



Venta de Vino

Herramientas de marketing para vender más

Este curso está destinado principalmente a vendedores, vinotequeros, sommeliers, embajadores de marca y todas aquellas personas que quieran desarrollar nuevas herramientas para vender vino.

El objetivo de este curso es brindar herramientas teóricas y prácticas para lograr entender mejor el entorno donde un vendedor se debe mover, detectar las nuevas oportunidades y explotar sus habilidades de venta con base en el marketing.

Profesores:

Dolores Lavaque
Natalia Rodríguez Beluardi
Marisol de la Fuente
Juan Chichizola

TEMARIO:

Clase 1 - Contexto del mercado del vino durante la pandemia

El consumidor de vinos en época del COVID-19. ¿Qué tendencias llegaron para quedarse?

Clase 2 - Comunicación de producto y proceso de venta.

Conocimiento del producto. Comunicación efectiva. Organización del proceso de venta.

Clase 3 - Perfiles y tipos de clientes.

Conocer a quién nos dirigimos para saber cómo comunicar un producto.

Clase 4 - Producto

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

Clase 5 -Marketing

Marca, personal branding y storytelling para vender.

Clase 6 - Marketing Relacional

Las nuevas relaciones públicas y el networking actual.

Clase 7 - ¿Cómo vender utilizando estrategias digitales?

Cómo usar embudos de ventas, desarrollar estrategias de Inbound o implementar estrategias de Growth Marketing que te permitan hacer crecer tu negocio tomando ventaja de tu estrategia de contenido digital.

Clase 8 - Cata comercial

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



Inicio: Martes 25 de mayo

Días y horarios: Martes a viernes de 19.00 a 20.30 hs.

Duración: Clase: 1 hora + Preguntas

Cantidad de clases: 8 (ocho)

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.

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.

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: \$8.500 + IVA (ocho mil quinientos pesos + IVA) o 90 USD (noventa dólares estadounidenses)

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

Se abona por transferencia, depósito, MercadoPago o Paypal.

✓ **Incluye certificado de asistencia**

Consultas: marketing@consultorastg.com.ar

Otros cursos orientados a la industria del vino:

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

Contamos con el apoyo de WofA, BdA y AAS, para cuyos socios ofrecemos beneficios exclusivos.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS