

# Estrategias Comunicativas en la Empresa Vitivinícola

Laguardia 1 de julio



# programa

Estrategias Comunicativas en la Empresa Vitivinícola

- 
**09:00-09:15h.**  
 Presentación del seminario  
  
**Ponente: Aiuola Pérez Urresti**
- 
**09:15- 10:30h.**  
 Saber comunicar en el mundo del vino:  
 Hablar para convencer.  
  
**Ponente: Aiuola Pérez Urresti**
- 
**10:30-11:30h.**  
 Estrategias de marketing:  
 Presentaciones en directo.  
 Ferias, Medios de Comunicación, charlas en público, etc.  
  
**Ponente: Aiuola Pérez Urresti**

- 
**11:30-12:00h.**  
 Pausa descanso
- 
**12:00-12:30h.**  
 Caso práctico/taller.  
 Herramientas en una Cata de Vino Eficaz.  
  
**Ponente: Mikel Garaizabal**
- 
**12:30-13:45h.**  
 Técnicas de comunicación a utilizar en una presentación comercial de nuestros vinos o en una visita a la bodega.  
  
**Ponente: Mikel Garaizabal**
- 
**13:45-14:00h.**  
 Análisis y conclusión

# inscripción

**Lugar de celebración**  
**HOTEL VILLA LAGUARDIA**

**Cuota de inscripción**  
**120 euros**

Las plazas son limitadas por orden de inscripción y la reserva de las mismas sólo se garantizan mediante el envío del Boletín de Inscripción y copia del justificante de pago.

**Forma de pago**  
**Trasferencia bancaria a "La Caixa"**  
**c/. Don Tello, 6 48230 ELORRIO (Bizkaia)**  
**CCC: 2100 4167 26 2100096199**

Información e inscripción: ARDOXKA  
 Alt. Mikel Garaizabal - 605 722 596 - info@catarvino.com

**Laguardia 1 de julio**  
 Estrategias Comunicativas en la Empresa Vitivinícola

Nombre:	
Empresa:	
Cargo:	
Dirección:	
Localidad:	
Provincia:	
C.P.:	
Nif/Cif:	
Tel:	
E-mail:	
P.Web:	



# Saber comunicar en el mundo del vino

El Mundo del Vino es cada vez más complejo y cambiante. La bodega que no se adapte a los nuevos tiempos está condenada a la desaparición. Sin embargo, la empresa que conozca y aplique herramientas comunicativas eficaces, no sólo mejorar sus ventas sino, también, su prestigio e imagen.

Por ello presentamos un curso de Estrategias de Oratoria y Marketing en el Mundo del Vino con un objetivo claro: Aumentar las ventas, el prestigio de nuestra marca o bodega y la satisfacción de nuestros clientes.



## El objetivo

Mejorar, conocer y aplicar herramientas comunicativas interpersonales de inmediata aplicación para aumentar nuestra eficiencia en la presentación de nuestros productos.

## Destinatarios

Todas aquellas personas del mundo del vino que, por su trabajo, buscan la máxima rentabilidad de sus negocios y la máxima satisfacción de los clientes. Comerciales, Enólogos, Sumilleres, Gerentes, Relaciones Públicas, etc.

## Metodología

Es un seminario eminentemente práctico en el que la teoría se pone en práctica inmediatamente con ejercicios y simulaciones de situaciones reales y en el que la interacción se produce simultáneamente en dos direcciones: con los compañeros y compañeras y con el formador, lo que hace un curso ameno y vital. La experiencia de más de 14 años así lo avala.

-  Tenemos claro la importancia de saber comunicar?
-  Sabemos transmitir nuestro mensaje al cliente?
-  Estamos preparados para poder exponer nuestros productos ante diferentes públicos estratégicos?
-  Sacamos el máximo partido de nuestras charlas, catas y acciones comerciales?

equipo

## Mikel Garaizabal Pildain



Enólogo sumiller con más de 500 catas divulgativas. Colabora con varios medios de comunicación tanto escritos, como en radio y televisión. Profesor en la Escuela de Hostelería de Gamarra en Vitoria-Gasteiz. Ha publicado varios libros sobre el mundo del vino

## Aiuola Pérez Urresti



Licenciado en Periodismo. Experto en comunicación pública. Dirige desde 1996 el Taller de Hablar en Público con Eficacia en los Cursos de Verano de la UPV-EHU. Consultor-Asesor de comunicación para diversas empresas.