

ENOTURISMO: DINAMIZZARE IL FATTURATO DEL PUNTO VENDITA IN CANTINA

L'enoturismo si sta sempre più diffondendo nelle diverse regioni viticole, e può costituire una voce importante nel fatturato di una cantina. Spesso però l'attività di accoglienza e di gestione dei punti vendita aziendali è basata più sulla buona volontà e sull'occasionalità degli arrivi dei visitatori, che su un'attenta programmazione.

Il corso, organizzato da **Vinidea** in collaborazione col **Movimento Turismo del Vino Lombardia**, nasce dalla lunga esperienza del gruppo **ICV** nell'assistenza ai produttori del Languedoc-Roussillon, della Provenza e del Sud della Francia in generale, e vuole fornire gli elementi per implementare le buone pratiche e le tecniche che permettono di dinamizzare gli affari, attraverso l'animazione del punto vendita e la gestione ottimale delle degustazioni, con l'obiettivo di raggiungere nuovi clienti, fidelizzare quelli attuali e sviluppare l'offerta. Il tutto sarà presentato tramite esempi concreti, analisi di casi studio e esercizi pratici di scoperta dei vini tramite la degustazione, per imparare a sfruttare tutti gli strumenti a disposizione per aumentare la redditività dell'attività enoturistica.

PROGRAMMA:

Quali sono gli aspetti fondamentali di un punto vendita?

- Il concetto generale
- La posizione, la segnaletica
- L'accoglienza
- La presentazione dei prodotti e della cantina
- La comunicazione sul punto vendita
- Lo spazio degustazione

La vendita attraverso la degustazione: padroneggiare la degustazione.

- Saper noi in primis degustare e possedere i fondamentali della degustazione.
- Conoscere le basi dell'elaborazione dei vini e i fattori che influiscono sulla qualità
- Saper identificare i principali difetti dei vini
- Far degustare e invogliare all'acquisto
- Le condizioni per una degustazione efficace
- Ascoltare e consigliare i visitatori
- Apportare un valore aggiunto (terroir, storia, cultura...), trasmettere delle emozioni
- Quali sono le obiezioni più frequenti? Come rispondere?
- Esercizi pratici di degustazione.

Come sviluppare la propria notorietà e attrattiva?

- Le azioni di comunicazione
- Metodi per reclutare nuovi clienti (pubblico generico, operatori professionali)
- Gli eventi enoturistici e culturali

Come aumentare il paniere di acquisto?

- Valorizzare i vini: progettare una scheda di presentazione di un vino
- Saper argomentare relativamente alla propria gamma
- Le animazioni promozionali
- La vendita di prodotti complementari

Come fidelizzare i propri clienti?

- La base dati
- I programmi di fidelizzazione e la relativa promozione
- I laboratori di degustazione

Docenti: **François NATHAN-HUDSON**, *Direttore Marketing e Commerciale gruppo ICV(F)*; **Giuliano BONI**, *Vinidea*.

Traduzione tecnica consecutiva: **Giuliano BONI**, *Vinidea*

La durata del corso (codice **ICV21A**) è di circa 12 ore.

A chi si rivolge il corso? responsabili ed addetti del punto vendita delle cantine; responsabili commerciali e/o marketing; proprietari di aziende vitivinicole; operatori del settore enoturistico...

Ai soci Assoenologi verranno riconosciuti **6 crediti formativi** per la partecipazione a questo corso. Per farne richiesta, inviare una copia dell'attestato di partecipazione a: formazione@assoenologi.it

Date: giovedì **20 giugno 2019** 9h00-13h00 e 14h00-18h00
 venerdì **21 giugno 2018** 9h00-13h00
Sede: Azienda Agricola **Cobue** Pozzolengo (BS)

Termine di iscrizione: venerdì **14 giugno 2019**, o al raggiungimento del **numero massimo di partecipanti**.

È prevista una **quota ridotta** per le iscrizioni che perverranno a Vinidea, congiuntamente al pagamento della stessa, **entro venerdì 7 giugno 2019**.

Quote d'iscrizione ICV21A (IVA 22% inclusa):

	entro il 7 giugno 2019	dopo il 7 giugno 2019
Quota d'iscrizione base	400 €	480 €
Quota preferenziale riservata ai soci MTV	290 €	370 €
Quota preferenziale riservata ai soci SIVE, AEI e altre associazioni convenzionate con Vinidea(*)	320 €	400 €

(*) *elenco completo su www.vinidea.it*

La quota **comprende**: la partecipazione al corso, il materiale didattico tradotto in italiano ^(§), la degustazione dei vini, l'attestato di partecipazione, il pranzo del giovedì. Sono esclusi eventuali pernottamenti e la cena del giovedì.

^(§) Successivamente al corso, verrà fornito un link per scaricare la documentazione da internet.

Il corso sarà attivato al raggiungimento del **numero minimo di partecipanti**.

In caso di **partecipazione di più persone di una stessa azienda** (fattura unica), sono previste le seguenti **riduzioni**:

- 10% per due partecipanti
- 15% per tre partecipanti
- 20% per quattro o più partecipanti

NB: questa scontistica non si applica ad eventuali quote preferenziali.

Modalità di partecipazione: l'iscrizione può essere fatta direttamente on-line dal sito www.vinidea.it. **L'iscrizione sarà ritenuta valida solo se inviata entro il termine indicato e se accompagnata dal pagamento della quota**, secondo le modalità richieste.

Entro lo scadere del termine di adesione Vinidea provvederà ad inviare un messaggio a tutti gli iscritti via e-mail per confermare l'orario del corso e per fornire indicazioni su come raggiungere la sede. È quindi di fondamentale importanza fornire recapiti e-mail che vengono costantemente controllati e numeri di telefono ai quali si è sempre reperibili.

Si consiglia di leggere attentamente la scheda **CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE AI CORSI E SEMINARI** pubblicata sul sito www.vinidea.it.

Corso organizzato in collaborazione col Movimento Turismo del Vino Lombardia.

Il corso è basato sui contenuti sviluppati da:

*L'**INSTITUT COOPÉRATIF DU VIN (ICV)**, con sede principale a Montpellier, è un organismo privato che svolge attività di consulenza viticola ed enologica presso cantine che complessivamente vinificano oltre 15 milioni di hL, tramite l'operato di circa 80 tecnici tra enologi ed agronomi, i quali effettuano anche un'importante attività di formazione per i propri clienti grazie alla messa a punto di specifici corsi di aggiornamento professionale con una forte impostazione tecnico-applicativa. Vinidea ha il privilegio di poter proporre in esclusiva questi corsi in Italia e all'estero. www.icv.fr*

