

Genere di media: stampato
Tipo di media: stampa specializzata

Tiratura: 4'321
Uscita: settimanale
Rilascio: in abbonamento

Viticultura

Gestire un'azienda vitivinicola



L'Interprofessione della Vite e del vino Ticinese in collaborazione con l'Ente Regionale per lo Sviluppo Mendrisiotto e Basso Ceresio, organizza il seminario "Gestire un'azienda vitivinicola" aperto a tutti gli imprenditori vitivinicoli del Cantone

L'ente Regionale dello Sviluppo Mendrisiotto e Basso Ceresio, riconoscendo l'importanza della viticoltura per il distretto, vuole sostenere in maniera attiva le aziende e gli imprenditori locali con dei workshop di marketing e gestione aziendale.

Per rispondere alle sfide con cui il mondo vitivinicolo ticinese è confrontato l'IVVT e ERS-MB hanno deciso di promuovere un corso articolato in tre moduli interconnessi in collaborazione con la Luca Arnold Consulenze.

Il corso è aperto a tutte le aziende del Cantone e a chi ne farà richiesta. Questo corso ha lo scopo di migliorare le capacità dei partecipanti, fornendo solide basi e accrescendo conoscenze e attitudini personali. I contenuti teorici saranno sviluppati a partire dalle situazioni reali dei partecipanti.

Gestire un'azienda

Parafrasando Henry Ford potremmo dire: "Produrre vino è un inizio, venderlo è un progresso, gestire bene il tutto è un successo", ma quali sono le difficoltà che un piccolo produttore incontra lungo il suo percorso? Come commercializzare la propria idea di vino con successo? Quali sono i punti chiave di cui tenere conto? Come mantenere il proprio personale motivato e come gestire il budget di marketing?

MODULO 1: Visione - Obiettivi - Strategia

Dalla propria visione di vino, alla sua commercializzazione senza perdere né tempo, né risorse. Perseguire i propri obiettivi prendendo le giuste decisioni e misure. Controllare i risultati e applicare i giusti correttivi. Adottare uno spirito imprenditoriale, utilizzando strumenti di controllo periodici e sviluppando costantemente gli approcci al mercato.

MODULO 2: Marketing - Comunicazione - Gestione della clientela

Come vendere il proprio prodotto profilandolo chiaramente. Quali misure commerciali adottare affinché trovi il suo giusto spazio su un mercato in costante evoluzione. Come migliorare la comunicazione interna ed esterna. Pianificare e gestire un budget pubblicitario. Public relations e branding.

MODULO 3: Organizzazione - Gestione del personale - Crescita

Organizzare i propri impegni e quelli dei dipendenti al meglio, inserendoli in un contesto annuale. Motivare il personale creando fiducia e sviluppando le conoscenze interne. Adattare la strategia alle necessità giornaliere e viceversa. Prevedere gli sviluppi del mercato, organizzare gestione e crescita dell'azienda.

Il corso si svolgerà:

martedì 20 febbraio,

giovedì 8 marzo,

mercoledì 28 marzo

Orari: 8-12 13.30-17.30

Luogo: Istituto Agrario Mezzana (Modulo 1) e

Casa del vino Ticino (Modulo 2-3)

Costo: Fr. 950.-.

Un sostegno ai viticoltori professionisti del Mendrisiotto e Basso Ceresio è dato dall'Ente Regionale dello Sviluppo del Mendrisiotto e Basso Ceresio che sosterrà i costi d'iscrizione con un contributo del 50% pari a Fr. 475.-.

Potrete ottenere maggiori informazioni all'Interprofessione della vite e del vino Ticinese chiamando lo 091 690 13 53.

Le iscrizioni al Corso "Gestire un'azienda" sono da effettuare **entro venerdì 9 febbraio 2018**: Interprofessione della vite e del vino ticinese, Via Ghitello 3, 6834 Morbio Inferiore. (info@ivvt.ch) Oppure chiamando direttamente lo 091 690 13 53. I posti sono limitati ad un massimo di 12 partecipanti.