

Piangersi addosso o reagire alle difficoltà?
Tra crisi e competizione, uniamo le forze per affrontare il mercato

Di fronte alle difficoltà abbiamo due possibilità: piangerci addosso, aspettando che ci travolgano, oppure affrontarle e cogliere le opportunità che nascondono. Noi abbiamo scelto la seconda: reagire, con forza.

Ma per affrontare l'intensa competizione mondiale dobbiamo attrezzarci sempre meglio, prendendo magari esempio da esperienze vincenti – vicine e lontane.

I cinque incontri che vi presentiamo proporranno – in una panoramica che spazia dal marketing all'accoglienza turistica, dalla comunicazione alle strategie commerciali – alcune tattiche per assecondare il crescente interesse per il mondo del vino piemontese: tutto, come sempre, all'insegna dell'esigenza di "fare squadra" per essere competitivi di fronte a un mercato diventato a tutti gli effetti ormai globale.

Se gli esperti che abbiamo invitato garantiscono spessore e concretezza agli incontri, la formula secondo cui si svolgeranno assicura confronto e dialogo, non semplici incontri di formazione.

Informazioni

Strada del Barolo e grandi vini di Langa
www.stradadelbarolo.it
info@stradadelbarolo.it
Tel. e Fax. 0173-787166



Iniziativa realizzata con il contributo della Fondazione CRC



Finanziato con il contributo PSR 2007-2013 Regione Piemonte Misura 133



SEMINARI GRATUITI

promotori



PIANGERSI ADDOSSO O REAGIRE ALLE DIFFICOLTA'?

Tra crisi e competizione, uniamo le forze per affrontare il mercato

Lunedì **13** febbraio 2012 | Ezio Rivella

Le strategie dell'altro Re dei Vini: il Brunello di Montalcino

Giovedì **23** febbraio 2012 | Maria Carla Furlan

*Identità, immagine e vision dei territori del vino.
Residenti, visitatori e prodotti*

Lunedì **27** febbraio 2012 | Enzo Vizzari

Il marketing: il grande assente nelle strategie dei produttori vitivinicoli

Lunedì **5** marzo 2012 | Sergio Miravalle

Conquistare nuovi clienti grazie all'accoglienza e alla comunicazione

Giovedì **15** marzo 2012 | Lamberto Vallarino Gancia e
Andrea Faccio

Dinamiche e trend dei mercati internazionali

in collaborazione con



13 febbraio 2012 - BAROLO

h 18.00 WI.MU. Museo del Vino di Barolo
c/o Castello di Barolo

Le strategie dell'altro Re dei Vini: il Brunello di Montalcino

Relatore Ezio Rivella
Presidente Consorzio Vino Brunello di Montalcino
Coordina la serata Nicola Argamante
Presidente Strada del Barolo e grandi vini di Langa

23 febbraio 2012 - DOGLIANI

h 18.00 Bottega del Vino di Dogliani
P.zza San Paolo 9, Dogliani

Identità, immagine e vision dei territori del vino. Residenti, visitatori e prodotti

Relatrice Maria Carla Furlan
Ricercatrice presso il Ciset (Centro Internazionale di Studi sull'Economia Turistica) di Venezia, si occupa di formazione turistica, di marketing e promozione territoriale e dei temi attinenti al turismo enogastronomico.
Coordina la serata Daniele Manzone
Direttore Strada del Barolo e grandi vini di Langa

27 febbraio 2012 - BAROLO

h 18.00 WI.MU. Museo del Vino di Barolo
c/o Castello di Barolo

Il marketing: il grande assente nelle strategie dei produttori vitivinicoli

Relatore Enzo Vizzari
Direttore Guide L'Espresso

5 marzo 2012 - LA MORRA

h 18.00 Cantina Comunale di La Morra
Via Carlo Alberto 2, La Morra

Conquistare nuovi clienti grazie all'accoglienza ed alla comunicazione

Relatore Sergio Miravalle
Ex presidente Ordine dei giornalisti del Piemonte, firma de La Stampa sui temi dell'enogastronomia, curatore del blog Girodivite su www.lastampa.it
Coordina la serata Mauro Daniele
Consigliere di amministrazione Strada del Barolo e grandi vini di Langa

15 marzo 2012 - LA MORRA

h 18.00 Cantina Comunale di La Morra
Via Carlo Alberto 2, La Morra

Dinamiche e trend dei mercati internazionali

Relatori:
Lamberto Vallarino Gancia
Presidente Federvini e consigliere di amministrazione Consorzio "I Vini del Piemonte"
Andrea Faccio
Presidente Consorzio "I Vini del Piemonte"
Coordina la serata Vincenzo Nicoletto
Corriere Alba Bra Langhe e Roero

Strada del BAROLO
e grandi vini di LANGA

