



Venta de Vino

Herramientas más información de mercado, la clave del éxito.

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. A la vez aporta actualización de estado de situación del mercado argentino y un sobrevuelo internacional para pararse desde el lugar de cada uno frente al escenario actual.

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

Profesores:

Dolores Lavaque
Daniela Dini
Marisol de la Fuente
Juan Chichizola

TEMARIO:

Clase 1 - Contexto del mercado.

Canales de venta, contexto de mercado y el consumidor final, ¿qué está pasando allá afuera?

Clase 2- Perfiles y tipos de clientes.

Conocer a quién nos dirigimos para comunicar mejor. ¿Qué motiva a un cliente a comprar?

Clase 3- Comunicación de producto y proceso de venta.

Conocimiento del producto. Comunicación efectiva. Proceso de venta: ¿cómo organizarlo?

Clase 4 – Marca personal.

Marca personal, huella digital y buenas prácticas en RRSS.

Clase 5 - Marketing Relacional.

Las nuevas relaciones públicas y el networking actual ¿cómo aplicamos estas herramientas para los negocios?

Clase 6 - Cómo pasar de tener seguidores a clientes.

Identificación, herramientas y estrategias para la fidelización de nuestros clientes.

Clase 7 – Producto vino, sus atributos para diferenciarse.

Definir las diferencias de mi producto sus atributos y buscar su lugar en el mercado.

Clase 8- La cata: una herramienta comercial más.

¿Qué pasa con el consumo? La comunicación en el mundo del vino. La cata comercial como herramienta de venta.

**Inicio:****Días y horarios:**

Lunes 21, martes 22, miércoles 23, jueves 24 de febrero.

Lunes 28, martes 1, miércoles 2, jueves 3 de marzo.

19 a 20:30 hs. (hora de Argentina).

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 30' 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: \$12.000 + IVA (doce mil pesos + IVA) o U\$ 90 (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.**

Otros cursos orientados a la industria del vino:

- Marketing de vinos
- Comercio exterior de vinos
- Marketing digital de vinos
- Wine Business English
- Marketing internacional de vinos

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



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS

CAVA CÁMARA
ARGENTINA
VINOTECAS
Y AFINES



Al participar en nuestros cursos, perteneces a nuestro **exclusivo** Grupo de Networking en LinkedIn.



📍 Cerrito 348 1° A CABA
Buenos Aires, Argentina

📍 Mendoza, Argentina
📍 Salta, Argentina

☎ +54 11 4382 2001
✉ contacto@consultorstg.com.ar

🌐 www.consultorstg.com
📱 @consultora.stg