

a division of Fiera Milano Media

business international

The Executive Network



WINE
business
executive
program

Roma | edizione 2015



Percorso di alta formazione per
i manager del Settore Vitivinicolo

WINE
business
executive
program
II EDIZIONE

Roma | Gennaio - Luglio 2015
Business International
Fiera Milano Media
Piazza della Repubblica, 59

www.businessinternational.it

PRESENTAZIONE DEL PERCORSO

L'Executive Program nel Settore Vitivinicolo di Business International, è rivolto a chi già opera nel mondo del vino con l'obiettivo di fornire una visione e una capacità di direzione integrata delle attività vitivinicole, mediante una modalità didattica che unisce la parte più scientifica/accademica a quella pratica/tecnica di effettiva conoscenza del settore.

Il percorso di Business International permette ai partecipanti di sviluppare e qualificare le competenze fondamentali per la direzione delle aziende vitivinicole attraverso la partecipazione ad un programma modulare di base e specialistico o all'intero corso strutturato in 6 moduli della durata di 2 giornate al mese.

Verrà rilasciato un Advanced Certificate per la partecipazione a 3 moduli (6 giornate di formazione) ed un Professional Certificate per la partecipazione all'intero percorso formativo. Il conseguimento di entrambi i Certificate richiede l'elaborazione di un Project Work definito con il coordinatore didattico.

E' prevista la rateizzazione del pagamento in 3 tranches per le aziende che aderiscono all'intero percorso formativo e in 2 tranches per le aziende che acquistano il percorso base o specialistico di 3 moduli. Ogni azienda potrà acquistare l'intero pacchetto o il singolo modulo e decidere di volta in volta il manager che parteciperà alla giornata di formazione.



DOCENTI & TESTIMONIAL

COORDINATORE SCIENTIFICO

Stefano Cordero di Montezemolo

DOCENTI

Roberta De Sanctis | SDA Bocconi

Gianluca Maria Esposito | Università di Salerno

Monica Faraoni | Università di Firenze

Roberto Lovato | ICE

Cristina Santini | Università di Firenze

Tiziana Sarnari | ISMEA

Lorenzo Zanni | Università di Siena

TESTIMONIAL

Marilisa Allegrini | Allegrini

Albiera Antinori | Marchesi Antinori

Nicola Dante Basile | Giornalista e Scrittore

Attilio Carlesso | Cantina di Soave

Cesare Cecchi | Cecchi S.p.A.

Nino Dogliani | Beni di Batasiolo

Simone Fabbri | Marchesi de' Frescobaldi

Simon Pietro Felice | Giordano Vini

Giovanni Geddes da Filicaja |

Marchesi de' Frescobaldi

Enrico Giancoli | Iccrea Banca Impresa

Fabrizio Gomarasca | Mixer - inStore

Gaetana Jacono Gola | Valle dell'Acate

Matteo Lunelli | Ferrari

Davide Mascalzoni | GIV

Carlotta Pasqua | Pasqua Vigneti e Cantine

Giuseppe Sportelli | Vigneto Amastuola

Enrico Zanoni | Cavit



27-28 GENNAIO I MODULO | WINE BUSINESS ECONOMICS AND VALUE

- Assetti economici e finanziari delle imprese vitivinicole
- Le determinanti della creazione di valore economico per le imprese vitivinicole
- Evidenze empiriche sui fattori chiave per la redditività e il valore economico
- Wine business planning orientato agli obiettivi economici e finanziari

24-25 FEBBRAIO II MODULO | WINE BUSINESS IDENTITY, VISION AND LEADERSHIP

- Il fattore d'identità come funzione di distintività e di competitività del governo aziendale
- Il fattore personale e relazionale nel governo e nelle strategie aziendali
- Leadership personale e leadership aziendale
- I sistemi di governance in relazione ai diversi modelli di imprese vinicole

21-22 APRILE III MODULO | WINE BUSINESS MARKET STRATEGIES

- Analisi del mercato e della competizione
- Strategie di posizionamento
- Value proposition e valore economico dell'offerta
- Pricing strategies



19-20 MAGGIO IV MODULO | WINE BUSINESS OPERATIONS AND LOGISTICS

- Gestione integrata dei processi produttivi, analisi della catena del valore e politiche di efficienza
- Gestione della logistica per le esigenze dei mercati domestici e internazionali
- Vincoli ambientali e obiettivi di sostenibilità nei processi di produzione del settore viticolo
- Caratteristiche e prospettive di sviluppo delle produzioni biologiche nel settore viticolo

9-10 GIUGNO V MODULO | TRADE MANAGEMENT FOR WINE GLOBAL COMPETITION

- Canali di vendita
- Intermediazione e distribuzione commerciale
- Mercati locali e internazionalizzazione
- Pianificazione del sistema d'offerta e delle specifiche funzioni di mercato

7-8 LUGLIO VI MODULO | WINE BUSINESS MARKETING, E-COMMERCE, SOCIAL MEDIA

- Politiche di marketing offline e online
- Uso e valorizzazione dei siti web per la comunicazione esterna e per la relazione con la clientela
- Pianificazione e organizzazione del marketing digitale e dell'e-commerce
- Gestione diretta e intermediata dell'e-commerce
- L'uso dei social media: valore culturale e commerciale



L'Executive Education risponde alle esigenze dei manager e degli officer che già operano in aziende e strutture del settore. Il modello formativo è sviluppato con un taglio fortemente orientato al business ed una formula che coniuga i contenuti pragmatici a quelli teorico-funzionali.

La metodologia didattica affianca alle tradizionali lezioni frontali, simulazioni in aula, attività di benchmarking e strumenti integrativi on-line gestiti in forma autonoma dai partecipanti. I programmi formativi prevedono l'elaborazione di un project work aziendale, un viaggio studio e la testimonianza di CEO ed Executive che trasferiscono le loro conoscenze ed esperienze professionali..

Ogni modulo è progettato per approfondire le aree più critiche attraverso la docenza di esperti, le simulazioni in aula e il confronto attivo dei partecipanti su una selezione mirata di good practice aziendali secondo la metodologia del benchmarking di Business International.

Il percorso di formazione prevede inoltre un sito web dedicato che garantisce la continuità della formazione e la discussione dei temi trattati in aula. In questo spazio i partecipanti potranno scaricare materiale didattico, interagire con i docenti, formulare quesiti, scambiare metodologie e best practice.



MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

La quota di partecipazione all'intero **Executive Program** è di € 4.000.

La quota di partecipazione al percorso modulare di base è di € 2.500 (6 giornate di formazione dal 27 gennaio al 22 aprile).

La quota di partecipazione al percorso modulare specialistico è di € 2.800 (6 giornate di formazione dal 19 maggio all'8 luglio).

VERSAMENTO RATEIZZATO

Pagamento rateizzato tramite bonifico bancario da effettuare nelle seguenti modalità:

- 1) Intero Percorso: 3 rate di uguale importo
 - prima rata: entro il 20 gennaio 2015
 - seconda rata: entro il 14 aprile 2015
 - terza rata: entro il 3 giugno 2015
- 2) Percorso Modulare di Base: 2 rate di uguale importo
 - prima rata: entro il 20 gennaio 2015
 - seconda rata: entro il 14 aprile 2015
- 3) Percorso Modulare Specialistico: 2 rate di uguale importo
 - prima rata: entro il 12 maggio 2015
 - seconda rata: entro il 30 giugno 2015

ATTESTAZIONE

Verrà rilasciato un **Advanced Certificate** per la partecipazione a 3 moduli (6 giornate di formazione) ed un **Professional Certificate** per la partecipazione a 6 moduli (12 giornate).

Il conseguimento di entrambi i Certificate richiede l'elaborazione di un **Project Work** concordato con il Tutor.

DESTINATARI

Aziende Vinicole, Consorzi, Cooperative, Cantine Sociali, Grossisti, GDO, Distribuzione-Logistica, Imbottigliatori, Aziende del Beverage (spirits) con divisione dedicata al vino, Associazioni di Categoria Territoriali.



MODULO DI ISCRIZIONE

QUOTA STANDARD
Intero Percorso
Euro 4000,00 + IVA 22%

PERCORSO
MODULARE DI BASE
Euro 2500,00 + IVA 22%

PERCORSO
MODULARE SPECIALISTICO
Euro 2800,00 + IVA 22%

SINGOLO MODULO*
Euro 1000,00 + IVA 22%

*Data e Modulo

.....

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome

Cognome

Qualifica

E-mail

Tel.

Fax

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale

Indirizzo Sede Legale

Indirizzo di Fatturazione

P.IVA

Città

PR

CAP

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente e intestato a Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International utilizzando:

o Bonifico Bancario - Banca Popolare di Milano - IBAN: IT 25 E 05584 20502 000000000014

o Carta di Credito: o Visa o Mastercard

Carta numero

Valevole fino al:/...../.....

Per le disdette comunicate per iscritto entro e non oltre il 7° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento, sarà rimborsata la quota d'iscrizione meno una penale del 30%. Dopo tale data ci sarà impossibile evitare l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. L'azienda potrà comunque iscrivere un sostituto purchè il nominativo venga comunicato almeno 1 giorno prima dalla data dell'evento.

PRIVACY

Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International, La informa che il trattamento dei Suoi dati personali avviene in osservanza di quanto disciplinato dalla nuova normativa sulla Privacy (D.Lgs. 30/06/2003 n. 196 del nuovo codice). Per visualizzare la versione completa dell'informativa prevista ai sensi dell'art. 13, La preghiamo di digitare il seguente indirizzo www.businessinternational.it.

TIMBRO E FIRMA

CON IL PATROCINIO DI



Unione Italiana Vini
since 1895



ASSOENOLOGI



FEDERAZIONE ITALIANA AGRICOLTURA BIOLOGICA E BIODINAMICA



AGIVI
ASSOCIAZIONE
GIOVANI IMPRENDITORI
VINICOLI ITALIANI



INSTITUTO DI SERVIZI
PER IL MERCATO AGRICOLO ALIMENTARE

MEDIA PARTNER



Esperienza e prospettive del Retail



FoodHospitality



CONTATTI

Anna Maria Formicola

Coordinamento Didattico

T. +39 06.84541.296

am.formicola@businessinternational.it

Paola Zovatto

Sponsorship Opportunités

T. +39 06.84541.269

E. p.zovatto@businessinternational.it

Sara Pevato

Marketing & Communication

T. +39 06.84541.260

E. sara.pevato@fieramilano.it



The Executive Network

Business International
Fiera Milano Media

Piazza della Repubblica, 59
00185 Roma

T. +39 06 845411

F. +39 06 85354252

E. info@businessinternational.it

www.businessinternational.it



Fiera Milano Official Partner