



Venta de Vino

Herramientas e información de mercado de vinos para un proceso de venta efectiva.

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

Juan Chichizola

Marisol de la Fuente

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 2023.

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- Producto vino, sus atributos para diferenciarse.

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

Clase 6 - Cómo pasar de tener seguidores a clientes.

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

Clase 7 – Comunicación de producto y proceso de venta.

Conocimiento del producto. Comunicación efectiva.

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.



Duración: 8 clases.

Lunes 18, martes 19, miércoles 20, jueves 21 de septiembre.

Lunes 25, martes 26, miércoles 27, jueves 28 de septiembre.

Horario: 19 a 20:30 hs. hora Argentina.

1 hora de clases + 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: \$30.000 + IVA (treinta 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 de Vinos |
| → Costos y Finanzas vitivinícolas | → Marketing Internacional 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](https://www.instagram.com/consultora.stg)