



Marketing Inicial de Vino

Mercado, estrategia, comunicación y venta

Orientado a aquellas personas que se encuentren trabajando o que quieran ingresar a la industria vitivinícola. Gerentes, jefes, supervisores de marketing y ventas de bodegas o negocios vitivinícolas, responsables de equipos de venta, vendedores profesionales, sommeliers, vinotequeros y aquellas personas que deseen participar en el área comercial de un proyecto vitivinícola.

Profesores:

Dolores Lavaque
Olivia Harguindey
Marisol de la Fuente
Ignacio Martinez Landa

Duración:

Clase: 1 hora + Preguntas
Cantidad de clases: 8 (ocho)

✓ Incluye certificado de asistencia

PROGRAMA:

Clase 1: Principios del marketing. Ubicación de las necesidades del consumidor en el plan de acción.

Clase 2: El vino como producto. Diferenciación de líneas.

Clase 3: Segmentación del mercado de vinos. Dónde posicionar cada producto.

Clase 4: Estrategias de distribución según canales de venta.

Clase 5: Branding. Estrategia de marca y storytelling.

Clase 6: La importancia de la estrategia digital.

Clase 7: Estrategia de marketing en el embudo de conversión.

Clase 8: Plan de Marketing.

Días de cursada:

Martes 10, miércoles 11, jueves 12, viernes 13 de agosto.

Martes 17, miércoles 18, jueves 19, viernes 20 de agosto.

Horario: de 19.00 a 20.30 hs (hora de Argentina).

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 de sólo lectura, que se publicará después de cada clase.



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.

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: \$10.000 + IVA (diez mil pesos argentinos + IVA) o US\$90 (noventa dólares estadounidenses). Se abona por transferencia, depósito o Mercado Pago o PayPal.

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

Consultas: marketing@consultorastg.com.ar

Otros cursos orientados a la industria del vino:

- Marketing de Vinos
- Comercio Exterior de Vinos
- Marketing Digital
- Marketing de Vinos Avanzado
- Marketing Internacional de vino
- Venta de vino

Contamos con el apoyo de WofA, AAS, CAVA y BDA para cuyos socios ofrecemos beneficios exclusivos. Gracias a esta mirada experta confeccionamos una propuesta académica diversa que aborda y conecta las distintas áreas del negocio del vino. Contamos con el aval de la Asociación Argentina de Sommeliers, Wines of Argentina, Bodegas de Argentina y la Cámara Argentina de Vinotecas.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS



Al participar en nuestros cursos, perteneces a nuestro “Exclusivo” Grupo de Networking en LinkedIn.

