



Online in Live Streaming

7 weekend di formazione
non consecutivi

DAL 25 OTTOBRE 2024

Master

Export del vino

Le strategie chiave
per l'internazionalizzazione delle aziende
vinicole

Treccani Accademia

Il **vino** è una delle eccellenze del **Made in Italy**, e l'**industria vinicola** rappresenta uno degli **asset più strategici** del settore agroalimentare italiano. Questo settore è in continua **crescita e trasformazione**, dimostrando **grandi potenzialità** sui mercati internazionali, grazie alla **globalizzazione** degli scambi. In questo contesto, il commercio internazionale è cruciale per il successo delle aziende del comparto. Per affrontare con successo **l'espansione all'estero**, le imprese e gli operatori economici necessitano di **professionisti qualificati** e orientati all'operatività **internazionale**, capaci di massimizzare le **opportunità offerte dall'export** e dai mercati globali.

Master
Export del vino

7 weekend di formazione non consecutivi

Dal 25 ottobre 2024

Online in live streaming

Partners:



CANTINE ERMES
MOSAICO DI IDENTITÀ



FÈLSINA



RICASOLI
1 1 4 1



SAN FELICE
BORGO



UNI EN ISO 9001:2015

Treccani Accademia S.r.l.,
Piazza Enciclopedia Italiana 4, 00186 RM
info@treccaniaccademia.it C.F./P.IVA 16260861006 - REA Roma1645116
Iscritta all'Albo dei soggetti accreditati per i Servizi di Istruzione e Formazione
Professionale presso la Regione Lazio (Determinazione n.G10135 24/07/2023).

Il fare che nasce dal sapere

Un'offerta formativa che si contraddistingue per l'alta qualità dei contenuti, il prestigio e l'autorevolezza degli autori, l'integrazione con un network di eccellenza e le partnership con le più importanti aziende e istituzioni.

Master Post Laurea con stage

Master full time per giovani neolaureati e laureandi della durata di 6 mesi di formazione in aula e 6 mesi di stage garantito. Una significativa opportunità per entrare con successo nel mondo del lavoro.

Master Executive

Master part time per manager, professionisti e imprenditori che desiderano aggiornarsi e sviluppare le proprie competenze tecniche e funzionali. Un percorso di crescita per accelerare la propria carriera conciliando studio e lavoro.

Formazione Aziendale

Un'offerta formativa su misura per le esigenze di ogni Azienda e Istituzione, con modalità, struttura e contenuti personalizzati.

Aree tematiche


Arte e Cultura

Enogastronomia e Turismo

Gestione d'impresa

Diritto

Sanità e Psicologia



Formiamo professionisti del fare, grazie a un secolo di sapere.

Treccani Accademia è la scuola di management di Treccani che propone un'offerta formativa innovativa e di eccellenza dedicata a neolaureati, manager, imprese e professionisti. L'offerta formativa trova una continua fonte di innovazione e di aggiornamento nel vasto patrimonio editoriale e culturale di Treccani e si sviluppa su diversi temi.

Percorso didattico

A chi si rivolge

Il Master è rivolto a coloro che desiderano approfondire e arricchire le proprie competenze attraverso un percorso di formazione strutturato e specializzato: a manager, professionisti, consulenti e imprenditori che operano nel settore ma anche a coloro che intendono trasformare la passione per il vino in una professione e che hanno necessità di acquisire competenze specialistiche e strumenti concreti legati all'attività di export e allo sviluppo internazionale delle imprese.

Obiettivi

L'obiettivo del Master è quello di fornire ai partecipanti le **conoscenze tecnico pratiche** e le **abilità strategiche** necessarie per guidare con successo un'azienda del comparto vitivinicolo nell'espansione verso i mercati internazionali e per affrontare le sfide e la concorrenza sempre crescenti in questo ambito.

Il Master offre l'opportunità di acquisire conoscenze riguardanti **strategie, modelli e processi di internazionalizzazione aziendale** ma anche competenze specifiche riguardanti gli **aspetti legali e fiscali** che regolano l'attività commerciale e strumenti di **marketing internazionale**. Il Master pone, inoltre, una particolare attenzione al ruolo cruciale che in questo contesto ricopre il **wine export manager**, figura professionale essenziale per **massimizzare le opportunità di crescita delle aziende** sui mercati internazionali.

Orario delle lezioni

Venerdì dalle 14.30 alle 18.00
Sabato dalle 9.30 alle 17.30

Online in Live streaming

5 moduli di studio

I MODULO

IL SETTORE VINICOLO E IL MERCATO GLOBALE DI RIFERIMENTO

II MODULO

IL MARKETING E LE STRATEGIE DI BRANDING

III MODULO

LA CONTRATTUALISTICA E LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

IV MODULO

IL RUOLO E LE ATTIVITÀ DEL WINE EXPORT MANAGER

V MODULO

I MERCATI DEL VINO: FOCUS PAESI TARGET

Metodologia didattica

La metodologia didattica adottata è fortemente orientata alla risoluzione di questioni pratiche e alla **gestione operativa**. La formazione prevede lezioni in distance learning e le classi virtuali rappresentano un ambiente digitale in cui la didattica è garantita in tutta la sua completezza.

Le **lezioni verranno registrate e saranno a disposizione dei partecipanti anche in modalità on demand**, durante e dopo il percorso formativo.

La docenza è affidata a specialisti

del settore, manager e consulenti che assicurano un **apprendimento diretto e concreto** tramite la presentazione di casi di successo ed esercitazioni pratiche. I partecipanti avranno a disposizione, in formato digitale, le **dispense redatte ad hoc** dai docenti.

Attestato di partecipazione

Alla fine del Master verrà rilasciato l'attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore previsto.

Programma

25 e 26 ottobre 2024

8, 9, 22, 23, 29, 30 novembre 2024

13 e 14 dicembre 2024

10, 11, 17, 18 gennaio 2025

I MODULO

IL SETTORE VINO E IL MERCATO GLOBALE DI RIFERIMENTO

- Le peculiarità del prodotto vino
- Le tipologie di aziende vinicole in Italia
- L'analisi del mercato nazionale e interazionale del vino
- Le tendenze di consumo e le preferenze dei consumatori
- I fattori che influenzano l'offerta e la domanda
- L'export del vino in Europa e nel mondo: come selezionare le opportunità di mercato

II MODULO

IL MARKETING E LE STRATEGIE DI BRANDING

Strategie di Marketing Internazionale

- Il Marketing internazionale: tecniche di promozione e vendita sui mercati globali
- La segmentazione e l'analisi della clientela
- Lo studio delle caratteristiche economiche e culturali del mercato di riferimento
- La scelta dei canali di distribuzione

Strategie di branding internazionale

- Le dimensioni del Brand e il posizionamento all'estero
- La brand equity e la brand positioning
- L'importanza del benchmarking
- La comunicazione di un'azienda all'estero e la visibilità del marchio: storytelling e pubbliche relazioni.

III MODULO

LA CONTRATTUALISTICA E LA FISCALITÀ INTERNAZIONALE

La contrattualistica internazionale

- Il contratto di compravendita internazionale
- Il contratto di distribuzione internazionale
- Le clausole tipiche: esclusiva, non concorrenza, garanzie, proprietà intellettuale
- Il contratto di Trasporto e spedizione
- Le assicurazioni: SACE, SIMEST
- L'influenza delle accise sulla contrattualistica internazionale

FOCUS

L'etichettatura e la conformità normativa

La fiscalità internazionale

- Gli accordi di libero scambio
- I regimi fiscali speciali e le agevolazioni fiscali
- Gli incoterms

FOCUS

Gli enti, le associazioni di tutela e le organizzazioni di controllo nazionali e internazionali: OMS, FAO, OIV

FOCUS

Fondi e finanziamenti: Ocm Vino

IV MODULO

RUOLO E ATTIVITÀ DEL WINE EXPORT MANAGER

Il wine export manager

- Chi è e cosa fa in azienda
- L' "hunter" e il "farmer"
- La differenza con il resident manager e l' agent

I processi e le strategie dell'export

- Lo sviluppo del mercato internazionale e l'identificazione di nuovi mercati di esportazione
- L'adattamento delle politiche aziendali al mercato specifico
- Lo sviluppo di strategie di esportazione per la vendita e la distribuzione
- La formulazione di strategie per agevolare l'entrata in mercati culturalmente ed economicamente diversi.

- La gestione dei rapporti con i distributori e i clienti internazionali
- Il coordinamento delle attività commerciali: il budget, analisi statistiche di vendita, calcolo dei costi, interpretazione dei dati di mercato
- La pianificazione e il coordinamento di attività di marketing: pubblicità, eventi, fiere commerciali e campagne promozionali, gestione dei canali social
- La gestione delle operazioni di logistica e spedizione
- L'analisi delle performance: vendite, margine di profitto, redditività e altri indicatori chiave di performance (KPI)
- Il monitoraggio delle innovazioni nel settore vinicolo: migliorare la competitività dell'azienda sul mercato globale

PROJECT WORK

"Presentazione Export" di una cantina di vino italiana

V MODULO
I MERCATI DEL VINO: FOCUS
PAESI TARGET

 USA	 GERMANIA
 FRANCIA	 SCANDINAVIA MONOPOLIO
 CANADA	 UK
 SVIZZERA	 AUSTRIA
 IRLANDA	 CINA
 AFRICA	

Faculty

COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Mario Turrini

Consulente Aziendale, Recruiter & Formatore Export, Selezionatore Vini
MARIO'S PICK

DOCENTI

Stephane Audrain

Direttore Generale,
Carniato Francia

Diego Avanzato

Founder, COO Advisory & Importing,
Middleton White Advisory Group - USA

Marco Barbi

Direttore Commerciale,
Felsina

Luciano Boanini

Dottore in Scienze e Tecnologie Agrarie,
Studio Professionale Boanini

Enrico Fantasia

Titolare,
Grapecircus - Irlanda

Chiara Leonini

Export Manager,
Felsina

Angelo Morando

Direttore Export,
Cantine Hermes

Ruben Rabatti

Global Business Manager,
Mandarossa - Settesoli

Alessandro Raise

Export Manager, Sales & Marketing
F.lli Martini Secondo Luigi

Gianni Segatta

Founder & Partner, Marketing & Sales
Alivini - UK

Filippo Vanni

Export Director,
Barone Ricasoli

Francesco Vitulli

Export Manager,
Tenute Famiglia Cecchi

Modalità di iscrizione

Quota di partecipazione

Quota di partecipazione è di € 2700 + IVA* comprensiva di tutto il materiale didattico e rateizzabile in più soluzioni senza interessi.

Le iscrizioni possono essere effettuate online compilando il modulo e scegliendo una delle opzioni indicate per il pagamento.

*di cui €300 + IVA di quota di iscrizione.

Agevolazioni e sconti

- 10% sconto early booking per iscrizioni entro la data indicata sul sito
- 10% per iscrizioni multiple
- importo dilazionabile in più soluzioni senza interessi
- Prestito d'onore "Per Merito" Intesa Sanpaolo

Aggiornamenti sono disponibili sul sito www.treccaniaccademia.it

Borse di studio

È disponibile una **borsa di studio a copertura totale** della quota di partecipazione per un/a candidato/a meritevole e desideroso/a di svolgere attività di tutoring durante

la formazione in aula e/o in live streaming. È possibile candidarsi entro la data indicata sul sito inviando lettera motivazionale e CV a info@treccaniaccademia.it

Sono inoltre disponibili alcune borse di studio parziali.

Coordinamento didattico

Simona De Filippis

s.defilippis@treccaniaccademia.it

Tel. +39 06 68982813


Cell. +39 3371081196


È possibile effettuare un colloquio informativo e di orientamento.




Treccani Accademia

Scopri tutta l'offerta formativa su
TRECCANIACCADEMIA.IT

 @treccaniaccademia

 @treccaniaccademia

 @TreccaniAcca

 @treccaniaccademia

 **TRECCANI**

Piazza Paganica, 13, 00186 Roma RM