



ANNO 2026 - prima EDIZIONE
Luglio - Dicembre 2027

DURATA DEL CORSO
160 ore

ORARIO
Venerdì e sabato dalle 9:30 alle 18:30

PRESSO
strutture dell'Università degli Studi di
Padova (lezioni registrate e rese
disponibili sulla piattaforma Moodle)

RESPONSABILE SCIENTIFICO
Prof. Andrea Ganzaroli
andrea.ganzaroli@unipd.it

COORDINATORE DIDATTICO
Dott. Guglielmo Destro
direzione@winebusinesslab.it

DOCENTI
- Docenti universitari di strategia,
marketing, controllo, organizzazione
e internazionalizzazione;

- Imprenditori del vino, export
manager, consulenti di brand,
specialisti DTC, operatori hospitality,
figure di consorzi, istituzioni di
filiera, consulenti di impresa.

QUOTA DI ISCRIZIONE
6.500 € (sconto Early Bird 15% fino al 30
aprile 2027)

MODALITÀ DI ISCRIZIONE
Inviare una mail a
master@winebusinesslab.it contenente il CV
del candidato o della candidata,
accompagnato da una descrizione
dell'azienda vitivinicola.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
Dott.ssa Gioia Buonasera
master@winebusinesslab.it

Wine Business Lab 2

DESTINATARI

Titolari e co-titolari di cantine e aziende vitivinicole, esponenti della nuova generazione imprenditoriale in aziende familiari; direttrici e direttori commerciali, export manager e business unit manager; consulenti senior e professionisti che seguono imprese vitivinicole; figure apicali di consorzi, reti territoriali o progetti di sviluppo enoturistico.

OBIETTIVI

Pianificare operations, supply chain e gestione delle annate; progettare un'offerta di enoturismo, hospitality e direct-to-consumer; introdurre strumenti di innovazione digitale, CRM e dati per le vendite.

Nuove tecnologie per la gestione del territorio, sostenibilità e Life Cycle Assessment.

Gestione dei fondi comunitari per l'agricoltura.

Definire un piano di governance, leadership e passaggio generazionale.

Elaborare un project work finale a conclusione del percorso complessivo.

PROGRAMMA

Modulo 1: Operations, supply chain e pianificazione

Pianificazione della produzione, stock e annate, equilibrio tra domanda e disponibilità, logistica in azienda, coordinamento tra area tecnica e commerciale.

Output atteso: schema operativo e priorità di efficientamento.

Modulo 2: Enoturismo, hospitality e direct-to-consumer

Wine experience, hospitality economics, wine club, visite e degustazioni come leva commerciale, eventi e monetizzazione del brand.

Output atteso: concept di offerta enoturistica o piano DTC.

Modulo 3: Innovazione, digitale e dati

CRM (partendo anche da Excel), marketing automation, ecommerce, uso dei dati per vendite e retention, AI per contenuti e customer insight, digitalizzazione dei processi commerciali.

Output atteso: roadmap di innovazione commerciale e digitale.

Modulo 4: Organizzazione e strategie di crescita, governance e passaggio generazionale

Sostenibilità come leva competitiva, compliance e reporting essenziale, governance in impresa familiare, leadership e successione.

Output atteso: piano di governance o agenda di transizione imprenditoriale.

Modulo 5: Nuove tecnologie per la gestione del territorio, sostenibilità e Life Cycle Assessment

Nuove tecnologie per la gestione del territorio, sostenibilità e Life Cycle Assessment.

Gestione dei fondi comunitari per l'agricoltura.

Output atteso: mappatura degli impatti ambientali e definizione delle azioni strategiche di miglioramento.

COSA SI OTTIENE

Ogni modulo produce un deliverable concreto sulla propria azienda, che confluisce nel project work finale:

- uno **schema operativo** con le priorità di efficientamento di produzione e logistica;
- un **concept di offerta enoturistica** o un **piano direct-to-consumer**;
- una **roadmap di innovazione** commerciale e digitale;
- un **piano di governance** o un'agenda di passaggio generazionale;
- una **mappatura degli impatti ambientali** con le azioni di miglioramento.

Si impara a pianificare annate e stock, a fare dell'ospitalità un canale di vendita, a usare CRM e dati e ad accedere ai fondi comunitari per l'agricoltura.

Certificazione: al termine del Wine Business Lab 2 viene rilasciata una dichiarazione di frequenza. A chi completa sia il Lab 1 sia il Lab 2 viene rilasciato un attestato di formazione.