



# 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 01, miércoles 02, jueves 02 de marzo.

**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: \$12.000 + 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**

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

- Marketing de vinos
- Comercio exterior de vinos
- Marketing digital de vinos
- Venta 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



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

