



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

Marisol de la Fuente

Juan Chichizola

TEMARIO:

Clase 1 -La venta de vino y sus procesos.

¿Qué es la venta? Proceso de venta: ¿cómo organizarlo?

Clase 2- Ventas en el contexto actual del mercado del vino.

Contexto de mercado del vino 2022.

Clase 3- Tipo de consumidores - Buyer consumer de vino.

Conocer a quién nos dirigimos para comunicarnos mejor. ¿Qué motiva a un cliente y al consumidor a comprar?

Clase 4- Tipo de distribución - intermediarios.

Cadena de distribución y sus actores, ¿qué buscan hoy?

Clase 5- Comunicación de producto y proceso de venta.

Conocimiento del producto. Comunicación efectiva.

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 de cursada:

Lunes 19, martes 20, miércoles 21, jueves 22 de septiembre.

Lunes 26, martes 27, miércoles 28 y jueves 29 de septiembre.

Horario: 19 a 20:30 hs. hora 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: \$15.000 + IVA (quince 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 | → Wine Business English |
| → Marketing digital | → Enoturismo |
| → Marketing Internacional de vino | → Costos y Finanzas vitivinícolas |
| → Comercio exterior de vinos | |

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



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS



CÁMARA
ARGENTINA
VINÍFICAS
Y AFINES



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