

360º del tast comercial. Eines i habilitats per organitzar-lo i rendibilitzar-lo

Espiells, del 5 novembre a l'11 de desembre 2018

Presentació i Objectius

Aquest curs és totalment pràctic i té per objectiu que aprenguis des de l'experiència a planificar, organitzar, difondre i avaluar el tast comercial per tal que sigui tot un èxit.

Vols començar a organitzar tastos de vi/cava al teu celler o botiga o fins i tot en una fira? O ja ets un professional del tast i vols millorar-lo? Tens clars els teus objectius? Vols vendre més o fer branding? L'adaptes de manera adequada al teu públic? Saps rendibilitzar-lo? El difons correctament?

Aquest curs pretén donar resposta aquestes i altres qüestions des d'una vessant més estratègica i analítica, però sense descuidar-nos de que tu ets el protagonista! És per això que, a més a més de sessions a l'escola, visitarem un celler i una botiga especialitzada del sector.

La dinàmica? Practicarem a cada classe el que anem aprenent i al final gaudirem d'una sessió **on tu ens demostraràs** les teves habilitats per organitzar i dur a terme un tast comercial.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 5 dies abans (31/10/18) de l'inici del curs (5/11/18). Es confirmarà la plaça i forma/termini de pagament de la matrícula mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI, fotocòpia de la nòmina o rebut d'autònoms, fotocòpia de la targeta de la Seguretat Social (targeta sanitària) i resguard bancari del pagament. No es considerarà vàlida la matrícula fins a haver fet el pagament de l'import del curs per via bancària.

Professorat

Vegeu al dors

Realització

Lloc:

EA Mercè Rossell i Domènech

Calendari i horari:

Vegeu al dors

Durada del curs:

30 h.

Preinscripcions

Podeu preinscriure-us-hi, fins el 31 d'octubre, en el següent

FORMULARI.

Per més informació: eaespiellscursos@gencat.cat

Coordinadora:

Pilar Abajo, telèfon 93 891 14 12,

a/e: p.abajo@gencat.cat

Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32 euros

Més informació: agricultura.gencat.cat



Programa i professorat

EL NOSTRE TAST COMERCIAL: PLANIFIQUEM-LO I ASSOLIM ELS OBJECTIUS QUE PERSEGUIM! dl. 5 i dc. 28 de novembre (de 16 a 19h)

- **Contingut:** Ens plantejarem i compartirem quins són els objectius que volem assolir i planificarem les accions per tal que el nostre tast comercial sigui una realitat d'èxit.
- **Professor:** Joan Canals, llicenciat en Psicologia de les Organitzacions, formació en màrqueting i postgrau en Direcció General Empresarial; emprenedor, formador i assessor de l'empresa El despertador, entre d'altres.

ÉS RENDIBLE EL MEU TAST? COMPROVA-HO!, dc. 7 i dl. 26 de novembre (de 16 a 19h)

- **Contingut:** Aprendrem a calcular les despeses reals que tenim quan hem de fer un tast. Sabrem la quantitat d'ampolles que necessitem vendre per començar a guanyar diners i calcularem la rendibilitat de l'esdeveniment.
- **Professora:** Elisa Martínez, experta en finances, directora d'administració i comptabilitat a Unichips Spa i Loop Telecom SA, i cost manager – cost & finance controller a Alstom Transport, entre d'altres; creadora de Finanpolis - Aprende Finanzas Jugando!

CONNECTA AMB EL TEU PÚBLIC, dl. 12 de novembre (de 16 a 19h)

- **Contingut:** Practicarem habilitats per comunicar-nos amb eficàcia i farem ús de tècniques que ens ajudaran a connectar-nos millor amb el nostre target (client, consumidor, venedor...).
- **Professora:** Pilar Abajo, economista, brand manager a United Biscuits i Casademont, entre d'altres; professora de comunicació, RRPP i empenedoria a l'Escola de Viticultura i Enologia 'Mercè Rossell i Domènech'.

FES DIANA: ATREU I DIFON EL TEU TAST , dc.14 de novembre (de 16 a 19h)

- **Contingut:** Valorarem com cridar l'atenció del nostre públic i analitzarem els diferents tipus de difusió del pre-esdeveniment, esdeveniment i post-esdeveniment.
- **Professor:** Suso Cirajas, tècnic en Vitivinicultura i especialitzat en la comunicació del vi i gastronomia; CEO de Vistudio Barcelona, professor de Sommelier i màrqueting del vi.

QUIN TAST OFERIM? COM, QUAN I A ON?, dl.19 de novembre (de 16 a 20h). Lloc: Sala de tast de Cal Feru (c/ Diputació 51, Sant Sadurní d'Anoia)

- **Contingut:** Entendrem els diferents tipus de degustacions i activitats que es poden oferir en una botiga, un celler o altres espais, i aprendrem com adequar els espais i el material perquè el tast sigui un èxit.
- **Professor:** Xavier Roig, sommelier responsable de Cal Feru enobotiga.

Programa i professorat

QUAN EL TAST ES TORNA UNA EXPERIÈNCIA ENOTURÍSTICA, dj. 22 de novembre (de 16 a 20h). Lloc: Artcava (Masia Can Batlle s/n, Avinyonet del Penedès).

- **Contingut:** Preparar-nos per a diferents receptors del tast: turistes i residents, experts i neòfits del vi; tot transformant el tast d'una visita enoturística en una experiència divertida i sobretot rendible econòmicament. Adaptar la visita al públic objectiu.
- **Professor:** Eric Enguita, CEO a Artcava i responsable de la felicitat del client, enòleg, marketer i llicenciat en ADE amb postgrau en màrqueting estratègic.

PRACTICA EL QUE JA SAPS! dc. 11 de desembre (de 16 a 20h)

- **Contingut:** Dinàmica *roleplay* (per grups), on es farà l'explicació del tast posant en pràctica totes les eines i coneixements assolits durant les sessions.
- **Professor:** Pilar Abajo, economista, brand manager a United Biscuits i Casademont, entre d'altres; professora de comunicació, RRPP i empenedoria a l'Escola de Viticultura i Enologia 'Mercè Rossell i Domènech'.