



CORSO DI FORMAZIONE E PERFEZIONAMENTO PER WINE&FOOD EXPORT MANAGER

PRIMA EDIZIONE



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



IL CORSO

CIA Cuneo, I Vini del Piemonte, Strada del Barolo e grandi vini di Langa, Enora e GBexport, con il contributo della Fondazione CRC, propongono un corso di formazione di alto livello rivolto alle piccole e medie aziende piemontesi dei settori vinicolo e agroalimentare, ai produttori e agli operatori food&wine che intendono sviluppare o perfezionare le proprie competenze per approcciarsi in modo efficace ai mercati internazionali.

L'export del vino italiano e delle eccellenze agroalimentari Made in Italy nel mondo sono in costante crescita 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 a piccole e medie aziende piemontesi dei settori vinicolo e agroalimentare e ai liberi professionisti interessati ad acquisire le conoscenze necessarie ad affrontare i mercati internazionali del vino e del cibo o a essere aggiornati su normative, regole e trend dei mercati esteri.

Il percorso è studiato per chi è già occupato nel settore della filiera enogastronomica e si svolge con lezioni frontali e seminari durante giorni feriali (martedì e giovedì), in orario preserale (18.00 - 21.00). È composto da **4 moduli**, di cui due specifici per il settore *wine*, uno dedicato esclusivamente al *food* e uno in comune, acquistabili come pacchetti separati (wine: moduli 1, 3, 4; food: moduli 1, 2).

Il percorso è calibrato sulle esigenze delle piccole e medie aziende, per aumentare l'efficacia dell'azione commerciale sui mercati internazionali e portare da subito valore aggiunto nel campo del marketing del vino, del cibo 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 nei settori del vino e dell'agroalimentare per aumentare le opportunità di business delle imprese della filiera enogastronomica sui mercati internazionali.**

La collaborazione tra CIA Cuneo, 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 e dei prodotti agroalimentari, 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. Il corso prevede un modulo interamente dedicato all'export dei prodotti food e due moduli di approfondimento sui mercati europei ed extra-europei per il vino, oltre a un modulo in comune dedicato alla comunicazione internazionale e all'e-commerce in ambito wine&food, con elementi di web marketing e marketing strategico.

Il vero valore aggiunto del Corso di perfezionamento per Wine&Food Export Manager è la presenza di **docenti esperti e professionisti** operanti nei settori dell'internazionalizzazione in ambito vinicolo e agroalimentare, di altissima competenza, tra i migliori in Italia e in alcuni casi a **livello internazionale.**

Il corso di formazione per Wine&Food 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&FOOD EXPORT MANAGER

Sedi del corso

📍 **Sala VITTORIO RIOLFO**
(Via Vittorio Emanuele, 21
12051 - Alba)

📍 **CIA - Agricoltori Italiani**
(Piazza Galimberti 1/C - 12100 Cuneo
- sede provinciale)



Monte ore e frequenza

78 ore - 4 moduli

modulo 1: **DICEMBRE 2020, GENNAIO 2021** dalle 18.00 alle 21.00

modulo 2: **NOVEMBRE 2020 - GENNAIO 2021** dalle 18.00 alle 21.00

modulo 3: **NOVEMBRE 2020, GENNAIO, FEBBRAIO 2021** dalle 18.00 alle 21.00

modulo 4: **GENNAIO, FEBBRAIO 2021** dalle 18.00 alle 21.00

MODULO 1: COMUNICAZIONE & E-COMMERCE IN AMBITO WINE&FOOD

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

MODULO 2: EXPORT DEI PRODOTTI AGROALIMENTARI

Strategie per evolvere da una cultura di prodotto a una di mercato, come vendere all'estero, le nuove dinamiche post Covid-19. Focus su USA ed Europa.

MODULO 3: I MERCATI EUROPEI PER IL VINO

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

MODULO 4: I MERCATI EXTRA-EUROPEI PER IL VINO

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



<p>MODULO 1 Comunicazione & e-commerce in ambito wine&food</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il consumatore - <i>Gabriella Binello</i> • Lo storytelling nel settore agroalimentare - <i>Nicole Poggi</i> • La degustazione efficace - <i>Sandro Minella</i> • Tecniche di Webmarketing - <i>Luca Speroni</i> • Le dinamiche dell'E-commerce per la vendita online - <i>Alessandro Morichetti</i> 	<p>MODULO 3 I mercati europei per il vino</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il Piemonte Vitivinicolo: le strategie per competere - <i>Daniele Manzone</i> • Analisi e trend dei mercati UE - <i>Denis Pantini</i> • I mercati scandinavi - <i>Giulia Rinaldi**</i> • Focus Gran Bretagna - <i>Sarah Abbott</i> • Project work: tecniche commerciali - <i>Gabriella Binello</i> • Testimonianza Export Manager - <i>Arianna Zanatta**</i> • Focus Germania - <i>Jens Priewe*</i>
<p>MODULO 2 Export dei prodotti agroalimentari</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie per l'internazionalizzazione - <i>Gabriella Binello</i> • Focus USA - <i>Domenico Gullì**</i> • Focus Europa - <i>Matilde Rinaldi</i> • Strategie per l'internazionalizzazione - <i>Gabriella Binello</i> • Focus export food - <i>Domenico Gullì**</i> 	<p>MODULO 4 I mercati extra Europa per il vino</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analisi e trend dei mercati extra UE - <i>Pier Paolo Penco</i> • Focus USA - <i>Salvo Bonanno</i> • Focus Svizzera - <i>Fabrizio Macrì</i> • Focus Canada - * • Focus Russia - <i>Leonora Barbiani</i> • Focus Giappone - <i>Lara Tricceri</i> • Focus Cina - <i>Domenico Gullì**</i>

* = docente in fase di definizione

** = docente da confermare

DOCENTI



Sarah Abbott

Master of Wine e giornalista enologica britannica fra le più influenti e 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 U.S.A., dove segue progetti di penetrazione commerciale dei vini italiani in diversi stati.



Alessandro Morichetti

Tra i fondatori di Intravino, enotecario su Doyouwine.com e ghost writer di Les Caves de Pyrene. Nato sul mare a Civitanova Marche, vive ad Alba nelle Langhe: dai moscioli agli agnolotti, dal Verdicchio al Barbaresco, passando per mortadella, Parmigiano e Lambruschi.



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.



Fabrizio Macrì

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



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.



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.



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 visibilità, consapevolezza e reputazione del loro marchio, sia in ambito B2B che B2C.



Jens Prieue

Giornalista e scrittore tedesco divenuto famoso grazie a vari libri e articoli di riviste sul vino, scrive regolarmente articoli e recensioni sul vino per numerosi giornali e riviste e organizza viaggi nelle più importanti regioni vinicole d'Italia e Austria. Dal 2010 gestisce una rivista di vini online.



Giulia Rinaldi

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



Matilde Rinaldi

Laureata all'Università degli Studi di Scienze Gastronomiche di Pollenzo, ha conseguito un master in Food & Wine Management alla Business School de Il Sole 24Ore. Attualmente lavora come consulente per i mercati esteri per GBexport.



Luca Speroni

Ha oltre 10 anni di esperienza in 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.



Lara Tricceri

Consulente nei settori internazionalizzazione e import-export nei mercati extra-CE, in particolare Giappone. Collabora con la Regione Lombardia per i progetti Manager di rete, TEM (Temporary Export Manager) e DTEM (Digital Temporary Export Manager). Ha fondato le società Lest srl e Classnet srl.



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

Grazie al contributo della **Fondazione CRC**, i costi di partecipazione sono estremamente **vantaggiosi** e si può accedere a due diversi pacchetti di lezioni, a seconda dell'area di interesse, acquistando i tre moduli dedicati al settore viticolo (mod. 1, 3, 4) oppure i due moduli dedicati all'agroalimentare (mod. 1, 2).

Moduli 1, 3, 4: 500 € + IVA

Moduli 1, 2: 250 € + IVA

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 **15 novembre 2020** il modulo online e inviarlo 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



AGRICOLTORI ITALIANI
CUNEO

CONFEDERAZIONE ITALIANA
AGRICOLTORI
Piazza Michele Ferrero 4 (già P.zza
Savona), 12051 Alba (CN)
T. 0173 35026 / Fax 0173 362261
E-mail: alba@ciacuneo.org

CONFEDERAZIONE ITALIANA AGRICOLTORI

La Cia-Agricoltori Italiani è una delle maggiori organizzazioni di categoria d'Europa che lavora per il miglioramento e la valorizzazione del settore primario e per la tutela delle condizioni dei suoi addetti, contando su circa 900 mila iscritti in Italia.

Tra gli interessi della Confederazione troviamo la tutela e lo sviluppo della figura dell'imprenditore agricolo e della sua impresa, la salvaguardia del reddito degli agricoltori, i diritti del lavoro agricolo esercitato come impresa, l'affermazione del settore primario nel sistema economico italiano, la competitività delle imprese sui mercati, l'affermazione nella società della cultura della terra intesa come bene di tutti, limitato e non riproducibile. La Cia-Agricoltori Italiani punta su agricoltura sostenibile con attenzione a qualità, sicurezza, educazione alimentare, tutela e valorizzazione dell'ambiente, agriturismo, foreste, agricoltura biologica, energie alternative; tra i suoi ambiti vi sono anche editoria ed informazione legislativa agraria.



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

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

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.



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



GBEXPORT
Via Fratelli Ambrogio 5, Alba (CN)
T. +39 338 7609743
E-mail: g.binello@gbexport.com
www.gbexport.com

Con il contributo di



FONDAZIONE CRC

FONDAZIONE CRC
Via Roma 17, Cuneo
T. +39 0171 452774-5
E-mail: info@fondazionecrc.it
www.fondazionecrc.it

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 promo-commerciali 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 è una società di consulenza trade e marketing specializzata nella promozione all'estero di vini e prodotti agroalimentari italiani. È 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.

FONDAZIONE CRC

La fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo è un ente a scopo non lucrativo, autonomo e privato, che si pone obiettivi di utilità sociale e di promozione dello sviluppo economico, attraverso erogazioni di contributi a favore di soggetti pubblici e privati non profit e attraverso progetti promossi direttamente, in partenariato con soggetti del territorio, nei settori dell'educazione, del welfare, dell'arte e della cultura, dello sviluppo locale, della salute pubblica, della ricerca scientifica e dell'attività sportiva. La Fondazione opera in provincia di Cuneo, prevalentemente nelle zone di principale operatività relative alle aree dell'Albese, del Braidese, del Cuneese, del Monregalese.