



Marketing en la industria vitivinícola

Del marketing actual a la transformación cultural

Este curso trata sobre una nueva forma de gestionar el marketing. Un marketing más atento a la transformación cultural mundial, a los cambios de paradigmas y cambios de necesidades. Una lectura hacia un nuevo consumidor, una nueva forma de comercializar y de actuar. Desde esa mirada, cómo gestionar y obtener los mejores resultados.

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 ventas, vendedores profesionales, sommeliers, vinoteros y aquellas personas que deseen participar en el área comercial de un proyecto vitivinícola. Gracias a nuestra mirada experta confeccionamos una propuesta académica diversa que aborda y conecta las distintas áreas del negocio del vino.

Profesores:

Dolores Lavaque
Natalia Alvarez
Olivia Harguindey
Marisol de la Fuente

PROGRAMA:

Clase 1: ¿Qué es el marketing del vino? Tendencias globales en el marketing. ¿Qué está pasando en el mundo del vino? Lo que hoy se prioriza a la hora de vender un producto.

Clase 2: ¿Cómo se define una empresa? Propósito de la organización. Cultura. Valores. Mapa de situación.

Clase 3: Invertir en Marketing de la A a la Z. El Marketing como herramienta comercial en la cadena de valor.

Clase 4: Estrategia de marca. Cómo desarrollar la identidad y posicionamiento de una marca.

Clase 5: Calidad y sustentabilidad, Responsabilidad Social Empresarial. Marketing consciente: cómo conectar a través de la sustentabilidad.

Clase 6: La importancia de la estrategia digital y la comunicación integral. Recursos, vehículos y herramientas para desarrollar una estrategia efectiva y hacer crecer el negocio generando demanda.

Clase 7: Estrategia de marketing en el embudo de conversión. Funnel de ventas. Identificación de tipos de cliente y su ciclo de vida, definición de acciones acordes. Implementación de estrategias de captación de oportunidades y conversión sobre los contactos existentes. Cómo convertir el contenido en una herramienta de ventas.

Clase 8: Plan de Marketing. Cómo armar un Plan de marketing acorde al nuevo perfil del consumidor. **Caso del viñedo a la copa.**

**Duración:**

Cantidad de clases: 8 (ocho).

Días de cursada:

Martes 31 de mayo, miércoles 1, jueves 2, viernes 3 de junio.

Martes 7, miércoles 8, jueves 9 y viernes 10 de junio.

Clase: 1 hora + Preguntas.

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

✓ **Incluye certificado de asistencia**

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 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.

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 US\$90.- (90 dólares estadounidenses). Se abona por transferencia, depósito, 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 | → Marketing internacional de vino |
| → Comercio exterior de vinos | → Wine Business English |
| → Marketing digital | → Venta de vino |
| → Marketing en el Enoturismo | → Costos y Finanzas vitivinícolas |

Contamos con el aval de **Wines of Argentina, Asociación Argentina de Sommeliers, la Cámara Argentina de Vinotecas y Bodegas de Argentina** para cuyos socios ofrecemos beneficios.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS

CAVA
CÁMARA
ARGENTINA
VINOTECAS
Y APINES



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



📍 Cerrito 348 1º A CABA
Buenos Aires, Argentina

📍 Mendoza, Argentina
📍 Salta, Argentina

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

🔗 www.consultorastg.com
📱 @consultora.stg