



## Desafíos del Vino 2020

# Curso de Venta de Vino

## Técnicas, herramientas y estrategias

Este curso está destinado principalmente a ejecutivos de ventas, personal del sector enoturístico, vinotequeros, sommeliers, embajadores de marca y todas aquellas personas que quieran desarrollar nuevas herramientas para vender.

El objetivo es abordar la venta del vino profundizando las cinco competencias básicas que debe tener un vendedor de este rubro, ofreciendo herramientas prácticas y consolidando una base teórica del negocio del vino y su lugar en el mercado.

### Profesores:

Dolores Lavaque  
Alejandro Berta  
Natalia Rodríguez Beluardi  
Juan Chichizola

### Duración:

Clase: 1 hora + Preguntas  
Cantidad de clases: 5 (cinco)

### TEMARIO:

#### Clase 1 - Comunicación efectiva

Estrategias comunicativas para las relaciones comerciales.

#### Clase 2 - Producto

El vino como producto. El difícil desafío de la diferenciación.

#### Clase 3 - Venta y negociación

Herramientas prácticas para cerrar una venta.

#### Clase 4 - Marketing

Marca, personal branding y storytelling para vender.

#### Clase 5 - Cata comercial

Una herramienta clave en la comunicación del producto para el proceso de venta.

**Días y horarios:** el curso se dictará los días lunes 2, martes 3, miércoles 4, jueves 5 y viernes 6 de noviembre a las 19 hs.



Para el primer día de clases, les pedimos conectarse 45' antes con el objeto de realizar una reunión de presentación de alumnos y docentes que, a su vez, funcionará como prueba técnica para asegurarnos que todos puedan conectarse y escuchar bien.

### Metodología:

Al inicio de la cursada recibirán un mail con el link/ID de la reunión y la clave, que servirán para todas las clases. También se les asignará un usuario y contraseña personal para ingresar a nuestra web y acceder al material en pdf de sólo lectura, que se publicará después de cada clase. Durante las clases los alumnos están silenciados y pueden hacer sus preguntas por el chat, que serán leídas y respondidas oportunamente o se abre el micrófono para el intercambio.

Costo total del curso: \$6.000 + IVA (seis mil pesos + IVA).

(\*) 50% durante la inscripción y el 50% restante al comenzar el curso.

Se abona por transferencia, depósito o MercadoPago.

**Consultas:** [marketing@consultorastg.com.ar](mailto:marketing@consultorastg.com.ar) – WhatsApp: 11 6126-4347

### Otros cursos orientados a la industria del vino:

- |                              |                                       |
|------------------------------|---------------------------------------|
| → Marketing de Vinos         | → Marketing de Vinos Avanzado         |
| → Comercio Exterior de Vinos | → Comercio Exterior de Vinos Avanzado |
| → Marketing Digital          | → Venta de vino                       |
| → Enoturismo                 | → E-commerce de vino                  |

Las bodegas socias al día de **Wofa** o **Bodegas de Argentina** tienen un 15% de descuento.

