



Wine Business English

Claves para la comunicación efectiva en el mercado internacional del vino

Este curso está destinado principalmente a vendedores, vinotequeros, sommeliers, embajadores de marca y todas aquellas personas que quieran adquirir estrategias lingüísticas en idioma inglés con el fin de optimizar la comunicación y venta del vino en el mercado internacional.

El objetivo de este curso es acercar a los participantes a un corpus de frases contextualizadas y terminología específica en inglés para la interacción oral y escrita con interlocutores del negocio del vino que no sean de habla hispana.

Nivel de inglés mínimo requerido: pre-intermedio ó B1 (MCER) (Si tenés dudas sobre tu nivel de inglés, consultanos).

Profesora:

Ivana D'Agostino.

TEMARIO:

Clase 1: Situational Business English. Diferencias culturales en el mundo de los negocios. Frases útiles para el recibimiento de visitas extranjeras, colocación de una orden de compra, reunión de progreso, formulación y análisis de argumentos en una negociación.

Clase 2: Describing Trends. Vocabulario específico para la presentación de gráficos: uso de sustantivos y verbos para explicar tendencias alcistas o bajistas, uso de adjetivos y adverbios para describir la velocidad o magnitud de dichas tendencias, uso correcto de preposiciones.

Clase 3: Making Presentations. Frases útiles para una presentación efectiva. Los "cómo": presentarme, expresar el propósito de mi charla y su estructura, involucrar a la audiencia, indicar la dirección de mi discurso y referirme a material visual. Análisis de expresiones y vocabulario relevante de una presentación en video: "selling wine to a restaurant/on premise"

Clase 4: Storytelling. La importancia de contar una historia en el mundo del vino. Estrategias y tiempos verbales relevantes.

Clase 5: Email Writing. Convenciones y frases útiles para la redacción de emails concisos de tono neutral y formal en el mundo laboral.

Clase 6: Social Media Marketing I. Audio-comprensión general y detallada de una serie de entrevistas en video. El impacto de las redes sociales en el marketing y los distintos grados de eficacia de la publicidad en redes. Estrategia de marketing de medios.

Clase 7: Social Media Marketing II. Análisis lexical de una presentación en video sobre el uso de IG y otras redes para promocionar el producto vino: "Seven Wine Brands on Instagram"

Clase 8: Wine Tasting. Vocabulario específico para describir los elementos estructurales de un vino. Las grandes familias de aromas y sabores. Palabras claves para describir el terroir cordillerano argentino. Frases útiles para estructurar una degustación comercial o técnica y redacción de una contraetiqueta.



Duración: 8 clases.

Lunes 17, miércoles 19, jueves 20, viernes 21 de febrero.

Lunes 24, miércoles 26, jueves 27, viernes 28 de febrero.

Horario: 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. También la profesora indicará la apertura de micrófonos para lecturas y actividades.

Las clases se graban y envían a quienes se ausenten.

Costo total del curso: \$120.000 + IVA (ciento mil pesos argentinos + IVA) o U\$100 (cien dólares estadounidenses). Se abona por transferencia, depósito, Mercado Pago o PayPal.

(*) 50% durante la inscripción y el 50% restante previo a comenzar el curso.

Consultas: marketing@consultorastg.com.ar

Otros cursos orientados a la industria del vino:

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| → Comercio Exterior de Vino | → Marketing de Vino |
| → Costos en la Industria Vitivinícola | → Redacción de Notas de Cata |
| → Enoturismo | → Venta de Vino |

Contamos con el apoyo de **Wines of Argentina, Asociación Argentina de Sommeliers, Cámara Argentina de Vinotecas, Bodegas de Argentina, Bodegas de Salta y Mujeres del Vino Salteño** para cuyos socios ofrecemos beneficios exclusivos.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS

CAVA
CÁMARA
ARGENTINA
VINOTECAS
Y APINES



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

LinkedIn

