



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, vinotequeros 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
Marisol de la Fuente
Natalia Alvarez
Olivia Harguindey

Contenidos:

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: El lujo en el vino. Introducción al marketing de lujo en la industria vitivinícola. Análisis del mercado de vinos de lujo.

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: 8 clases.

Lunes 31 de julio, martes 1, miércoles 2, jueves 3 de agosto.

Lunes 7, martes 8, miércoles 9 y jueves 10 de agosto.



Horarios: 19:00 a 20:30 hs. (hora de Argentina).
1 hora de clase + media hora de preguntas y debate.

✓ **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.

Las clases se graban y envían a quienes se ausenten.

Costo total del curso: \$28.000 + IVA (veintiocho mil pesos + IVA) o US\$100.- (cien dólares estadounidenses). Se abona por transferencia, depósito, Mercado Pago o PayPal.

(*) 50% al inscribirse y 50% restante al comenzar el curso.

Consultas: marketing@consultorastg.com.ar

Otros cursos orientados a la industria del vino:

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| → Comercio Exterior de Vinos | → Marketing Internacional de Vinos |
| → Costos y Finanzas Vitivinícolas | → Venta de Vinos |
| → Enoturismo | → Wine Business English |

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



Al participar del Curso te invitamos a sumarte a nuestros grupos de Networking en **Linkedin y Whatsapp**.



📍 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