

## WEM5 (2017)

Modulo (w.e.)	DATE	ATTIVITA'	ore lezione	RELATORI	Tipologia
WEM4	Giovedì 26 gennaio h 17.30	<b>Apertura di WEM5- 26 gennaio 2017 - SEMINARIO PUBBLICO:"Professione Export Manager - Crescere sui mercati esteri"</b>	3	Alessio Gambino (CEO IBS Italia e Founder del portale Expotiamo.it)	Extra Program A
1	venerdì 27 gennaio 2017	prospettive	3	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	WEM5
		export manager oggi	4	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	
	sabato 28 gennaio 2017	Principi di marketing generale - Marketing strategico e operativo - Il Marketing relazionale. Specificità del	4	Lorenzo Biscontin	
		3			
2	venerdì 10 febbraio 2017	Economia, Commercio, Politica e Legislazione del Mercato del vino. La vigente OCM Vino ed i suoi risvolti in materia di etichettatura e presentazione dei vini: con esercitazione pratica ed analisi delle	3	prof. Michele Fino (UniSG)	WEM5
			4		
	sabato 11 febbraio 2017	Marketing internazionale, e-Commerce, international pricing nel settore del vino.	4	Stefano Papini (MC Crescendo)	
			3		
3	venerdì 24 febbraio 2017	L'iter commerciale (siamo tutti venditori) come gestire un percorso di vendita	3	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	WEM5
		Evoluzione dei mercati e strutturazione attuale delle imprese del vino italiano sul fronte dell'internazionalizzazione.	4	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	
	sabato 25 febbraio 2017	Risorse umane e internazionalizzazione dei mercati: il punto di vista della agenzia di recruiting	4	Andrea Pozzan (Competenze in rete)	
		Il mercato del vino in Europa nei paesi di lingua tedesca	3	Andreas Kossler (Export Union Italia)	
4	venerdì 10 marzo 2017	La cassetta degli attrezzi di un buon venditore di vino : le fasi della vendita	3	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	WEM5
		Organizzazione e gestione di eventi di promozione internazionale	4	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	
	sabato 11 marzo 2017	Le diverse tipologie di clienti: come gestire un percorso di vendita	4	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	
		I social come monitoraggio alla vendita e story telling	3	Paolo Errico	
5	venerdì 24 marzo 2017	come rendersi riconoscibili sui mercati internazionali	3	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	WEM5
		unicazione interculturale	4	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	
	sabato 25 marzo 2017	Focus sui mercati internazionali	4	Fabio Gavedoni (Slow Wine e Slow Food)	
		Organizzazione eventi e sviluppo di nuovi mercati: l'esperienza Slow Wine	4		
6	giovedì 6 aprile 2017	project@workwem5 : incontro di presentazione 18.00-19.00	4	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	Extra Program A
	venerdì 7 aprile 2017	Testimonianza - Lo sviluppo del marketing relazionale nelle diverse realtà di Marchesi Antinori	3	Enrico Chiavacci (Marchesi Antinori)	WEM5
		"Wine design": comunicare un territorio, esperienza pratica con caso di studio	4	Giacomo Bersanetti SGA Corporate & Packaging Design - Luca Fois Poli.design "Wine design"	
sabato 8 aprile 2017	Logistica per l'export: adempimenti per l'export	4	Andrea Payaro		
		Focus mercati asiatici : gap culturali e nuovi mercati	3	Roberto Bosticco	
7	venerdì 21 aprile 2017	Canali distributivi - Importatori e distributori	3	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	WEM5
		Misure comunitarie per i processi di internazionalizzazione	4	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	

6	sabato 22 aprile 2017	La trattativa e la negoziazione internazionali ( lezione in lingua inglese)	4	Michela Colasante	WEM5
		La trattativa e la negoziazione internazionali ( lezione in lingua inglese)	3	Michela Colasante	
8	venerdì 5 maggio 2017	Testimonianza: Export Area Manager - Free lance	3	Gabrizia Cellai (Export Area Manager free lance)	WEM5
		Testimonianza - Esperienze e problematiche dell'Export dei vini di Toscana	4	Gianluca Putzolu (Le Macchiole)	
	sabato 6 maggio 2017	I vini Allegrini nel mondo: una filosofia dietro un successo concreto	4	Marilisa Allegrini	
		Strumenti di finanziamento e modelli di promozione internazionale del vino italiano	3	Silvana Ballotta (Business strategies)	
9	giovedì 18 maggio 2017	Caso di studio il progetto "Consorzio per l'internazionalizzazione"	3	Debora Bonora (Diwinexport)	WEM5
		Piano commerciale di marketing per l'esportazione: un caso concreto	4	Francesco Domini (Feudi San Gregorio)	
	venerdì 19 maggio 2017	La contrattualistica internazionale - Pagamenti internazionali	3	Roberta Crivellaro	
		Comunicazione e assertività per creare relazioni commerciali.	4	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	
	sabato 20 maggio 2017	Testimonianza - I fabbisogni delle piccole imprese del vino	4	Matilde Poggi (Fivi-Federazione italiana vignaioli indipendenti)	
		La gestione delle risorse umane nelle grandi aziende vitivinicole: il caso Antinori	3	Bernardo Del Lungo (Marchesi Antinori)	
10	venerdì 26 maggio 2017	Aspetti di wine business in Asia, in modo particolare Cina ed Hong Kong.	3	Alessio Fortunato ( College of Enology, University Xinong - Shaanxi, Cina);	WEM5
		Testimonianza aziendale Barone Ricasoli	4	Massimo Tonini (Barone Ricasoli)	
	sabato 27 maggio 2017	La promozione internazionale di una denominazione	4	Fabio Piccoli (Wine Meridian)	
		Come presentarsi in una azienda: la ricerca di opportunità professionali	3	Lavinia Furlani (Wine Meridian)	
#RIF!					
TOTALE WEM 5			148		