vinetur

Descubre los Secretos del Éxito en el Enoturismo y las Estrategias de Venta

Un evento que reunió a expertos y profesionales del mundo del vino para compartir sus conocimientos y experiencias sobre cómo triunfar en el sector del enoturismo y optimizar las estrategias de venta

lunes 1 de julio de 2024

ESCRITO POR MARIA ALEJANDRA BIDASECA



El pasado 11 y 12 de junio se llevó a cabo el seminario virtual "Descubre los Secretos del Éxito en el Enoturismo y las Estrategias de Venta", un evento que reunió a expertos y profesionales del mundo del vino para compartir sus conocimientos y experiencias sobre cómo triunfar en el sector del enoturismo y optimizar las estrategias de venta.

¿Qué aprendimos en el curso?

El seminario, dividido en cuatro módulos clave, ofreció una valiosa formación en diferentes aspectos críticos para el éxito en el enoturismo:

Técnicas de Venta Efectivas:

Objetivo: Aprender a aumentar las ventas y fidelizar clientes mediante estrategias y tácticas innovadoras.Contenido: Se exploraron diversas técnicas de venta probadas que ayudan a conectar con los clientes de manera más efectiva y garantizar su lealtad a largo plazo.

Comunicación del Producto:

Objetivo: Desarrollar habilidades para contar la historia detrás de cada botella de vino.Contenido: Se discutió la importancia de transmitir la pasión y autenticidad del producto, destacando cómo una narrativa bien construida puede influir en la percepción y elección del cliente.

Diseño de Experiencias:

Objetivo: Crear experiencias sensoriales y turísticas que cautiven a los visitantes.Contenido: Los participantes aprendieron a diseñar experiencias que no solo deleitan a los sentidos sino que también convierten a los visitantes en embajadores de la marca.

Gestión del Cliente:

Objetivo: Proporcionar un servicio excepcional y construir relaciones duraderas con los clientes.Contenido: Se abordaron las habilidades necesarias para una gestión efectiva del cliente, enfocándose en la creación de relaciones sólidas y personalizadas.

Instructores

El seminario contó con la participación de destacadas figuras del sector:

- Maria Alejandra Bidaseca: Docente y Directora de Winexperts de Argentina, quien aportó su vasta experiencia en la industria del vino.
- Carolina Fuller: Head de Hospitalidad y Turismo de Catena Zapata, quien compartió sus conocimientos en gestión de hospitalidad y turismo en bodegas.
- Martin Vols: Representante Comercial de Catena Zapata, especialista en estrategias comerciales.
- Belén Gil: Hospitality Manager de Bodega Diamandes, experta en diseño y gestión de experiencias turísticas.

El seminario fue una oportunidad única para adquirir conocimientos valiosos y prácticos que pueden ser aplicados directamente en el ámbito del enoturismo y las ventas.

Los participantes salieron equipados con herramientas y estrategias para mejorar su desempeño y destacarse en este competitivo sector.