

## Corso di alta specializzazione in WINE EXPORT MANAGEMENT 3.0

*Marketing e promozione del vino sui mercati esteri  
e trasformazione digitale dei processi di vendita*

Enti erogatori del percorso formativo: Elledue Srl ([www.elle-due.it](http://www.elle-due.it)) - Sandhills Italy Srl ([www.argoserv.it](http://www.argoserv.it)) - Civica Srl ([www.civica.cc](http://www.civica.cc))

**GESTIONE AMMINISTRATIVA:** Civica Srl

**DURATA DEL CORSO:** 260 ore di formazione di cui 228 ore in lezioni frontali e 32 in FAD.

**LUOGO DI SVOLGIMENTO DEL CORSO:** PESCARA

**DATA INIZIO CORSO:** 17/04/2023 - **DATA FINE CORSO:** 21/07/2023

**QUOTA DI ISCRIZIONE OMNICOMPRESIVA PER I CANDIDATI A "TORNO SUBITO 2022":** 5.700,00 € (cinquemilasettento/00) + IVA (22%) – Tot. 6.954,00 € (seimilanovecentocinquantaquattro/00).

**La quota di iscrizione include:**

- partecipazione al corso
- rilascio materiale didattico
- accesso ad un'area riservata contenente schede, dossier di approfondimento, ecc.
- accesso alla piattaforma FAD
- accesso alle visite in cantina e in azienda
- rilascio attestato di partecipazione
- rilascio guide

## PROGRAMMA DEL CORSO

<p><b>PRESENTAZIONE CORSO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Illustrazione degli obiettivi formativi, dell'articolazione del piano didattico e del project work</li> <li>▪ Presentazione docenti e tutor o organizzazione</li> </ul> <p><b><u>17 Aprile 2023 – Tot. 8 ore d'aula</u></b> <i>A Cura di Civica, Elledue e Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO I</b></p> <p>Il Digital marketing e la trasformazione digitale del mondo wine: lo stato dell'arte e prospettive future</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa significa trasformazione digitale e qual è il mindset necessario per padroneggiarla</li> <li>▪ Il business analogico ed il business digitale: la rivoluzione delle disruptive technologies</li> <li>▪ Una panoramica sulla rivoluzione alle porte: AI, VR, AR, il metaverso, le blockchain, gli NFT e l'economia disintermediata.</li> <li>▪ Le best practice e le tecnologie digitali</li> <li>▪ L'inbound marketing come strategia combinata di marketing e vendita: introduzione</li> <li>▪ Introduzione alla SEO, Google, le keyword e la long tail</li> <li>▪ Linee guida di Google, fattori di ranking, SEO on page</li> <li>▪ Teoria dei link, analisi della concorrenza, penalizzazioni, aggiornamenti algoritmo di Google, case history</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul> <p><b><u>Dal 18/04/23 al 21/04/23 = Tot. 32 ore d'aula</u></b> <i>(dal Lun a Gio 8 h al giorno) A Cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO II</b></p> <p>Introduzione al wine business e basi dell'export del vino</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ il mercato del vino nel mondo, la produzione, il business</li> <li>▪ le basi dell'export del vino</li> <li>▪ introduzione al wine business: il wine marketing e la comunicazione del vino in ambito internazionale</li> </ul> <p><b><u>Dal 03/05/23 al 05/05/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b> <i>(dal Lun al Mer 8 h al giorno) A cura Elledue</i></p>
<p><b>MODULO III</b></p> <p>Il social Media Marketing: un alleato indispensabile di imprese e professionisti</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ I social network e il social blogging</li> <li>▪ Studio del target e tono di voce</li> <li>▪ Piano editoriale e strategie social</li> <li>▪ Facebook e Facebook ADS</li> <li>▪ Instagram e YouTube</li> <li>▪ LinkedIn e LinkedIn ADS</li> <li>▪ TikTok</li> </ul> <p><b><u>Dal 08/05/23 al 10/05/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b> <i>(dal Gio al Ven 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>

<p><b>MODULO IV</b></p> <p>Le basi dell'export del vino</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introduzione all'export management del vino</li> </ul> <p><b><u>Dal 11/05/23 al 12/05/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b> <i>(dal Gio al Ven 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO V</b></p> <p>Il presente e il futuro dell'export, tra growth hacking e fiere tradizionali</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perché l'export è fondamentale per una cantina</li> <li>Psicologia del marketing del vino applicata ai nuovi sistemi di vendita</li> <li>Wine Growth Hacking</li> <li>Il mondo delle fiere: preparazione, allestimento, follow-up</li> </ul> <p><b><u>Dal 15/05/23 al 16/05/23 = Tot. 16 in FAD</u></b> <i>(dal Merc al Giov 8 h al giorno) A cura Elledue</i></p>
<p><b>MODULO VI</b></p> <p>Export management operativo e case histories</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Export operativo consulente</li> <li>Cantina familiare: Della Torre e export</li> <li>Cantina e ATI: Marchesi Group</li> <li>Guida operativa all'Export USA</li> <li>Guida operativa all'Export Far East</li> </ul> <p><b><u>Dal 22/05/23 al 24/05/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b> <i>(dal Lun al Ven 8 h al giorno) A cura di Elledue</i></p>
<p><b>MODULO VII</b></p> <p>Content Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Buyer personas</li> <li>Buyer's Journey</li> <li>Calendario editoriale</li> <li>Blogging</li> </ul> <p><b><u>Dal 25/05/23 al 26/05/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b> <i>(dal Gio al Ven 8 h al giorno) A cura Sandhills</i></p>
<p><b>MODULO VIII</b></p> <p>Strategie e pratica di export management del vino</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Come vendere il vino all'estero: la strategia</li> <li>Come vendere il vino all'estero: la pratica</li> <li>La contrattazione commerciale</li> </ul> <p><b><u>Dal 31/05/23 al 01/06/23 = Tot. 16 in FAD</u></b> <i>(dal Merc al Giov 8 h al giorno) A cura di Elledue</i></p>
<p><b>MODULO IX</b></p> <p>Event planning</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Project Work live: evento con cantine del territorio</li> </ul> <p><b><u>09/06/23 = Tot. 4 ore d'aula</u></b></p>
<p><b>MODULO X</b></p> <p>BUSINESS PITCH</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partecipazione attiva al BtoB di Elledue in Pollenzo (Bra), Piemonte.</li> </ul> <p><b><u>Dal 19/06/2023 = Tot. 8 ore d'aula</u></b></p>

<p><b>MODULO XI</b> Progettare l'export</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promuovere il vino e costruire un progetto di export: eventi, missioni, incoming</li> </ul> <p><b><u>Dal 03/07/23 al 04/07/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b> (dal Lun al Mart 8 h al giorno) a cura di Elledue</p>
<p><b>MODULO XII</b> Tecniche di vendita e visual design</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tecniche di vendita</li> <li>Visual e packaging nel mondo del vino</li> </ul> <p><b><u>Dal 05/07/23 al 06/07/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b> (dal Lun al Mart 8 h al giorno) a cura di Elledue</p>
<p><b>MODULO XIII</b> Esperienze di wine marketing orientato all'export</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentazione di 2 progetti internazionali sull'export del vino, incontro con gli ideatori.</li> </ul> <p><b><u>Dal 17/07/23 al 18/07/23 = Tot. 16 ore d'aula</u></b></p>
<p><b>MODULO XIV</b> <b>PROJECT WORK</b> Creare un progetto di Export da zero</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Linee guida metodologiche</li> <li>Creazione gruppi di lavoro e definizione degli ambiti di intervento in una delle aree prioritarie del bando e in particolare: turismo, enogastronomia e qualità della vita.</li> <li>Elaborazione di un project work su un progetto di Wine Export</li> </ul> <p><b><u>Dal 19/07/2023 al 21/07/23 = Tot. 24 ore d'aula</u></b> (dal Merc. al Ven 8 h al giorno) a cura di Elledue</p>

**Totale ore di formazione 260 h di cui**

- **228 ore d'aula**
- **32 in FAD (14.03%)**

**Parametro di ammissibilità: 260 / 96 = 2.71**

ELLEDUE Civica



WINEBUSINESS HUB



IX edizione

# MASTER in WINE EXPORT MANAGEMENT

*Marketing e promozione del vino sui mercati esteri e processi di trasformazione digitale dei processi di vendita*

ELLEDUE

WINEBUSINESS HUB



## MASTER IN WINE EXPORT MANAGEMENT

*Marketing e promozione del vino sui  
mercati esteri  
e trasformazione digitale dei processi di  
vendita*

### IN EVIDENZA

- ✓ Società con PLURIENNALE ESPERIENZA NEL SETTORE
- ✓ APPROCCIO PRATICO E OPERATIVO: in aula docenti-manager e operatori del settore
- ✓ REALIZZAZIONE di progetti reali e presentazione ufficiale a una platea di stakeholder (cantine e importatori)
- ✓ Approccio strategico BUSINESS ORIENTED

## PROFILO SOCIETÀ

### ELLEDUE SRL - [www.elle-due.it](http://www.elle-due.it)

Elledue è un'azienda che opera dal 2012 al livello internazionale occupandosi di **wine export management, brokering e wine education**. Si occupa di consulenza all'export esclusivamente per il mercato del vino. La sede legale è in Abruzzo e ha sede a Pescara, Torino e Vicenza.

L'azienda cura l'internazionalizzazione delle cantine italiane ed europee attraverso:

- Attività di brokering attraverso la selezione di operatori internazionali e importatori
- Creazione di network con le aziende italiane ed europee per agevolare lo sviluppo di relazioni commerciali finalizzate alla vendita all'estero del vino
- Attività di consulenza strategica e tutoring internazionale
- Attività di promozione, marketing e sales sui mercati esteri
- Business Education per aziende, consorzi, ATI e nuovi Wine Export Manager professionisti

Il nostro obiettivo è **sviluppare progetti di internazionalizzazione** e creare un rapporto di fiducia tra le cantine e il nostro network di importatori nel mondo, elaborando una strategia di marketing e sales a lungo termine. La nostra struttura è in grado di **supportare le cantine nella realizzazione di eventi di promozione, wine tastings, store promotions, attività di incoming e viaggi**; il nostro team dedicato al marketing e alla comunicazione è in grado di occuparsi di tutti gli aspetti legati alla partecipazione a fiere ed importanti eventi B-to-B. Il nostro gruppo opera attraverso i seguenti brand:

- **Wine Business Hub** ([winebusinesshub.com](http://winebusinesshub.com)): brokering e networking

Dal 2016, in seno all'attività specifica di Wine Business Hub, Elledue promuove e organizza il **“Wine Business Hub BtoB” a Pollenzo (Bra, Piemonte)**, uno dei più importanti e longevi eventi trade privati nel nostro Paese che coinvolge circa 40 cantine italiane e 40 importatori selezionati da tutto il mondo in un business meeting di 3 giorni.

- **Wine Pro Academy** ([wineproacademy.it](http://wineproacademy.it)): business education in ambito wine export

**Wine Pro Academy è la prima Business School italiana dedicata all'Export Management del Vino.** Nata da un'iniziativa di Elledue, ha operato dal 2012 al 2019 esclusivamente nella direzione didattica del Master in Wine Export Management che ha luogo ogni anno a Pescara. Nel 2019 un'operazione di rebranding e ampliamento delle attività ha portato alla nascita della piattaforma corsi così come è oggi e alla promozione di un intero catalogo di formazione online sia on-demand che in live streaming.

- [Qui è possibile sfogliare il Company Profile di Elledue](#)

ELLEDUE Civica



WINEBUSINESS HUB



## **CIVICA SRL** - [www.civica.cc](http://www.civica.cc)

Civica è una società di consulenza che offre servizi per l'europrogettazione e la finanza agevolata (dal 1999 al 2011 come consorzio di imprese e dal 2012 come srl). Sviluppiamo idee e azioni innovative con neoimprenditori, imprese ed enti, offrendo servizi di informazione, formazione e assistenza tecnica per utilizzare al meglio i finanziamenti europei, nazionali e regionali. In ambito formativo abbiamo erogato corsi per: Presidenza del Consiglio dei Ministri – Dip. Politiche Giovanili e Attività Sportive e Dip. per le Pari Opportunità, Consiglio Regionale dell'Abruzzo, Regione Lombardia, Province di Frosinone, Caserta, Viterbo, Pesaro Urbino, FORMEZ PA; Euroconference, Università di Perugia, Teramo, Camerino, La Sapienza e LUISS, Comuni di Pescara, Pesaro, Bari, Gualdo Tadino, Trani, Casamassima; Legambiente; AICCRE; ANCI Giovani Abruzzo; Associazione Nazionale Commercialisti – sezione Piemonte; Ordine dei Commercialisti e dei Consulenti del Lavoro di Pisa. Nelle precedenti edizioni di Torno Subito sono oltre 100 i laureandi e laureati che hanno scelto i nostri percorsi formativi.

Grazie ad uno staff di consulenti altamente qualificati, i nostri progetti hanno sostenuto la nascita di Start-up, potenziato la competitività delle Imprese, affiancato gli Enti pubblici nella pianificazione dello sviluppo locale, supportato gli Enti del Terzo Settore nella loro missione, favorito l'attività di ricerca nelle Università. Nelle ultime tre annualità abbiamo sviluppato e candidato progetti per oltre 46 milioni di euro sui principali programmi di finanziamento europei, nazionali e regionali. Per i nostri clienti pubblici e privati il supporto consulenziale fornito si è concretizzato in un tasso medio di successo del 55,5%. I progetti hanno permesso anche la creazione di importanti reti tra imprese, università, autorità locali e strutture no profit: sono più di 120 le organizzazioni pubbliche e private, italiane ed europee, coinvolte nelle progettualità messe in atto. Infine, abbiamo affiancato i nostri clienti nella gestione dei progetti già finanziati per un valore di circa 6 milioni di euro, assicurandone il coordinamento, il monitoraggio e la corretta e puntuale rendicontazione –

## **SANDHILLS SRL** - [www.argoserv.it](http://www.argoserv.it)

Sandhills Italy srl è il branch italiano della multinazionale Americana Sandhills Global, leader mondiale nel campo dell'editoria analogica e digitale dei veicoli industriali e commerciali, dei mezzi da cantiere, dei veicoli destinati all'agricoltura e degli aerei. Nel 2017 Sandhills Italy ha acquisito, per rafforzare la sua posizione nel mercato Italiano e per ampliare le proprie competenze digitali, la web agency Argoserv srl specializzata nel Digital Marketing, nella SEO e nell'Inbound marketing dal 2004.

Il team di Argoserv è rimasto alla guida dell'azienda ed ha sviluppato il business: la nuova realtà è focalizzata nello sviluppo di portali internazionali e nella realizzazione di progetti ad alto valore aggiunto ed i suoi componenti, oltre ad essere docenti nelle più prestigiose accademie digitali d'Italia (ninja Academy, la business school de "ilsole24ore". Io IUL), sono di autori di libri collegati alle materie inerenti al mondo digital e alla trasformazione digitale.

## INFORMAZIONI DI DETTAGLIO SUL CORSO

<p><b>INTRODUZIONE</b></p>	<p>Il corso ha l'obiettivo di implementare le politiche di valorizzazione e commercializzazione del prodotto vino italiano e del suo territorio con una particolare osservazione della trasformazione digitale dei meccanismi di marketing e sales.</p> <p>Il corso è realizzato per rispondere alla <b>crescente richiesta di qualificate competenze professionali</b> nella tutela, valorizzazione e promozione del patrimonio vinicolo nei seguenti ambiti: economia, export, gestione dell'<b>impresa vitivinicola e dei progetti wine-based</b>, analisi dei fattori capaci di produrre vantaggi competitivi per le imprese e per i territori, organizzazione di eventi, promozione digitale e brand awareness in ambito internazionale.</p> <p>Il corso affronterà in particolare le particolarità dei mercati esteri dei Paesi Terzi, che costituiscono – in riferimento a USA e Far East in primis – il riferimento principale per i prodotti enoici del nostro Paese. Docenti qualificati e case-histories arricchiranno il corso che si terrà principalmente in italiano con interventi di export manager.</p>
<p><b>PROFILO PROFESSIONALE IN USCITA:</b> <b>Export Manager specializzato nel settore vino</b></p>	
<p><b>CHI È</b></p>	<p>L'<b>export manager</b> è un operatore commerciale che ha il compito di sviluppare i mercati esteri dell'azienda o delle aziende che rappresenta. In particolare l'<b>export manager del vino</b> è un operatore con ampie competenze specifiche e trasversali.</p> <p>Le particolarità del mercato del vino impongono infatti, oltre alla conoscenza tecnica del prodotto (tecniche di degustazione) per poter presentare efficacemente etichette e referenze a importatori e distributori, anche conoscenze di marketing e comunicazione sia digitali che tradizionali, dei regolamenti doganali, dell'organizzazione eventi e delle più normali attività di promozione dovrebbero essere proprie di qualsiasi manager di brand e di prodotto.</p>
<p><b>IL SUO RUOLO NEL MONDO DEL LAVORO</b></p>	<p>Il Wine Export Manager può:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lavorare come libero professionista ovvero come consulente "plurimandatario", rappresentante di più aziende, agevolando la penetrazione nei mercati esteri e lo studio degli stessi.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lavorare come dipendente di aziende vinicole prestando la propria consulenza all'azienda per la quale lavora, sviluppando progetti specifici, verso Paesi specifici;</li> <li>✓ Collaborare con società o consorzi per sviluppare progetti collettivi e dare vita a realtà imprenditoriali di più ampio respiro.</li> </ul> <p>Le sue principali attività includono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizzazione di studi di mercato, piani di marketing, business plan;</li> <li>✓ Individuazione e indicazione delle risorse di finanza agevolata disponibili per i progetti specifici</li> <li>✓ Supporto alla costruzione del progetto di export</li> <li>✓ Creazione della rete vendita internazionale e gestione della stessa</li> <li>✓ Affiancamento del team aziendale nella gestione e sviluppo del progetto;</li> <li>✓ Affiancamento del team aziendale nella gestione della logistica specifica;</li> <li>✓ Organizzazione delle attività promozionali all'estero</li> <li>✓ Affiancamento agli operatori esteri nella formazione specifica sui prodotti.</li> </ul>
<p><b>OBIETTIVI FORMATIVI</b></p>	<p>Il percorso formativo fornisce competenze per:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ definire piani e progetti di trasformazione digitale e attuare decisioni operative che impattino sui processi in tempi compatibili con il miglioramento del business;</li> <li>▪ conoscere la filiera del vino in Italia e le specificità di prodotto</li> <li>▪ conoscere le basi di marketing di prodotto, realizzazione di studi di mercato, business plan e gestione di progetti complessi</li> <li>▪ Conoscere le principali tecniche di vendita e di promozione di prodotto</li> <li>▪ Conoscere i diversi tipi di finanziamento disponibili in Italia (Ocm, Psr, Legge1144) e come poterli efficacemente utilizzare nell'export</li> <li>▪ Migliorare le capacità di comunicazione e di fare rete;</li> <li>▪ Sviluppare uno stile di leadership di successo</li> <li>▪ Conoscere i regolamenti doganali e padroneggiare le buone prassi sulla logistica</li> <li>▪ Esplorare le opportunità del mercato, i processi di sviluppo e comprendere come riuscire a trovare una collocazione di prodotto e personale</li> <li>▪ Scoprire gli elementi essenziali per creare e sviluppare un business di successo.</li> </ul>

<b>DURATA DEL CORSO</b>	<p>Il corso ha una durata complessiva di <b>260 h di cui</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>228 ore d’aula</b></li> <li>• <b>32 in FAD (14.03%)</b></li> </ul> <p><b>Parametro di ammissibilità: 260 / 96 = 2.71</b></p>
<b>LUOGO DI SVOLGIMENTO DEL CORSO</b>	<p>HOTEL Ambra Palace Via Quarto dei Mille, 28, 65122 Pescara PE</p>
<b>DATA INIZIO CORSO</b>	<p>17 Aprile 2023</p>
<b>DATA FINE CORSO</b>	<p>21 Luglio 2023</p>
<b>QUOTA DI ISCRIZIONE</b>	<p>La quota di iscrizione omnicomprensiva di spese e di ogni altro onere, inclusi contributi e tasse, è pari a 5.700,00 € (cinquemilasettcento/00) + IVA (22%) – Tot. 6.954,00 € (seimilanovecentocinquantaquattro/00).</p> <p><b>La quota di iscrizione include:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• partecipazione al corso</li> <li>• rilascio materiale didattico</li> <li>• accesso ad un’area riservata contenente schede, dossier di approfondimento, ecc.</li> <li>• accesso alla piattaforma FAD</li> <li>• accesso alle visite in cantina e in azienda</li> <li>• rilascio attestato di partecipazione</li> <li>• rilascio guide</li> </ul>
<b>PRESENTAZIONE DEL CORSO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Illustrazione degli obiettivi formativi, dell’articolazione del piano didattico e del project work</li> <li>▪ Presentazione docenti e tutor</li> <li>▪ Aspetti organizzativi e logistica</li> <li>▪ Question time</li> </ul>
<b>MODULO I</b>  Il Digital marketing e la trasformazione digitale del mondo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cosa significa trasformazione digitale e qual è il mindset necessario per padroneggiarla</li> <li>▪ Il business analogico ed il business digitale: la rivoluzione delle disruptive technologies</li> </ul>

<p>wine: lo stato dell'arte e prospettive future</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Una panoramica sulla rivoluzione alle porte: AI, VR, AR, il metaverso, le blockchain, gli NFT e l'economia disintermediata.</li> <li>▪ Le best practice e le tecnologie digitali</li> <li>▪ L'inbound marketing come strategia combinata di marketing e vendita: introduzione</li> <li>▪ Introduzione alla SEO, Google, le keyword e la long tail</li> <li>▪ Linee guida di Google, fattori di ranking, SEO on page</li> <li>▪ Teoria dei link, analisi della concorrenza, penalizzazioni, aggiornamenti algoritmo di Google, case history</li> <li>▪ Esercitazioni pratiche per ogni argomento</li> </ul>
<p><b>MODULO II</b></p> <p>Introduzione al wine business e basi dell'export del vino</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ il mercato del vino nel mondo, la produzione, il business</li> <li>▪ le basi dell'export del vino</li> <li>▪ introduzione al wine business: il wine marketing e la comunicazione del vino in ambito internazionale</li> </ul>
<p><b>MODULO III</b></p> <p>Brand communication e Content Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comunicare il brand, comunicare il prodotto</li> <li>▪ Buyer personas e Buyer's Journey</li> <li>▪ Content creation in ottica strategica</li> <li>▪ Blog e sito web, la "casa digitale" della cantina</li> </ul>
<p><b>MODULO IV</b></p> <p>Il presente e il futuro dell'export, tra growth hacking e fiere tradizionali</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Perché l'export è fondamentale per una cantina</li> <li>▪ Psicologia del marketing del vino applicata ai nuovi sistemi di vendita</li> <li>▪ Wine Growth Hacking</li> <li>▪ Il mondo delle fiere: preparazione, allestimento, follow-up</li> </ul>
<p><b>MODULO V</b></p> <p>Ideare e pianificare la trasformazione digitale</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di progettazione</li> <li>• Introduzione al design thinking</li> <li>• Tecniche per facilitare l'innovazione</li> <li>• Gli ecosistemi digitali: servizi di supporto e opportunità</li> </ul>
<p><b>MODULO VI</b></p> <p>Wine Export operativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduzione all'export operativo</li> </ul>
<p><b>MODULO VII</b></p> <p>Il social Media Marketing nell'ambito wine: strumento</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ I social network e il social blogging</li> <li>▪ Studio del target e tono di voce</li> <li>▪ Piano editoriale e strategie social</li> <li>▪ Facebook e Facebook ADS</li> <li>▪ Instagram e YouTube</li> </ul>

fondamentale per la comunicazione internazionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TikTok</li> </ul>
<p><b>MODULO VIII</b></p> <p>Legislazione dell'export e delle dogane e finanziamenti europei per l'export</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Regolamenti doganali e legislazione dell'export</li> <li>▪ Fondi e finanziamenti per l'export: PSR e OCM</li> <li>▪ Project Work: brief di progetto e scelta dei casi</li> </ul>
<p><b>MODULO IX</b></p> <p>Export management operativo e case histories</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Export operativo consulente</li> <li>▪ Cantina familiare: Della Torre e export</li> <li>▪ Cantina e ATI: Marchesi Group</li> <li>▪ Guida operativa all'Export USA</li> <li>▪ Guida operativa all'Export Far East</li> </ul>
<p><b>MODULO X</b></p> <p>Strategie e pratica di export management del vino</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Come vendere il vino all'estero: la strategia</li> <li>▪ Come vendere il vino all'estero: la pratica</li> <li>▪ La contrattazione commerciale</li> </ul>
<p><b>MODULO XI</b></p> <p>Tecniche di vendita e visual design</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tecniche di vendita</li> <li>▪ Visual e packaging nel mondo del vino</li> </ul>
<p><b>MODULO XII</b></p> <p><b>PROJECT WORK</b></p> <p>Creare un progetto di Export da zero</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Linee guida metodologiche</li> <li>▪ Creazione gruppi di lavoro e definizione degli ambiti di intervento in una delle aree prioritarie del bando e in particolare: turismo, enogastronomia e qualità della vita.</li> <li>▪ Elaborazione di un project work su un progetto di Wine Export</li> </ul>
<p><b>MODULO XIII</b></p> <p>BUSINESS PITCH</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentazione dei Project Work ad una platea di 40 cantine italiane e 40 importatori provenienti dal mondo in occasione del BtoB di Elledue in Pollenzo (Bra), Piemonte. Contestualmente avverrà la consegna degli attestati</li> </ul>
<p><b>DOCENTI</b></p>	<p>Il corso sarà tenuto da professionisti del gruppo Elledue, Sandhills e Civica e da partner tecnici esperti del settore.</p> <p><b>Lisa De Leonardis - Giornalista e Content marketing expert</b></p> <p>La narrazione mi mette a mio agio, mi piace raccontare e parlare, tanto che subito dopo la laurea ho iniziato il percorso che mi ha</p>

portato a diventare giornalista e da 15 anni mi occupo di formazione nelle aziende. Ho un passato da libero professionista e ho raggiunto clienti e collaboratori attraverso il mio blog [lisadeleonardis.it](http://lisadeleonardis.it). Nel 2014 ho aperto la mia azienda di export di vino e nel 2017 sono diventata direttore responsabile delle pubblicazioni della società Sandhills Italy all'interno della quale mi occupo anche di gestire blog e piani editoriali per i clienti.

<https://www.facebook.com/lisa.deleonardis/> /

<https://it.linkedin.com/in/lisadeleonardis>

#### **Fabio Di Gaetano – Digital Strategist e Inbound marketing expert**

Dopo essermi laureato alla LUISS in giurisprudenza con indirizzo internazionale, ho scoperto la passione per il Web Marketing e l'imprenditoria. Attualmente ricopro il ruolo di department manager di Sandhills Italy branch italiana della multinazionale Sandhills Publishing. Da start upper ho sperimentato in prima persona i vantaggi derivanti dall'ottimo posizionamento sui motori di ricerca. Facendo tesoro dell'esperienza acquisita sul campo, ho deciso di fare dell'Inbound Marketing la mia specializzazione. All'attività di imprenditore affianco, con grande passione e determinazione, quella di consulente.

Ho il privilegio di essere docente alla Ninja Academy dal 2012 e di aver partecipato come speaker alla Battaglia delle Idee del 2012 e del 2014. Sono docente presso la business School del "ilsole24ore" e presso lo IUL. Sono cofounder del portale Cercocamion.com e della digital agency Argoserv (ora acquisiti dal gruppo Sandhills Italy).

Nel 2020 è stato pubblicato il mio contributo sulla SEO nel libro "il manuale Ninja del Web Marketing"

(<https://www.flacoedizioni.com/22-il-manuale-ninja-del-web-marketing.html>) e nel 2021 il mio libro scritto insieme ai colleghi di Argoserv by Sandhills Italy "SEO energy"

(<https://www.flacoedizioni.com/27-manuale-di-seo.html>).

<https://it.linkedin.com/pub/fabio-di-gaetano/16/442/3b0>

#### **Luca De Berardinis - SEO e LinkedIn specialist**

Sono da sempre appassionato di tecnologia e di tutto ciò che comincia con "Digital". Ho scoperto Internet e le sue potenzialità

nel 1991 e, da quando è nato, anche il Web in tutte le sue declinazioni. Ho cominciato a lavorare con corsi di formazione in Web Marketing con DeAgostini, successivamente lavorando come consulente presso agenzie di comunicazione. Dai primi anni 2000 mi occupo di SEO e Inbound Marketing presso Argoserv srl(ora Sandhills Italy). Scrivo sul Blog aziendale con la medesima passione che mi spinge a restare sempre aggiornato sui principali siti di settore internazionali. All'attività di blogger affianco quella di Consulente Inbound Marketing con l'obiettivo di dare visibilità ad aziende e professionisti. Tengo corsi su SEO, inbound e LinkedIn Marketing presso Confindustria, Ascom ed Assintel, e la business school de "ilsole24ore" e presso ninja Academy.

<https://www.facebook.com/ldeberardinis/> /

<https://it.linkedin.com/in/lucadb>

#### **Paolo Di Pierdomenico - IT Manager- Cro and Analytics specialist**

Avevo nove anni quando mi regalarono il mitico Commodore 64. Allora è nato il mio interesse per l'informatica, che è diventata prima materia di studi universitari, poi un mestiere, rimanendo sempre, come all'inizio, una passione. In ambito IT ho lavorato in proprio e come programmatore e analista presso varie aziende, tra cui sette anni presso Engineering Spa come responsabile di prodotto e team leader. Dal 2014 lavoro a tempo pieno in Argoserv, web agency di cui sono stato tra i fondatori, dove mi occupo di conduzione dei progetti, di sviluppo web e di SEO tecnica e Analytics. Dal 2017 sono entrato a far parte del gruppo Sandhills Global e sono responsabile tecnico delle attività digital della multinazionale in Italia. Adoro il lavoro di squadra e trovo stimolante affrontare insieme al team tutte le sfide sempre nuove che il settore del web marketing ci pone davanti!

<https://it-it.facebook.com/paolo.dipierdomenico>

[https://twitter.com/paolo\\_dp](https://twitter.com/paolo_dp)

<https://it.linkedin.com/in/paolodp>

#### **Diego Cortes - Psicologo della Comunicazione e del Marketing specializzato in Food e Wine e Inbound Marketing**

Da 10 anni mi occupo di progetti di Digital Marketing con focus sui Social Network, progettando contenuti e gestendo campagne

pubblicitarie.

Sono Partner & Chief Digital Officer di Elephant Consulting Group, per la quale seguo, tra le varie, i Social Media esteri di Gambero Rosso International. Sono co-founder e Chief Digital & Operations Officer di Veracura Trust Onlus, Consulente Food & Wine. Mi definiscono Workhaolic, e sono amante delle serie tv e dei Carlini.

<https://www.linkedin.com/in/cortesdiego/>

[www.diegocortes.it](http://www.diegocortes.it)

**Mauro Vanni** - <https://it.linkedin.com/in/maurovanni>

Project manager di Civica srl, svolge attività di consulenza per enti pubblici, imprese, associazioni e start up in ambito finanziamenti europei. Fa parte del pool di esperti di supporto ai delivery teams delle Capitali Europee della Cultura e ricopre il ruolo di City Project manager nell'ambito di Intelligent Cities Challenge, rete di città UE creata dalla Commissione europea per la transizione verde e digitale. Ha svolto docenze e attività seminariali presso: LUISS "Guido Carli"; Università La Sapienza; Università di Camerino; Università dell'Aquila. Presso l'Università degli Studi di Teramo è stato docente a contratto di progettazione europea nei seguenti master: "Intermediari della conoscenza tecnologica, organizzativa e gestionale"; "Public Governance"; "Gestione degli enti locali: sviluppo sostenibile e multilevel governance"; "Gestione dei sistemi e delle imprese per il turismo sostenibile". Per il FORMEZ (Dipartimento della Funzione Pubblica - Presidenza del Consiglio dei Ministri) si è occupato di informazione, formazione e assistenza tecnica in materia di fondi strutturali per la PA e le PMI.