

apro»



apro»

fondi
sociali europei

CORSI PER ADULTI IN CERCA DI LAVORO

ISCRIZIONI APERTE



- CHEF
- AIUTO CUOCO
- WINE SALES MANAGER
- PROMOTORE TURISTICO
- DIGITAL STRATEGIST
- ADDETTO MACCHINE A CONTROLLO NUMERICO
- OPERATORE SOCIO SANITARIO (OSS)
- MANUTENTORE MECCATRONICO (a Canelli)
- ACCOMPAGNATORE TURISTICO (a Canelli)

SONO GRATUITI clicca QUI
POSTI LIMITATI: PRENOTA ORA



REGIONE
PIEMONTE

per una crescita intelligente,
sostenibile ed inclusiva

www.regione.piemonte.it/europa2020

INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FSE

apro»
language

apro»
impresa

apro»
international

apro»
healthcare

apro»
scuola

apro»
sal



apro»
fashion

apro»
beauty & wellness

apro»
Tech

apro»
start hub

apro»
junior

apro»
master



WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

Il **WINE SALES MANAGER** è un profilo professionale molto richiesto nel territorio di Langhe, Roero e Monferrato capace di coniugare il sapere tecnico sul prodotto - VINO a competenze strategiche in materia di marketing, promozione e vendita di settore.





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

DURATA TOTALE: 600 ore di cui

MODALITA'	ORE
AULA	283
STAGE	240
FAD	65
PROVA FINALE	12

POSTI DISPONIBILI: minimo 12

ORARIO: diurno infrasettimanale _ calendario da definire

AVVIO: dicembre 2020

TITOLO: attestato di specializzazione

FREQUENZA: 70% del monte ore da garantire per l'ammissione all'esame finale (420 h/600 totali)

MODALITA': mista, in presenza e online (piattaforma Moodle dedicata + meeting)

COSTO: gratuito, finanziato da FSE e Regione Piemonte per chi possiede i





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

REQUISITI MINIMI DI ACCESSO

- **certificazione di disoccupazione** rilasciata dal CPI (o reddito sotto soglia = meno di 8000€/anno per lavoratori dipendenti o 4700€/anno per P.I.), **mobilità** e **CIGS** (cassa integrazione straordinaria);
- **diploma** di scuola **secondaria** di II grado;
- **lingua inglese** pari almeno al **livello B1 CEFR** anche non certificato;
- **attitudini e motivazioni** per attività di **comunicazione e promozione in ambito commerciale**;
- **conoscenze informatiche di base pacchetto Office** (sistema operativo, navigazione internet, elaborazione testi e foglio elettronico)

TITOLI DI STUDIO STRANIERI O INFERIORI (es. qualifica professionale)

possono essere ammessi solo previo superamento di **prove aggiuntive** per l'accertamento delle **capacità logico-matematiche** e delle **conoscenze linguistiche di base** (italiano e inglese). I titoli di studio stranieri devono essere comprensibili. In caso contrario, es. cirillico, indiano, russo ecc., occorre una traduzione.





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

PROVA DI SELEZIONE:

- **TEST DI INFORMATICA DI BASE** domande a risposta chiusa a pc (concetti base dell'ICT, uso del computer, internet)
- **TEST DI LINGUA INGLESE**
 - domande a risposta chiusa a pc
 - colloquio orale
- **COLLOQUIO INDIVIDUALE** orientativo – attitudinale – motivazionale (saranno valutati il livello di competenze di lingua inglese pari almeno al livello B1 CEFR insieme al grado di attitudine al profilo e di motivazione legate ai contesti comunicativi e promozionali in ambito commerciale)





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

PROGRAMMA FORMATIVO – AREA GENERALISTA:

UNITA' FORMATIVE	ORE	DI CUI FAD
Orientamento	12	3
Pari opportunità	8	4
Sicurezza sul lavoro	16	4

PROGRAMMA FORMATIVO – AREA PROFESSIONALIZZANTE:

UNITA' FORMATIVE	ORE	DI CUI FAD
Lingua Inglese	60	8
Qualità e organizzazione aziendale	50	10
Strategie e tecniche di marketing	70	12
Comunicazione e tecnica commerciale	90	16
Gestione degli spazi di vendita	42	8





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

PROGRAMMA FORMATIVO – DETTAGLIO AREA PROFESSIONALIZZANTE:

MACRO ARGOMENTI	
ENOLOGIA	Cenni di viticoltura e approfondimenti sulle tecniche di vinificazione/ Teoria e Tecnica di degustazione
MARKETING, COMUNICAZIONE e TECNICHE DI VENDITA	Marketing del vino/ Strategie e tecniche di comunicazione/ Etichetta e packaging/ Organizzazione wine shop e punto vendita/ Marketing esperienziale applicato al wine point/ Tecniche di vendita e customer service
ORGANIZZAZIONE AZIENDA ENOLOGICA	Analisi delle componenti organizzative e funzionali di una realtà enologica
RETI COMMERCIALI	Strutturazione e organizzazione delle reti di distribuzione del prodotto (Horeca/ GDO/ Export/ Wine point aziendali)
ASPETTI DOGANALI	Normative etichettatura/ Normative doganali per esportazione/ Pagamenti e flussi finanziari/ Gestione delle assicurazioni





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

- **DOCENTI ESPERTI E PROFESSIONISTI DEL SETTORE**
- **TESTIMONIANZE E CASE HISTORY**
- **USCITE TEMATICHE/ PARTECIPAZIONE A EVENTI DI SETTORE**
- **PIATTAFORMA FAD (Formazione A Distanza)**





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

FIGURA PROFESSIONALE e PROSPETTIVE LAVORATIVE

La figura professionale in uscita dal corso saprà **coniugare la conoscenza tecnica del prodotto VINO alle capacità comunicative e relazionali efficaci e orientate alla vendita**, anche con taglio internazionale.

La figura è trasversale e spendibile su più realtà aziendali del settore enologico, profondamente radicato nel territorio di Langhe, Roero e Monferrato. Trova collocazione in:

- **Cantine e aziende vinicole**
- **Distributori**
- **Libero professionista**





WINE SALES MANAGER _ Tecnico commerciale delle vendite

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!

Selena Buso s.buso@aproformazione.it - 335 144 82 75

