabili e fruibili separatamente** per soddisfare le esigenze di chi ha necessità di aggiornarsi su alcune parti del corso, piuttosto che affrontare l'intero percorso didattico.

Il percorso è calibrato sulle esigenze delle piccole e medie aziende del settore, per aumentare l'efficacia dell'azione commerciale sui mercati internazionali e portare da subito valore aggiunto nel campo del marketing del vino e delle esportazioni oltre confine.

Obiettivi e descrizione del corso

Il corso si propone come obiettivo quello di aggiornare le competenze e gli strumenti a disposizione degli Export Manager specializzati nel settore del vino per aumentare le opportunità di business delle imprese vitivinicole sui mercati internazionali.

La collaborazione tra il consorzio di promozione I *Vini del Piemonte*, *Enora* e *GBexport* ha permesso di creare un programma ad hoc i cui contenuti sono stati appositamente definiti in relazione alle attuali esigenze delle aziende.

Le tematiche affrontate durante le lezioni del corso riguardano l'internazionalizzazione del vino sui mercati UE e sui mercati extra-UE, con un'analisi puntuale dei più importanti mercati e dei relativi trend, delle modalità con cui vendere nei diversi paesi e delle varie strategie commerciali.

È inoltre previsto un approfondimento sugli aspetti amministrativi e normativi del commercio estero e un intero modulo del corso è dedicato alla comunicazione internazionale, con elementi di web marketing e marketing strategico.

Il vero valore aggiunto del Corso di perfezionamento per Wine Export Manager è la presenza di **docenti esperti e professionisti** operanti nel settore del vino e dell'internazionalizzazione, di altissima competenza, tra i migliori in Italia e in alcuni casi **a livello internazionale**.

Il corso di formazione per Wine Export Manager ha un **approccio estremamente pratico**: i concetti utili da apprendere vengono affrontati a partire da case *history*, da esperienze reali maturate dai diversi docenti e da alcune testimonianze dirette dei qualificati ospiti selezionati sulla base di realtà aziendali particolarmente virtuose.

Corso di formazione e
perfezionamento per
WINE EXPORT MANAGER

Sedi del corso



GBEXPORT

(Via Fratelli Ambrogio 5, Alba)



BANCA D'ALBA

(Piazza della Chiesa 2,
Gallo di Grinzane Cavour)



Monte ore e frequenza

72 ore - 4 moduli

modulo 1 e modulo 2: **NOVEMBRE, DICEMBRE 2019** dalle 18.00 alle 21.00

modulo 3 e modulo 4: **GENNAIO, FEBBRAIO 2019** dalle 18.00 alle 21.00

MODULO 1: INTERNAZIONALIZZAZIONE SUL MERCATO UE

Panoramica e trend dei mercati UE. Focus sui principali paesi: Gran Bretagna, Paesi Bassi, Paesi Scandinavi. Strategie per competere.

MODULO 2: MARKETING E COMUNICAZIONE INTERNAZIONALE

Marketing strategico e operativo, tecniche di comunicazione, tecniche di web-marketing, nozioni sull'evoluzione del comportamento del consumatore.

MODULO 3: INTERNAZIONALIZZAZIONE SUL MERCATO EXTRA-UE

Panoramica e trend dei mercati extra-UE. Focus su: USA, Canada, Svizzera, Giappone, Cina e altri paesi.

MODULO 4: ELEMENTI DI AMMINISTRAZIONE PER WINE EXPORT MANAGER

Aspetti amministrativi del commercio estero, le dinamiche dell'e-commerce, le principali forme di pagamento nel commercio internazionale, la fase di trattativa della compravendita internazionale.



MODULO 1

Internazionalizzazione sul mercato europeo

- ▲ Il Piemonte vinicolo: punti di forza e di debolezza e strategie per competere - *Daniele Manzone*
- ▲ Analisi e trend dei mercati UE - *Denis Pantini*
- ▲ Focus Paesi Bassi - *Fred Nijhuis*
- ▲ Project work: tecniche commerciali - *Gabriella Binello*
- ▲ Testimonianza Export Manager - *Arianna Zanatta*
- ▲ Focus Norvegia, Danimarca e Svezia - *Giulia Rinaldi*
- ▲ Focus Gran Bretagna - *Sarah Abbott*

MODULO 2

Marketing e comunicazione internazionale

- ▲ Marketing strategico e operativo - elementi di marketing, esercitazioni pratiche: specificità del mondo del vino // lo storytelling del vino - *Nicole Poggi*
- ▲ Come condurre una degustazione efficace (lezione in inglese) - *Sandro Minella*
- ▲ L'evoluzione del comportamento del consumatore: tendenze - *Gabriella Binello*
- ▲ Tecniche di web marketing: web e social media, comunicazione 2.0, linee guida e buone prassi - *Luca Speroni*

MODULO 3

Internazionalizzazione sul mercato extra-europeo

- ▲ Analisi e tendenze dei mercati internazionali extra-europei e relativi trend - *Pierpaolo Penco*
- ▲ Focus USA: tendenze del mercato - *Salvo Bonanno*
- ▲ Focus USA: analisi del mercato - *Domenico Gulli*
- ▲ Focus Canada - *Ruggiera Sarcina*
- ▲ Focus Giappone - *T. Tsuneomi* - *G. Binello*
- ▲ Focus Cina - *Domenico Gulli*
- ▲ Testimonianza Export Manager: panoramica mercati extra-europei // Focus altri mercati asiatici - *Natalia Meylunas*
- ▲ Focus Russia - *Leonora Barbiani*

MODULO 4

Elementi di amministrazione

- ▲ La fase di trattativa commerciale di compravendita internazionale - *Niccolò Landi*
- ▲ Amministrazione, finanza, pianificazione e controllo - *Paolo Stra*
- ▲ Le dinamiche dell'e-commerce per la vendita del vino sia in Italia che all'estero: strategie, regolamentazioni, vendita diretta dalla cantina o tramite terzi - *Marco Magnocavallo*
- ▲ Le principali forme di pagamento in uso nel commercio internazionale: regole del commercio internazionale - *Stefano Porrino*

DOCENTI



Sarah Abbott

Master of Wine e giornalista enologica britannica fra le più influenti ed apprezzate nel mondo del vino, autrice di guide pluripremiate e giudice di numerosi concorsi internazionali in giro per il mondo.



Leonora Barbiani

Segretario generale della Camera di Commercio italiana per la Russia, riferimento economico - istituzionale per tutti i soggetti che pianificano progetti di espansione economica in Russia.



Gabriella Binello

Coordinatrice didattica del corso.

Titolare di Gbexport, sommelier AIS, docente al Sole24Ore, formatrice, consulente buying office per importatori europei e asiatici: da 20 anni si occupa di internazionalizzazione per le aziende.



Salvo Bonanno

Esperto e docente di marketing, ha consolidato, in oltre 20 anni, un'ampia esperienza nel mercato del vino americano. È consulente e *brand ambassador* di alcune cantine italiane per gli USA dove segue progetti di penetrazione commerciale dei vini italiani in diversi stati.



Domenico Gulli

Docente di internazionalizzazione, strategia e marketing strategico presso la Business School de Il Sole 24Ore e manager con competenze in business development e gestione aziendale.



Niccolò Landi

Avvocato specializzato in diritto del commercio internazionale ed arbitrato. Nel 2017 ha fondato lo Studio Legale Landi, che è associato a Beechey Arbitration, con sedi a Londra, Hong Kong e Milano.



Marco Magnocavallo

CEO e cofondatore di Tannico, il più grande negozio online di vini italiani al mondo con un catalogo di oltre 15.000 etichette provenienti da oltre 2.500 cantine.



Daniele Manzone

Direttore del consorzio di promozione *I Vini del Piemonte*: direzione strategica e definizione dei mercati esteri nei quali organizzare le diverse iniziative promozionali. Docente in numerosi master e corsi universitari.



Natalia Meylunas

Professionista nell'internazionalizzazione delle aziende vinicole con oltre 15 anni di esperienza, in particolare nei mercati di Est Europa e Asia. Dal 2017 è export manager presso l'azienda vinicola Fattoria della Aiola, in Toscana.



Sandro Minella

Collaboratore di *Strada del Barolo* e de *I Vini del Piemonte*, si occupa della conduzione di Wine Tasting Experience®, wine dinner e seminari in lingua inglese e francese sia sul territorio che in diverse città estere.



Fred Nijhuis

Giornalista olandese fra i più conosciuti e apprezzati, che da oltre 25 anni organizza degustazioni e seminari formativi nel campo del vino e della gastronomia e ha pubblicato articoli sulle più importanti riviste di settore.



Denis Pantini

Direttore Nomisma Agroalimentare e Wine Monitor. Laureato in Discipline economiche aziendali all'Università di Bologna, lavora in Nomisma da oltre vent'anni. Esperto di politica agricola a livello locale, nazionale ed europeo.



Pierpaolo Penco

Già direttore del *Consorzio Doc Friuli Isonzo*, attualmente è responsabile formazione presso il *MIB School of Management* di Trieste, che da oltre 20 anni realizza percorsi di formazione manageriale.



Nicole Poggi

Si occupa di branding aiutando le aziende a trovare e implementare le migliori soluzioni per aumentare la visibilità, consapevolezza e reputazione del loro marchio, sia in ambito B2B che B2C.



Stefano Porrino

Coordina le attività di gestione dei flussi esteri per la clientela e l'attività di consulenza delle imprese.



Giulia Rinaldi

Collaboratrice di *Strada del Barolo* e *I Vini del Piemonte* e referente della Piemonte Wine Shool in Norvegia, Danimarca e Svezia.



Ruggiera Sarcina

Business development manager presso la Camera di Commercio italiana in Canada, che promuove e valorizza gli scambi commerciali e gli investimenti bilaterali tra Italia e Canada.



Luca Speroni

Ha oltre 10 anni di esperienza di giornalismo online e 7 in gestione progetti legati ai social media. Per l'agenzia Fruitecom si è occupato di strategia e gestione di profili social per top brand del settore food&wine.



Paolo Stra

Dottore Commercialista specializzato in consulenza per i mercati esteri, in particolare nel settore vinicolo.



Tomimatsu Tsuneomi

Ha lavorato per diversi anni come sommelier e caposala in ristoranti italiani, dapprima in Giappone e poi in Piemonte, dove si è trasferito nel 2001. Oggi fa il consulente di vini per il mercato giapponese e commercia tartufi, nocciole e altri prodotti in Giappone.



Arianna Zanatta

Oltre dieci anni di esperienza nell'ambito del commercio estero nel settore vinicolo; è attualmente Export manager presso le aziende Veronesi Cantine Delibori Walter srl e Vigneti Villabella, entrambe del Gruppo Cristoforetti e Delibori.

INFORMAZIONI PRATICHE

Costo

I moduli 1, 2 e 3 del corso di formazione sono fruibili anche singolarmente.

Il modulo 4 è offerto gratuitamente da Banca d'Alba ed è fruibile soltanto dagli iscritti all'intero corso.

Sono inoltre previste scontistiche per la frequenza di più di un modulo.

1° modulo: 630 € + IVA cad.

2° modulo: 450 € + IVA cad.

3° modulo: 630 € + IVA cad.

Promozione 2 moduli: sconto del 20%

Promozione intero corso: 1350 € + IVA

Lezione singola: 120 € + IVA

RIDUZIONI

(le riduzioni non sono cumulabili)

- 10% agli iscritti entro il 30/08/2019
- 10% ai soci de I Vini del Piemonte, ai soci della Strada del Barolo e grandi vini di Langa e agli ex partecipanti al corso Wine Export Manager
- 10% a sommelier / giornalisti
- 20% seconda adesione stessa azienda

Requisiti

Si suggerisce una buona conoscenza della lingua inglese, per comprendere pienamente i contenuti di alcune lezioni che saranno tenute da docenti internazionali.

Modalità di iscrizione

Il corso è a numero chiuso e verrà data priorità di adesione in base all'ordine temporale di iscrizione.

Per iscriversi: scaricare e sottoscrivere entro il 31 ottobre 2019 il modulo online e inviarlo tramite mail all'indirizzo formazione@enora.wine

Per informazioni su richieste di partecipazione e modalità di pagamento è necessario contattare:

Matilde Rinaldi

formazione@enora.wine

338 7609743

I PROMOTORI DEL CORSO



I VINI DEL PIEMONTE

Via Cavour 26/A -
Castiglione Falletto (CN)
T. +39 0173 787166
E-mail: info@ivinidelpiemonte.com
www.ivinidelpiemonte.com



STRADA DEL BAROLO E GRANDI VINI DI LANGA

Via Cavour 26/A -
Castiglione Falletto (CN)
T. +39 0173 787166
E-mail: info@stradadelbarolo.it
www.stradadelbarolo.it



IDEAZIONE SRL

Corso Torino 4 - Alba (CN)
T. +39 0173 440452
E-mail: info@enora.wine
www.enora.wine

I VINI DEL PIEMONTE

Nato nel 2011 dalla volontà dei produttori stessi, *I Vini del Piemonte* è un consorzio di promozione che ha l'obiettivo di aiutare le aziende vinicole piemontesi ad aumentare le vendite nei vari mercati esteri ed è diventato il punto di riferimento per le piccole e medie imprese vitivinicole che intendono espandere la propria presenza su tali mercati. Attualmente aggrega più di 230 aziende piemontesi produttrici di vini a denominazione d'origine, con un programma di oltre 30 iniziative organizzate ogni anno in ogni parte del mondo.

Il consorzio di promozione *I Vini del Piemonte* si propone di valorizzare e comunicare al meglio una delle regioni vitivinicole più importanti al mondo: il Piemonte, "la regione dell'eccellenza nel Paese della bellezza", con il suo incredibile patrimonio fatto di piccole aziende che producono vino con grande passione e la sua ricchezza e particolarità di denominazioni.

STRADA DEL BAROLO E GRANDI VINI DI LANGA

L'associazione "Strada del Barolo e grandi vini di Langa" nasce nel 2006 con lo scopo di valorizzare, promuovere e animare il territorio dove nascono i pregiati vini delle Langhe e dove sono radicate le tradizioni secolari, la cultura e le produzioni enogastronomiche tipiche che hanno reso questo territorio unico al mondo e recentemente dichiarato dall'UNESCO "Patrimonio dell'Umanità". La Strada unisce oltre 100 cantine, ristoranti, b&b, hotel, musei, botteghe ed enoteche.

ENORA

Enora è un brand di Ideazione Srl, agenzia di marketing territoriale di Alba (CN) che dal 1996 è attiva nei settori del turismo, della cultura e dell'agroalimentare.

L'obiettivo di Enora è consolidare la presenza dei vini italiani sui mercati internazionali. I clienti sono cantine e consorzi che cercano risultati concreti nell'export: vendere vino all'estero è il risultato finale di un processo articolato attraverso il quale Enora si propone di accompagnarli.

Enora può affiancare i produttori di vino nella scelta dei mercati esteri più interessanti per i loro prodotti, realizzare le azioni promozionali più efficaci, accompagnarli nella fase di dialogo con importatori e distributori o aiutarli nel reperimento di fondi, finanziamenti e contributi per l'export.

Il team è giovane, creativo, dinamico, capace di lavorare sugli obiettivi delle aziende in modo efficace e con l'entusiasmo contagioso di chi desidera raggiungere il risultato migliore.

GB EXPORT



GBEXPORT

Via Fratelli Ambrogio 5 - Alba (CN)

T. +39 338 7609743

E-mail: g.binello@gbexport.com

www.gbexport.com

Gbexport è una società di consulenza trade e marketing specializzata nella promozione all'estero di vini e prodotti agroalimentari italiani. E' costituita da un network di professionisti che integrano fra loro le competenze necessarie per ideare e gestire progetti di export, marketing e promozione tramite incoming, presentazione di prodotti, workshop, degustazioni, tour di promozione e formazione dedicata. I clienti Gbexport sono i buyer internazionali che ricercano vini e prodotti alimentari italiani di qualità e da 15 anni a questa parte Gbexport li supporta mettendoli in contatto con i produttori che meglio rispondono alle loro esigenze continuando a seguirli nel tempo.

I PARTNER

BANCA D'ALBA



Via Cavour 4 - Alba (CN)

T. +39 0173 659364

E-mail: info@bancadalba.bcc.it

www.bancadalba.it

Banca d'Alba è la più grande Banca di Credito Cooperativo in Italia per compagine sociale con i suoi 55.000 Soci.

Opera in Piemonte e Liguria con 73 filiali al servizio di 290 comuni di competenza per un totale di 9,2 miliardi di volumi complessivi.

Banca d'Alba vanta un ufficio estero di eccellenza che accompagna le aziende in 186 paesi nel mondo, per un totale di oltre 1,5 miliardi di flussi commerciali.