

# Wine Business Executive Program

Martedì 02 Dicembre 2014

## Coordinatore Comitato Scientifico

Stefano Cordero di Montezemolo, Economista e Docente di finanza strategica -

## Membri del Comitato Scientifico

Lorenzo Zanni, Ordinario di economia e gestione delle imprese - Università degli Studi di Siena

Nicola Dante Basile, - Giornalista e Scrittore

Giovanni Geddes da Filicaja, CEO and Honorary President - Marchesi de' Frescobaldi

Fabrizio Gomarasca, Editor - Mixer - Beverage

Roberto Lovato, Dirigente Ufficio Agroalimentare e Vini - ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Gianluca Maria Esposito, Ordinario di Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Salerno - Già Capo dipartimento delle politiche competitive, della qualità agroalimentare, ippiche e della pesca, Ministero delle Politiche Agricole

Simon Pietro Felice, Amministratore Delegato - Giordano Vini

Davide Mascalonzi, Direttore Generale - GIV - Gruppo Italiano Vini

Carlotta Pasqua, Presidente, AGIVI - Associazione Giovani Imprenditori Vinicoli Italiani - Responsabile Relazioni Esterne, Pasqua Vigneti e Cantine

## 1° Modulo - WINE BUSINESS ECONOMICS AND VALUE - 13-14 maggio 2014

Assetti economici e finanziari delle imprese vitivinicole

Le determinanti della creazione di valore economico per le imprese vitivinicole

Evidenze empiriche sui fattori chiave per la redditività e il valore economico

Wine business planning orientato agli obiettivi economici e finanziari

Stefano Cordero di Montezemolo, Economista e Docente di finanza strategica -

Simon Pietro Felice, Amministratore Delegato - Giordano Vini

Enrico Giancoli, Responsabile Area affari Imprese - ICCREA BANCA IMPRESA

Nino Dogliani, Imprenditore - Beni di Batasiolo

## 2° Modulo - WINE BUSINESS IDENTITY, VISION AND LEADERSHIP - 10-11 giugno 2014

Il fattore d'identità come funzione di distintività e di competitività del governo aziendale

Il fattore personale e relazionale nel governo e nelle strategie aziendali

Leadership personale e leadership aziendale

I sistemi di governance in relazione ai diversi modelli di imprese vinicole

Stefano Cordero di Montezemolo, Economista e Docente di finanza strategica -  
Nicola Dante Basile, - Giornalista e Scrittore  
Cesare Cecchi, Owner - Cecchi S.p.A.  
Albiera Antinori, - Marchesi Antinori  
Enrico Zanoni, Direttore Generale - Cavit (Cantina Viticoltori Trento)  
Attilio Carlesso, Presidente - Cantina di Soave

### **3° Modulo - WINE BUSINESS MARKET STRATEGIES - 8-9 luglio 2014**

Analisi del mercato e della competizione  
Strategie di posizionamento  
Value proposition e valore economico dell'offerta  
Pricing strategies

Roberta De Sanctis, Docente di Marketing - SDA Bocconi  
Tiziana Sarnari, Direzione servizi di mercato - ISMEA - Istituto di servizi per il mercato agroalimentare  
Giovanni Geddes da Filicaja, CEO and Honorary President - Marchesi de' Frescobaldi  
Marilisa Allegrini, Amministratore Delegato - Allegrini  
Gaetana Jacono Gola, - Valle dell'Acate

### **4° Modulo - WINE BUSINESS OPERATIONS AND LOGISTICS - 14-15 ottobre 2014**

Gestione integrata dei processi produttivi, analisi della catena del valore e politiche di efficienza  
Gestione della logistica per le esigenze dei mercati domestici e internazionali  
Programmazione della produzione e nuove competenze indispensabili in agricoltura  
Esempi di transit point e logistica  
Caratteristiche e prospettive di sviluppo delle produzioni biologiche nel settore vinicolo

Simone Fabbri, Direttore dei servizi commerciali - Marchesi de' Frescobaldi  
Giuseppe Sportelli, Direttore Commerciale - Vigneto Amastuola - Federbio  
Simon Pietro Felice, Amministratore Delegato - Giordano Vini  
Antonio Ferrari, Presidente AF - Zust Ambrosetti  
Alexander Braun, Corporate Sales Manager - Giorgio Gori  
Giuseppe Cuzziol, Presidente - Italgrob

### **5° Modulo - TRADE MANAGEMENT FOR WINE GLOBAL COMPETITION - 11-12 novembre 2014**

Canali di vendita  
Intermediazione e distribuzione commerciale  
Mercati locali e internazionalizzazione  
Pianificazione del sistema d'offerta e delle specifiche funzioni di mercato  
Reti di impresa e società di progetto: quali modelli organizzativi vincenti per competere nel contesto globale

Cristina Santini, Docente di economia e marketing, , facoltà di agraria - Università San Raffaele

Roberto Lovato, Dirigente Ufficio Agroalimentare e Vini - ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Gianluca Maria Esposito, Ordinario di Diritto Amministrativo, Università degli Studi di Salerno - Già' Capo dipartimento delle politiche competitive, della qualità' agroalimentare, ippiche e della pesca, Ministero delle Politiche Agricole

Davide Mascalzoni, Direttore Generale - GIV - Gruppo Italiano Vini

Carlotta Pasqua, Presidente, AGIVI - Associazione Giovani Imprenditori Vinicoli Italiani - Responsabile Relazioni Esterne, Pasqua Vigneti e Cantine

## **6° Modulo - WINE BUSINESS MARKETING, E-COMMERCE, SOCIAL MEDIA - 1-2 dicembre 2014 - Alba (Cuneo) presso Giordano Vini**

Politiche di marketing offline e online

Uso e valorizzazione dei siti web per la comunicazione esterna e per la relazione con la clientela

Pianificazione e organizzazione del marketing digitale e dell' e-commerce

Gestione diretta e intermediata dell'e-commerce

L'uso dei social media: valore culturale e commerciale

Il Wine Business Executive Program si conclude con un viaggio studio presso la sede della Giordano Vini, Via Cane Guido 47, Valle Talloria d'Alba (Cuneo) , nel corso del quale i partecipanti avranno la possibilità di affiancare alla didattica d'aula sui temi dell'innovazione tecnologica e dei nuovi media a supporto della comunicazione e delle vendite, un'esercitazione via web sulla "brand reputation", la visita al polo logistico di Cherasco della Giordano Vini e l'osservazione diretta del modello operativo di marketing on-line dell'azienda.

Per le esigenze di pernottamento ad Alba è possibile usufruire di una tariffa agevolata presso l'Hotel Calissano, Via Pola 8 - Alba - [www.hotelcalissano.com](http://www.hotelcalissano.com) con un transfer per i partecipanti dall'Hotel Calissano alle sedi della Giordano Vini.

Per confermare la camera ed usufruire della convenzione basta inviare una richiesta via e-mail alla segreteria organizzativa del Master: [b.dandrea@businessinternational.it](mailto:b.dandrea@businessinternational.it) entro venerdì 22 novembre.

Monica Faraoni, Docente di economia e gestione delle imprese - Università degli Studi di Firenze

Simon Pietro Felice, Amministratore Delegato - Giordano Vini

Marco Martini, Director - MGM - Mondo del Vino

Riccardo Triolo, Amministratore Delegato - Svinando.com

Stefano Silenzi, Direttore Marketing - Casa Vinicola Zonin

Con il patrocinio di :



Media Partner :

