

apro»



# 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**



per una crescita intelligente,  
sostenibile ed inclusiva  
[www.regenone.piemonte.it/europa2020](http://www.regenone.piemonte.it/europa2020)

INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FSE





## 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	
<b>ENOLOGIA</b>	Cenni di viticoltura e approfondimenti sulle tecniche di vinificazione/ Teoria e Tecnica di degustazione
<b>MARKETING, COMUNICAZIONE e TECNICHE DI VENDITA</b>	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
<b>ORGANIZZAZIONE AZIENDA ENOLOGICA</b>	Analisi delle componenti organizzative e funzionali di una realtà enologica
<b>RETI COMMERCIALI</b>	Strutturazione e organizzazione delle reti di distribuzione del prodotto (Horeca/ GDO/ Export/ Wine point aziendali)
<b>ASPETTI DOGANALI</b>	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**

**apro»**



# WINE SALES MANAGER \_ Tecnico commerciale delle vendite

apro»  
language  
academy

apro»  
impresa

apro»  
international

apro»  
healthcare

apro»  
scuola

servizi  
ai servizi  
apro»  
sal



apro»  
fashion

apro»  
beauty &  
wellness

apro»  
Tech

apro»  
start hub

apro»  
junior

apro»  
master

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE!**

**Selena Buso [s.buso@aproformazione.it](mailto:s.buso@aproformazione.it) - 335 144 82 75**