

Comunicación oral y marketing para enólogos

Cómo mejorar las habilidades de presentación, comunicación y argumentación de bodega, elaboración, viñedos y cata de vinos. Incluye herramientas de STORYTELLING.

ORGANIZAN



Escuela de Directivos de La Rioja



2, 4, 9, 11 y 16 de Marzo.
Jornada de Tarde.

En la actualidad el valor del enólogo en las bodegas ha traspasado la función de elaboración y ha llegado al mercado, al cliente, a la distribución, al enoturista. Su función se ha ensanchado, fruto de la apetencia por conocer de los aficionados al vino, pero también producto de la elevación del vino a la categoría de disfrute, presente ya en revistas, televisión e internet.

El cliente quiere escuchar al profesional que ha elaborado su vino preferido, y además le encanta cuando habla de fincas, terroir, aromas y crianza.

La misión de este curso es acercar a los profesionales de la enología las herramientas que ya utilizan muchos comerciales, gerentes y comunicadores profesionales, con el objetivo de trasmitir aquello que tiene valor y además hacerse entender efectivamente, vinculando emocionalmente a los clientes con la bodega y el vino.

DIRIGIDO A: Enólogos, responsables de elaboración de vino de calidad, enólogos responsables de la atención a visitantes a bodega, responsables ante la prensa.

OBJETIVOS

Dotar a los enólogos asistentes de **habilidades para trasmitir ideas claras, estimulantes y persuasivas** a distribuidores, periodistas, turistas y enoturistas.

Ser capaces de **dominar nuestro discurso** ante una cámara de tv, ordenando las ideas, gestionando la anécdota o el humor, y **transmitir el mensaje correcto** también en la radio, internet y medios escritos.

EN QUE SITUACIONES PODEMOS APLICAR LAS HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Visitas y Catas de enoturistas y profesionales. Relaciones con profesionales de la distribución. Relaciones comerciales en ferias y presentaciones en Medios de Comunicación.

METODOLOGÍA.

El curso se estructura en forma de taller, con interacciones y prácticas continuas. Asimismo en las clases de comunicación oral y medios se grabaran las diversas presentaciones de los participantes, para revisarlas y mejorar su nivel técnico y emocional.

HERRAMIENTAS DE STORYTELLING.

Se entrenará a los participantes con las técnicas anglosajonas para crear y narrar experiencias buscando la comunicación y conexión.

Tanto la empresa como el profesional se benefician de una comunicación más emocional y personal. Ya no basta con tener formación y experiencia, hay que saber venderlas y comunicarlas.

SERGIO MARTÍNEZ-BERRIOBEÑA GUTIÉRREZ

Licenciado en Ciencias de la Comunicación por la Universidad Complutense de Madrid.

Socio director de la firma **Internacional Consulting** y de la firma **Martinez y Berriobeña Asociados**.
Consultor de Marketing y acción comercial en **Bodegas**.

Ha sido **Vicesecretario General y Director** de comunicación de la **Federación de Empresarios de La Rioja**. Ha sido , durante 10 años, **director del programa de TELEVISIÓN EXPECTATIVAS**.

Colabora como **ponente y profesor** en masters, cursos y conferencias que imparte a empresarios y profesionales por toda España.

ALFREDO RUIZ SANTOLAYA.

Estudios Superiores en Relaciones Públicas y Comunicación. Universidad Industrial de Barcelona. 1982-1986.

Actual Consultor de Desarrollo de Negocio en Club de Marketing de La Rioja. Consultor de Marketing y acción comercial en **Bodegas**.

Ha sido **Secretario General en CMR.1987-2013**. Coordinador del **Foro de Marketing del Vino** desde 2004.

Fundador y Director Académico de la Escuela Superior de Dirección Empresarial y Marketing de La Rioja. 1993-2007.

Colabora como **ponente y profesor** en masters, cursos y conferencias.

PONENTES



Marketing y comunicación. Estrategia y personalidad.

Nuestros públicos. ¿A quién vendemos? ¿A quién debemos persuadir?

Perfil de la Bodega. Historia, propiedad, packaging y personalidad.

Perfil del enólogo comunicador.

Expertos e ignorantes. Inteligencia emocional en el vino.

Cómo hacernos entender. Técnicas de escucha.

Técnicas de argumentación comercial.

Vender los beneficios de nuestros vinos y la imagen de Bodega.

Argumentación estructurada.

Técnicas de Comunicación oral y no verbal.

Principios básicos de la comunicación.

Comunicación oral y no verbal.

Las emociones y las asociaciones creadoras de valor

Los sentidos, su valor. La importancia del odotipo

Grabaciones en el aula y casos prácticos. La visita y la cata.

Taller de Presentaciones eficaces de Bodega.

Presentación de bodega. Identidad y logos. Imágenes y materiales.

Presentaciones de Bodega de ciclo largo, medio y corto.

Taller de Presentaciones eficaces en una Cata.

Presentación de bodega y vinos. Sala y medios necesarios.

El público objetivo. Adaptación. Escucha activa y empatía.

La cata y sus fases. El lenguaje de cata. El síndrome de Hubris.

Emociones y sentidos. Cómo potenciarlos.

Taller Storytelling. Despertar la atención y enganchar a la audiencia.

Las técnicas de storytelling en EEUU y UK.

Narración por escenas, claves e imágenes.

Reto, mentor y momento de la verdad. Grabaciones.

Comunicar en televisión, radio, prensa e internet.

Comunicar eficazmente en Televisión, Radio e Internet.

Habilidades.

La entrevista para la prensa. Trucos.

Grabaciones en el aula y casos prácticos.

PROGRAMA



INFORMACIÓN GENERAL E INSCRIPCIONES

Fechas
Horario
Duración
Matrícula

No socios
Lugar

2, 4, 9, 11 Y 16 de Marzo de 2015.
16 a 21 horas.
25 horas
Socios del Club de Marketing y
miembros de la Asociación de Enólogos
de Rioja : **250 euros.**
480 euros.
Club de Marketing de La Rioja.
C/Medrano nº 12. 26008
Logroño (La Rioja)

Información e inscripciones:
www.cmrioja.com (gestión de inscripciones)

* Curso Subvencionable por la Fundación Tripartita.
La matrícula final en este curso es subvencionable en parte por la Fundación
Tripartita.
El Club de Marketing gestionará de forma gratuita la subvención para sus asociados.
El requisito indispensable es realizar la inscripción con al menos 7 días de antelación.

Para más información consultar en el
Club de Marketing de La Rioja. Tfno.: 941 207744.

ORGANIZAN

