



Workshop formativi - Italian Taste Summit (Venerdì 24 Febbraio 2023)

Location:

GH Villa Torretta, Curio Collection by Hilton**L**
Via Milanese 3 Milano Sesto San Giovanni (MI).

Programma:

Ore 14.30/16.30

- SALA SPINOLA: **Vincenzo Russo** – Un nuovo approccio per la promozione del vino: Consumer Neuroscience, Neuroselling e Neuromarketing.
- CANTINA: **Guido Di Fraia** – Eno-innovazione: tecnologie emergenti per il settore vitivinicolo

Ore 16:30/18:30

- SALA SPINOLA: **Davide Gaeta e Luca Castagnetti** – Management d'Impresa: Strategie per lo sviluppo delle Imprese Vitivinicole
- CANTINA: **Carlo Pietrasante e Saverio Biscaldi** – Enoturismo: come creare un'efficace offerta Enoturistica in sintonia con Decreto Attuativo sull'Enoturismo del MIPAFT

Per iscrizioni:

mail: operating.officer@joannamiro.com

whatsapp: +39 388 991 1434

Seminari gratuiti a numero chiuso. Indicare il proprio nominativo e i Workshop di interesse.

A seguire programma in dettaglio.



SALA SPINOLA (14,30 – 16,30)

Un nuovo approccio per la promozione del vino: Consumer Neuroscience, Neuroselling e Neuromarketing.

Obiettivo: Introduzione al neuroselling e a come implementare le capacità persuasiva del personale di vendita e del commerciale al fine di raffinare le tecniche di vendita.

Temi:

- Dal neuromarketing del vino al neuroselling
- Il cervello dei consumatori e gli elementi persuasivi. Cosa ci dicono le neuroscienze
- Comunicare al Cervello Primario e al Cervello Razionale: le regole dell'attivazione della parte più antica del cervello
- Un nuovo modo di relazionarsi con il cliente grazie alle neuroscienze: neuromanagement e neuroselling
- Dall'economia comportamentale al contributo del neuromarketing per vendere di più
- Tipologie di cervelli e comunicazione: gli stili emotivi e la plasticità cerebrale.
- Dalle armi della persuasione alla logica della Pre-Suasion
- Il cervello sociale e lo storytelling efficace
- I segreti della Pre-Suasion: dalle tecniche classiche di persuasione alle nuove strategie sviluppate con le neuroscienze

VINCENZO Russo è Professore di Psicologia dei Consumi e Neuromarketing presso la Libera Università di Lingue e Comunicazione IULM di Milano e Direttore Scientifico del Centro di Ricerca di neuromarketing Behavior and Brain Lab IULM.

È Direttore scientifico del Master in Food and Wine Communication, organizzato in collaborazione con Gambero Rosso, e del Master Management e comunicazione del Made in Italy: promozione enogastronomica e valorizzazione delle eccellenze del territorio.

Ha diretto progetti di ricerca nazionali sui temi riguardanti il rapporto tra emozioni, decisioni e comportamenti di consumo alimentare. Delegato del Rettore per i progetti Expo2015 e per la Valutazione della Ricerca dell'Ateneo IULM.

Tra le sue pubblicazioni figurano alcuni dei più noti manuali di Psicologia dei Consumi e di Neuromarketing editi in Italia.



CANTINA (14,30 -16,30)

Eno-innovazione: tecnologie emergenti per il settore vitivinicolo

Obiettivo 1: comprendere e valutare la possibilità di adottare nella propria realtà vitivinicola nuove tecnologie pertinenti diverse fasi della filiera produttiva, dalla vigna alla tavola, dal controllo dei processi alle attività di marketing e comunicazione. Analizzare le tecnologie attualmente esistenti e le soluzioni innovative basate sulle tecnologie emergenti come l'AI, la realtà immersiva, l'IoT e il web 4.0.

Tra i punti trattati:

- I trend dell'innovazione tecnologica
- Le applicazioni tecnologiche nel settore vitivinicolo
- L'analisi predittiva dei dati al servizio della produzione e della promozione vinicola
- Case studies

Obiettivo 2: approfondire come l'AI possa aumentare il business delle aziende vitivinicole. Verrà illustrato un approccio strategico e una metodologia operativa per progettare o scegliere soluzioni tecnologiche innovative per attività produttive, di marketing e comunicazione, in grado di portare benefici concreti in termini di Roi.

Al termine del workshop i partecipanti saranno in grado di comprendere le caratteristiche di fondo dell'intelligenza artificiale e di progettare soluzioni basate sui bisogni e le caratteristiche della propria realtà aziendale, dunque in grado di portare benefici concreti.

Tra i punti trattati:

- L'intelligenza artificiale spiegata con i mattoncini della Lego
- Le logiche della progettazione basata sugli utenti e il design thinking
- Dall'idea creativa alla soluzione finale effettivamente realizzabile e in grado di generare valore per l'azienda vitivinicola

GUIDO DI FRAIA è Professore Associato presso l'Università IULM di Milano e **Prorettore IULM all'Innovazione e alla Comunicazione**, oltre che **Founder e Presidente del Laboratorio di Intelligenza Artificiale "IULM AI Lab"**.

È inoltre **Docente di Metodologia e Tecnica della Ricerca Sociale** e **Coordinatore dell'indirizzo di Digital Marketing** del corso di laurea Magistrale in Marketing Consumi e Comunicazione della stessa Università. È ideatore e responsabile scientifico del Master IULM in Social Media Marketing & Digital Communication e del Master IULM DMBA (Data Management & Business Analytics).

Svolge da sempre attività di ricerca, formazione e consulenza sui temi della comunicazione e del marketing digitale per aziende e pubbliche amministrazioni.



SALA SPINOLA (16,30 – 18,30)

Management d'Impresa: Strategie per lo sviluppo delle Imprese Vitivinicole

Obiettivo: aiutare le aziende vitivinicole a raggiungere una piena consapevolezza della propria identità, degli obiettivi che si vogliono raggiungere e del percorso che la cantina e tutti i suoi collaboratori devono quotidianamente fare. Creare una “Mappa strategica per lo sviluppo delle imprese vitivinicole” che aiuti ad evidenziare i **nessi di causa-effetto** tra le diverse prospettive con cui possiamo guardare alla nostra azienda.

Temi:

- Valore dell'azienda nel tempo: cosa vogliamo che diventi nel lungo periodo, per chi la costruiamo, come proteggere il valore che creiamo nel corso di una vita?
- Scelta strategica: diventare una azienda che insegue produttività ed efficienza e/o un'impresa proiettata sui mercati?
- Identità dei prodotti: cosa caratterizza il nostro vino sul mercato? Quale è l'offerta di valore che facciamo ai clienti?
- Processi: quali sono i processi aziendali dai quali ci aspettiamo il successo?
- Managerialità, sistemi informativi e persone: quali percorsi organizzativi, professionali e manageriali intraprendere? Il controllo di gestione e la funzione segnaletica del bilancio

LUCA CASTAGNETTI è *Direttore del Centro Studi Management Divino di Studio Impresa e professore di Economia dell'Impresa Vitivinicola (modulo 2) presso l'Università degli Studi di Verona.*

DAVIDE GAETA è *professore presso il Dipartimento di Management dell'Università degli studi di Verona dove è Docente di Agribusiness nel corso di laurea in Marketing e Comunicazione di impresa, indirizzo Marketing territoriale e Docente di Politica Vitivinicola ed Economia dell'impresa Vitivinicola (modulo 1) nel corso di Laurea in Viticoltura ed Enologia. È anche titolare della Società agricola Eleva, sita a Sant'Ambrogio di Valpolicella.*



CANTINA (16,30 -18,30)

Enoturismo: come creare un'efficace offerta Enoturistica in sintonia con Decreto Attuativo sull'Enoturismo del MIPAF

Obiettivo: Capire come sviluppare un' efficace offerta enoturistica alla luce delle legislazioni vigenti, con relativo approfondimento del tema sicurezza e delle necessarie procedure amministrative. Conoscere lo scenario italiano e internazionale e i nuovi trend dell' Enoturismo, imparare come implementare l'ospitalità in Vigna e in Cantina, come instaurare connessioni con il territorio e imbastire una comunicazione efficace.

Temi:

- L'Enoturismo come fenomeno
- Cosa chiede l'Enoturista oggi, cosa gli viene dato e cosa può essere migliorato
- Come applichiamo le disposizioni legislative a tutela sia del Turista che delle nostre aziende

CARLO GIOVANNI PIETRASANTA è titolare dell'azienda agricola Pietrasanta nella collina di Milano, a San Colombano ed è uno dei fondatori del Movimento Turismo del Vino, l'associazione che riunisce circa 1000 fra le più prestigiose cantine d'Italia. Durante la sua presidenza Nazionale si è impegnato per far approvare la legge e il decreto attuativo sul enoturismo Italiano 2015-2019. Insegna e aiuta le aziende Vitivinicole Italiane a usare l'Enoturismo come strumento di Marketing, Comunicazione e Vendita dei territori dei vini e prodotti tipici Italiani.

SAVERIO BISCALDI è avvocato esperto in diritto agrario, vitivinicolo e alimentare, ed esercita presso lo FMS Tax & Law Firm. È socio ODAV (Osservatorio del diritto agroalimentare e vitivinicolo) e AICDA (Associazione italiana cultori di diritto agrario).