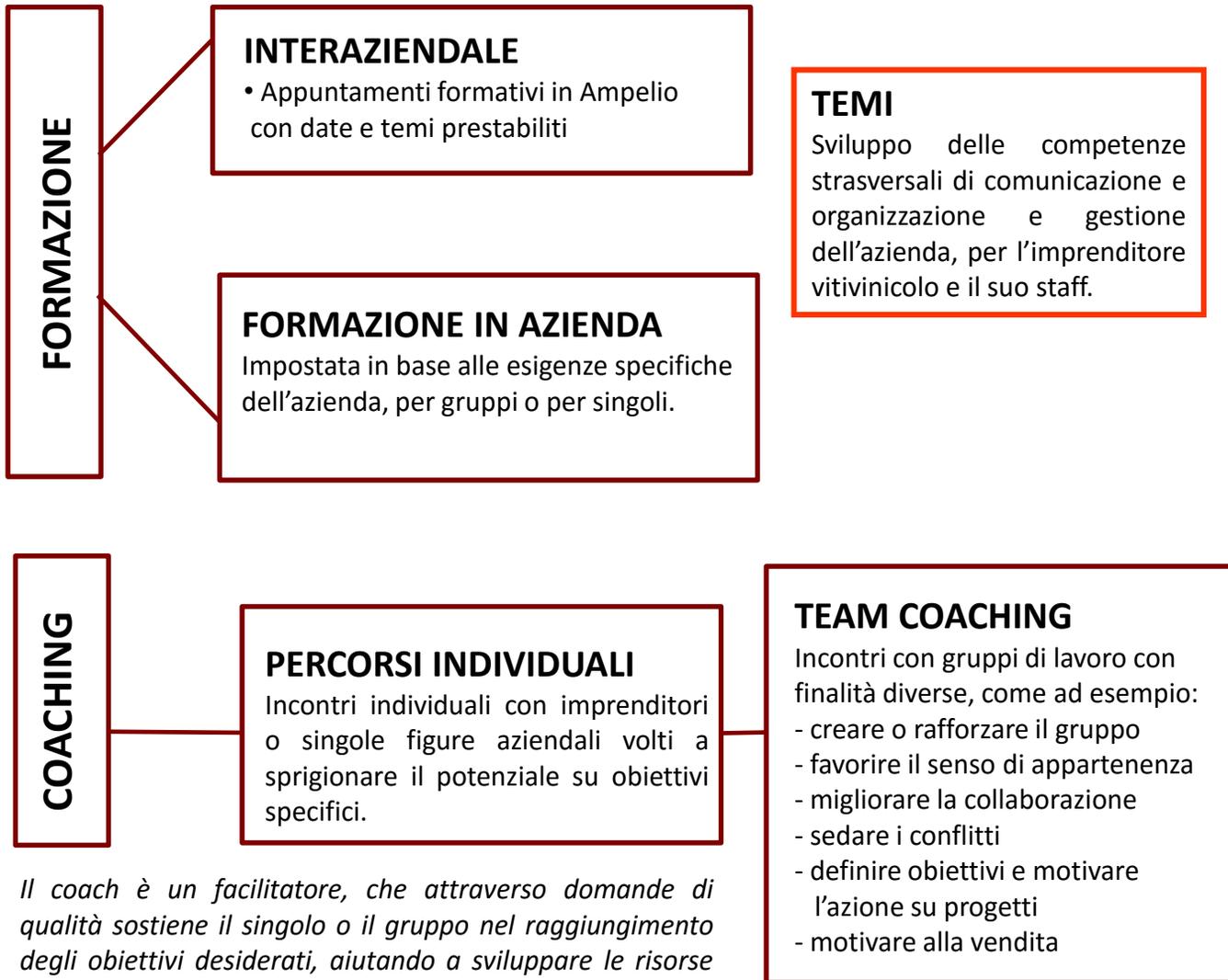




Il Coaching per il vino

Il Coaching per il Vino è il servizio dedicato al settore enologico che Enocontrol ha avviato nel 2012, in collaborazione con **Gabriela Tirino**, consulente aziendale e business coach. Si articola in attività interaziendali e attività direttamente presso le aziende:



Il coach è un facilitatore, che attraverso domande di qualità sostiene il singolo o il gruppo nel raggiungimento degli obiettivi desiderati, aiutando a sviluppare le risorse necessarie.

ATTIVITÀ FORMATIVA INTERAZIENDALE 2016 - 2017

AREA MARKETING E VENDITA

9.11.2016 ore 9.00 – 13.00
MARKETING DEL VINO

16.11.2016 ore 9.00 – 13.00
RELAZIONE DI VENDITA

23.11.2016 ore 9.00 – 13.00
GESTIRE LE OBIEZIONI DEL CLIENTE

30.11.2016 ore 9.00 – 13.00
SCRIVERE E-MAIL EFFICACI

6.12.2016 ore 9.00 – 13.00
COMUNICARE AL TELEFONO

18.01.2017 ore 9.00 – 17.00
IDENTITA' E BRANDING

25.01.2017 ore 9.00 – 13.00
STORYTELLING

1.02.2017 ore 9.00 – 13.00
**DEFINIRE GLI OBIETTIVI
AZIENDALI**

8.02.2017 ore 9.00 – 17.00
**CONDURRE DEGUSTAZIONI
IN PUBBLICO**

AREA IDENTITA' AZIENDALE

15.02.2017 ore 9.00 – 13.00
GESTIONE DEL TEMPO

22.02.2017 ore 9.00 – 17.00
**GESTIRE E MOTIVARE UN GRUPPO
DI LAVORO**

1.03.2017 ore 9.00 – 13.00
PROBLEM SOLVING

8.03.2017 ore 9.00 – 17.00
LEADERSHIP E SELF-LEADERSHIP

AREA COMUNICAZIONE INTERNA

AREA MARKETING E VENDITA

Appuntamenti formativi di mezza giornata o giornata intera dedicati al marketing e alla vendita nel settore enologico, con particolare riguardo agli aspetti pratici della relazione con il cliente, nella sue varie forme: dall'individuazione del target, all'incontro faccia a faccia, ai contatti telefonici e telematici.

Mercoledì 9 novembre 2016 ore 9 - 13

MARKETING DEL VINO

Molte aziende vitivinicole fanno marketing ogni giorno, ma poche hanno una vera e propria strategia di marketing e strumenti codificati di pianificazione e sviluppo per proporre il proprio prodotto sul mercato. Chiarire cosa è il marketing e quali sono i suoi strumenti applicabili al settore serve a mettere a fuoco cosa si sta facendo in questo senso e come si può migliorare.

Argomenti

- Cos'è il marketing e come si armonizza con tutta l'attività dell'azienda vitivinicola
- Integrare la qualità di prodotto con la qualità di comunicazione
- Le tipologie di marketing
- Marketing e fiere di settore
- Linee guida per impostare la strategia di marketing

Mercoledì 16 novembre 2016 ore 9 - 13

RELAZIONE DI VENDITA

Vendere è innanzitutto relazione e comunicazione interpersonale. Dal primo contatto con un potenziale cliente all'interazione con un cliente storico, la capacità di relazionarsi in modo efficace è determinante per raccogliere ordini. Acquisire consapevolezza delle dinamiche comportamentali che si attivano durante una trattativa aiuta a massimizzare i risultati.

Argomenti

- I principi della comunicazione interpersonale
- Comunicazione verbale, paraverbale e non verbale con il cliente
- Il metodo di vendita e l'uso del prodotto come strumento di vendita
- Rapporto di fidelizzazione: cosa lo favorisce, cosa lo ostacola

Mercoledì 23 novembre 2016 ore 9 -13

GESTIONE DELLE OBIEZIONI DEL CLIENTE

Quando si attiva una buona relazione con il cliente, ma non si conclude un ordine, il problema è la chiusura della trattativa e il mancato superamento delle obiezioni.

Argomenti

- Le diverse nature delle obiezioni del cliente
- L'opportunità da cogliere nelle obiezioni
- Elementi di negoziazione
- Modelli linguistici per rispondere alle obiezioni

Mercoledì 30 novembre 2016 ore 9 - 13

SCRIVERE MAIL EFFICACI

La comunicazione tramite posta elettronica è pratica quotidiana nell'azienda vitivinicola e spesso veicola non solo flussi informativi interni ed esterni, ma anche negoziazioni e trattative commerciali. Scrivere mail efficaci nelle diverse situazioni, quindi è fondamentale nella gestione dei rapporti con collaboratori, clienti e fornitori.

- Il messaggio scritto
- Il principio della chiarezza
- Le regole di una mail efficace
- Le cose da non fare mai

Martedì 6 dicembre 2016 ore 9 - 13

COMUNICAZIONE AL TELEFONO

Quella telefonica è un tipo di comunicazione molto particolare, perché comporta il solo senso dell'udito, che non tutti usano nello stesso modo. Eppure è il tipo di comunicazione più diffuso nel lavoro quotidiano ed è il tramite privilegiato in ogni tipo di relazione.

- Quando usare il telefono e quando no
- Obiettivi e impostazione della telefonata
- Come usare la voce al telefono

**AREA
IDENTITA'
AZIENDALE**

Appuntamenti formativi di mezza giornata o giornata intera dedicati a mettere a fuoco l'identità della propria azienda e a fare chiarezza sugli obiettivi. Si individuano i punti di forza e i punti di debolezza del proprio brand, si approfondisce lo strumento dello storytelling e le sue possibili applicazioni nel settore e si perfeziona l'arte di presentare la propria azienda e i propri prodotti, esplorando i segreti del public speaking, fondamentali per tenere degustazioni in contesti diversi.

Mercoledì 18 gennaio 2017 ore 9 - 13

IDENTITA' DELL'IMPRESA VITIVINICOLA E BRANDING

La chiarezza su che tipo di azienda si è e su che tipo di azienda si vuole diventare è fondamentale sia a livello organizzativo e gestionale, sia in termini di comunicazione. Rifare un sito, una brochure o avventurarsi sui social media senza questa consapevolezza può essere dannoso.

- Identità reale e identità dell'azienda
- Come individuare i tratti unici dell'azienda
- Valori e valore dell'azienda
- Definizione e comunicazione del branding

Mercoledì 25 gennaio 2017 ore 9 - 13

STORYTELLING NEL SETTORE ENOLOGICO

La storia aziendale rappresenta uno strumento efficace per il marketing, la capacità di saperla raccontare con gli strumenti più appropriati aumenta le possibilità di ancorare l'attenzione dei clienti.

- Cos'è lo storytelling e come può essere uno strumento di comunicazione efficace
- Come impostare la storia e le storie dell'azienda
- Come coinvolgere il cliente nella narrazione

Mercoledì 1 febbraio 2017 ore 9 - 13

OBIETTIVI AZIENDALI: COME DEFINIRLI CON CHIAREZZA

Gli obiettivi di un'azienda rappresentano la direzione in cui essa si muove. Avere obiettivi chiari, ben formati e condivisi aumenta la possibilità di realizzarli e favorisce la flessibilità per riformularli se necessario.

- Caratteristiche di un obiettivo ben formato
- Relazione tra vision e obiettivi
- La condivisione degli obiettivi in azienda

Mercoledì 8 febbraio 2017 ore 9 – 17 *

CONDURRE DEGUSTAZIONI IN PUBBLICO

Rivolgersi ad una platea è una grande opportunità di visibilità e di promozione della propria immagine e dei propri vini. Ma la preparazione tecnica, occorre anche sicurezza, capacità di coinvolgimento e carisma.

- Gli elementi del public speaking
- Come sviluppare il proprio stile personale
- Gestire una degustazione guidata in diverse situazioni
- Esempi e analisi di degustazione

*** Giornata intera**

Il corso prevede simulazioni pratiche di presentazioni in pubblico e ogni partecipante sarà ripreso con la telecamera

AREA COMUNICAZIONE INTERNA

Appuntamenti formativi di mezza giornata o giornata intera dedicati alla comunicazione interna all'azienda, ma anche interna ai singoli individui che la compongono. Le capacità di organizzazione, gestione del tempo, problem solving, motivazione e leadership, infatti, hanno a che fare soprattutto con il tipo di comunicazione che le singole persone instaurano con se stesse, prima ancora che con gli altri.

Mercoledì 15 febbraio 2017 ore 9 – 13

GESTIONE DEL TEMPO

Nell'impresa vitivinicola, specie di piccole dimensioni, la gestione del tempo è spesso condizionata dalle condizioni climatiche. In ogni caso, individuare le priorità e sviluppare un approccio disciplinato e flessibile aumenta equilibrio ed efficacia nella vita delle aziende e delle singole persone che ne fanno parte.

- Le distorsioni del tempo
- Le trappole quotidiane
- Riprendere il controllo

Mercoledì 22 febbraio 2017 ore 9 – 13 *

GESTIRE E MOTIVARE UN GRUPPO DI LAVORO La comunicazione interna rappresenta lo strumento principale di sviluppo del team di lavoro, sottovalutarla o trascurarla può essere deleterio per il clima che si sviluppa in azienda, ma anche per il livello di motivazione e l'efficacia organizzativa.

- Comunicazione interpersonale e flussi di informazioni
- Differenza tra gruppo e squadra
- Quando il team di lavoro è anche famiglia
- Come motivare i collaboratori

*** Giornata intera**

Mercoledì 1 marzo 2017 ore 9 – 13

PROBLEM SOLVING

A livello professionale, a qualsiasi livello, saper affrontare un problema è una risorsa necessaria per gestire le criticità e gli imprevisti: permette di ottimizzare i tempi, ridurre i costi e garantire efficacia decisionale e operativa. In questo senso, al di là delle specificità dei problemi da affrontare, è utile avere a disposizione un metodo utilizzabile in modo trasversale nei diversi contesti.

- Il ciclo del problem solving: rilevamento, contesto, analisi, soluzione
- Semplificazione di situazioni complesse in segmenti maneggevoli
- Orientamento al problema e orientamento alla soluzione
- Decision making
- Metodologie di problem solving

Mercoledì 8 marzo 2017 ore 9 – 17 *

LEADERSHIP e SELF-LEADERSHIP

Essere leader significa andare oltre il concetto di potere formale e instaurare un clima positivo e di fiducia reciproca, diventando un punto di riferimento per i propri collaboratori. Tuttavia sviluppare capacità di leadership non riguarda solo chi riveste un ruolo direttivo: in un'ottica proattiva e di orientamento a risultati comuni ogni componente del team di lavoro deve saper affinare la propria capacità di self-leadership, nel proprio ruolo.

- Stili di leadership
- Consapevolezza del proprio ruolo in azienda
- Gestire le proprie mansioni con fiducia in se stessi e nel team
- L'assertività come modello comportamentale funzionale all'individuo e al team

*** Giornata intera**

Modalità di frequenza, costi e iscrizioni

Tutti gli appuntamenti formativi interaziendali, salvo diversa comunicazione, si svolgeranno in Ampelio – Corso Enotria 2/c Alba.

E' possibile frequentare corsi singoli o l'intero percorso.

ISCRIZIONI

Si richiede l'iscrizione agli appuntamenti formativi d'interesse almeno 7 giorni prima della data prevista.

COSTI

Iscrizioni per appuntamenti formativi di mezza giornata : € 80 + iva a persona

Iscrizioni per appuntamenti formativi di una giornata intera: € 150 + iva a persona

Abbonamento completo a tutti gli appuntamenti formativi:

€ 950 + iva anziché € 1.150, inclusa una sessione di coaching in azienda (3 ore)

Abbonamento a 5 appuntamenti formativi di mezza giornata:

€ 320 + iva anziché € 400 + iva e sconto del 20% sul corso di una giornata intera

Per iscrizioni multiple di persone della stessa azienda sono previsti degli sconti in base al numero di iscritti.

MODULO ISCRIZIONE

Con il presente modulo mi iscrivo ai corsi indicati e pago la quota di iscrizione prevista per le persone della mia azienda segnalate di seguito.

Titolo corsi e date

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Quota d'iscrizione individuale per corsi di mezza giornata: € 80 + iva

Quota d'iscrizione individuale per corsi di una giornata intera: 150 + iva

SCELGO L'ISCRIZIONE A TUTTI I CORSI

Quota d'iscrizione individuale: € 760 + iva, , inclusa una sessione di coaching in azienda (3 ore)

SCELGO L'ISCRIZIONE A 5 CORSI DI MEZZA GIORNATA (indicare sopra quali)

Quota d'iscrizione individuale: € 320 + iva, con sconto del 20% sul corso di una giornata intera

Ragione sociale

Indirizzo

Cap Città Prov

P.Iva C.F.

E-mail Tel

Specificare il nome delle persone dell'azienda che si intende iscrivere:

.....
.....

Pagamento

Il pagamento va effettuato al momento dell'iscrizione con la consegna di questo modulo.

E' possibile scegliere tra una delle seguenti modalità:

- in contanti o assegno presso gli uffici Enocontrol
- tramite bonifico bancario intestato a Enocontrol Scarl – come causale indicare il titolo del corso”
Banca d'Alba - IBAN IT 05K0853022500000180111376

Si ricorda che

1. La quota del corso comprende solo la partecipazione al corso ed esclude ulteriori costi sostenuti dai partecipanti.
2. La data del corso può essere cambiata per cause di forza maggiore, in tal caso sarà immediatamente comunicata la variazione e il partecipante potrà decidere se accettare, annullare la partecipazione o posticipare la sua partecipazione al corso in data successiva.
3. Il luogo del corso potrebbe variare in base al numero degli iscritti, in ogni caso il corso si terrà ad Alba o nelle immediate vicinanze.
4. Dichiaro di essere a conoscenza che sono vietate riproduzioni audio o video durante il corso.

Data

Firma