

SKILLS FOR WINE



CATALOGO **CORSI**



1

ALTO CORSO IN VITICOLTURA

Obiettivi

Fornire una specifica preparazione sui nuovi indirizzi di sviluppo e ricerca in tema di miglioramento genetico della vite, difesa dalle avversità e qualità delle uve. Il corso segue una strategia interdisciplinare sui principi biologici e tecnologici connessi alla coltivazione della vite. Il destinatario, con le competenze acquisite, opererà a livello di "vigneto", nel miglioramento della selezione varietale, delle tecniche colturali, di difesa della vite e di raccolta dell'uva, a livello di "laboratorio" (per la caratterizzazione ampelografica e tecnologica delle uve, per la selezione dei lieviti e per la caratterizzazione chimico-fisica e sensoriale dei prodotti enologici) e a livello di "azienda", nella gestione operativa.

Destinatari

Tecnici e Manager di imprese vitivinicole.

Programma

- Modulo 1** - Botanica e morfologia della vite
- Modulo 2** - Le scelte viticole in funzione degli obiettivi produttivi
- Modulo 3** - Miglioramento genetico
- Modulo 4** - I principali vitigni: loro caratteristiche e adattabilità
- Modulo 5** - La scelta delle aree di coltivazione
- Modulo 6** - La scelta delle tecniche colturali

Durata

60 ore

2

ALTO CORSO IN ENOLOGIA

Obiettivi

Il corso si rivolge agli operatori di settore, già impiegati nella filiera vitivinicola e con un'adeguata esperienza professionale, per offrire un aggiornamento e arricchimento professionale nelle principali scelte che affronta quotidianamente chi lavora nelle aziende vinicole. Al termine delle attività i destinatari saranno in grado di soddisfare le esigenze del mercato nel settore enologico: gestire la trasformazione delle uve, la produzione di vini e altri prodotti vitivinicoli, il controllo di qualità e la gestione economica globale della filiera stessa, con particolare attenzione agli aspetti di sostenibilità ambientale e tutela del territorio viticolo.

Destinatari

Enologi dipendenti di aziende vitivinicole.

Programma

- Modulo 1** - Enologia: aspetti generali
- Modulo 2** - Tecniche di fermentazione e vinificazione
- Modulo 3** - Microbiologia enologica
- Modulo 4** - Analisi chimica nella caratterizzazione dei vini
- Modulo 5** - Analisi Sensoriale - Teoria e applicazioni
- Modulo 6** - Valore nutrizionale dei Vini

Durata

60 ore

3

TECNICHE INNOVATIVE DI POTATURA DELLA VITE

Obiettivi

Formare gli operatori in vigneto per la potatura secca invernale e la scelta dei germogli in primavera.

Il corso prevede una prima parte di teoria per apprendere le nozioni basiche di fisiologia vegetale viticola, regole sulle procedure di taglio, metodologia operativa, corretto utilizzo delle forbici e rispetto delle regole di sicurezza del lavoro. La seconda parte, operativa in campo, prevede esercitazioni individuali direttamente in vigneto.

Destinatari

Operai di imprese vitivinicole.

Programma

Modulo 1 - Corso teorico di potatura secca

Modulo 2 - Corso pratico di potatura secca

Modulo 3 - Corso teorico di potatura verde e scelta dei germogli

Modulo 4 - Corso pratico di potatura verde e scelta dei germogli

Durata

Il corso è disponibile in 16 o 24 ore

4

RICONOSCIMENTO DEI SINTOMI E CONTROLLO DELLE PRINCIPALI FITOPATIE DELLA VITE

Obiettivi

Fornire gli elementi teorici e pratici per il riconoscimento e la lotta alle principali fitopatie della vite. Verranno descritti i cicli biologici delle principali malattie crittogame e degli insetti responsabili dei danni alle uve. Inoltre, verranno illustrate schede fotografiche per il riconoscimento delle varie patologie nelle diverse fasi di sviluppo. Verranno trattati i metodi di lotta integrata e biologica da un punto di vista teorico e nella loro applicazione pratica.

Destinatari

Operai del settore vitivinicolo.

Programma

Modulo 1 - Patologie della vite e difesa. Malattie fungine e fitofagi parassiti

Modulo 2 - Metodi di monitoraggio e prevenzione

Modulo 3 - Tecniche di campionatura e tecniche di riconoscimento con lezioni pratiche in campo

Modulo 4 - Elementi di lotta integrata. Esempi pratici

Modulo 5 - Elementi di lotta biologica. Esempi pratici

Durata

16 ore

5

INNOVAZIONE DIGITALE NELLA PRODUZIONE VITIVINICOLA: DALL'AGRICOLTURA DI PRECISIONE ALL'IRRIGAZIONE PER LA QUALITÀ DEI MOSTI

Obiettivi

Formare i principali attori della produzione vitivinicola sul tema dell'irrigazione di precisione, con particolare riferimento alla tecnica a goccia, e sul digital farming applicato all'irrigazione. Si vuole fornire una visione organica dell'interazione della variabile agronomica irrigua con la fisiologia della vite e l'effetto sulla qualità dei mosti alla luce delle più recenti evidenze scientifiche. L'approccio agronomico alla tecnica a goccia risulta fondamentale per poter riprodurre l'applicazione del metodo con l'obiettivo di ottenere risultati di controllo qualitativo dei mosti. Ci si concentrerà sull'applicazione pratica dell'irrigazione, sulla verifica della bontà dell'intervento irriguo e sul digital farming inteso nel contesto più moderno di agricoltura 4.0.

Destinatari

Operatori e tecnici della filiera vitivinicola.

Programma

Modulo 1 - Principi di Irrigazione a goccia.

Basi agronomiche dell'Irrigazione di precisione a goccia

Modulo 2 - Progettazione, dimensionamento e installazione

Modulo 3 - La gestione dell'impianto irriguo basata sui fabbisogni colturali

Durata

8 ore

6

IL VINO BIOLOGICO, BIODINAMICO E LE CERTIFICAZIONI AMBIENTALI: CONTENUTI E LORO VALORIZZAZIONE SUL MERCATO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE

Obiettivi

Il corso intende fornire le informazioni tecniche, di mercato e di promozione necessarie per la qualificazione dei prodotti enologici (vino ma anche distillati, aceto, zuccheri d'uva ecc.) sui mercati comunitari ed internazionali attraverso la loro certificazione e qualificazione. I sistemi che verranno analizzati sono quelli dell'agricoltura biologica e biodinamica (Reg. CE 834/07) ed i sistemi volontari a valenza ambientale (sostenibilità, CO2 footprint, water-footprint ecc.).

Destinatari

Dirigenti di aziende vinicole, cantine sociali o aziende di trasformazione enologica.

Programma

Modulo 1 - Il vino biologico e biodinamico

Modulo 2 - Le certificazioni ambientali del settore vino.

Come funzionano i sistemi di certificazione volontaria water footprint e Co2 footprint

Modulo 3 - Il mercato nazionale europeo ed internazionale; fiere del settore ed altri strumenti di promozione

Modulo 4 - Le richieste del consumatore e le attitudini dei buyer

Durata

24 ore

7

ELEMENTI ESSENZIALI PER LA DETERMINAZIONE DELLA DATA DI RACCOLTA E ANALISI SENSORIALE DELLE UVE

Obiettivi

Fornire gli elementi teorici e pratici per l'esatta determinazione dell'epoca vendemmiale. Nel corso verranno descritte ed evidenziate le fasi fenologiche di crescita, la maturazione del grappolo, i metodi di campionamento, la composizione chimica del mosto e l'analisi sensoriale degli acini delle uve. Quest'ultima associata all'analisi chimiche permette di individuare l'ottimale maturazione fenolica, fattore essenziale per la determinazione della data di vendemmia.

Destinatari

Operatori del settore vitivinicolo.

Programma

Modulo 1 - Parte introduttiva: la morfologia dell'acino

Modulo 2 - Le fasi fenologiche: invaiatura e maturazione

Modulo 3 - Le principali tecniche per la raccolta e l'analisi sensoriale

Modulo 4 - La composizione del mosto

Durata

16 ore

8

LA CURA DELL'IGIENE IN CANTINA PER IL MIGLIORAMENTO DELLA QUALITA' DEI VINI

Obiettivi

Implementare i presidi dell'igiene nell'intero processo di vinificazione e affinamento sia per quanto riguarda gli specifici impianti e attrezzatura di lavorazione sia per quanto riguarda gli ambienti di lavoro preposti. Nel corso verranno trattati i vari microorganismi presenti nei mosti e negli ambienti di lavoro e la loro biologia, verranno descritti i vari prodotti e la metodologia attuativa di sanificazione e igienizzazione delle attrezzature, impianti e locali. Infine, verrà illustrato come queste pratiche influenzano la qualità del vino e la loro essenziale importanza all'interno di un programma di controllo qualità.

Destinatari

Operatori di cantina.

Programma

Modulo 1 - Analisi delle condizioni di igiene in cantina: microorganismi dannosi e individuazione dei punti critici di contaminazione negli ambienti di raccolta e imbottigliamento

Modulo 2 - Norme e strumenti per l'igiene: prodotti per la sanificazione e igienizzazione

Modulo 3 - Le fasi della detersione e della disinfezione

Modulo 4 - Valutazione dell'intervento di sanificazione e predisposizione di un piano di pulizia in cantina. Esercitazione ed esempi pratici

Durata

8 ore

9

LA CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ NEL COMPARTO VITIVINICOLO

Obiettivi

Fornire elementi sugli standard di qualità necessari alle forniture presso la GDO. Nel corso verranno descritti i requisiti strutturali, gestionali ed organizzativi necessari all'ottenimento delle certificazioni riferite agli standard BRC e IFS. Saranno trattati i principi inerenti al sistema di autocontrollo HACCP con particolare riferimento al comparto viti-vinicolo. Considerati ormai requisiti necessari per operare nel settore, questi standard rappresentano anche una grande opportunità per dimostrare l'impegno continuo dell'azienda nei confronti della sicurezza, della qualità e del rispetto delle norme che regolano il settore agroalimentare.

Destinatari

Responsabili amministrativi delle PMI vitivinicole ed operai del settore viticolo.

Programma

Modulo 1 - Introduzione alla gestione della qualità nelle imprese vitivinicole

Modulo 2 - Normativa comunitaria e nazionale in vigore

Modulo 3 - I principali sistemi di qualità per il comparto vitivinicolo: linee guida per l'attuazione

Modulo 4 - Viticoltura e sostenibilità ambientale: una prima valutazione

Durata

16 ore

10

LE GESTIONE DEI REGISTRI OBBLIGATORI NELLA NORMATIVA VITIVINICOLA

Obiettivi

Il corso intende fornire le informazioni tecniche, di mercato e di promozione necessarie per la qualificazione dei prodotti enologici (vino ma anche distillati, aceto, zuccheri d'uva ecc.) sui mercati Comunitari ed Internazionali attraverso la loro certificazione e qualificazione. I sistemi che verranno analizzati sono quelli dell'agricoltura biologica e biodinamica (Reg. CE 834/07) ed i sistemi volontari a valenza ambientale (sostenibilità, CO2 footprint, water-footprint ecc.).

Destinatari

Operatori di aziende agricole e agroalimentari.

Programma

Modulo 1 - Soggetti Obbligati

- Analisi dei soggetti obbligati dalla norma e l'inquadramento: produttori agricoli, commercianti, industrie enologiche, gli enopoli
- Il regime di agibilità e autorizzazione sanitaria dei locali dove si svolge l'attività
- La Pac e la natura delle autorizzazioni
- La classificazione delle produzioni viticole: prodotti a denominazione e non a denominazione
- Produttori base informatica: Agea e Organismi Pagatori

Modulo 2 - Normativa e verifiche

- Legislazione accise di riferimento
- Legislazione vitivinicola di riferimento
- La gestione telematica e l'ausilio di software esterni
- Le prospettive: la tracciabilità
- Le verifiche

Durata

8 ore

11

IL MERCATO DEL VINO INTERNAZIONALE: CARATTERISTICHE E STRUMENTI DI MARKETING PER L'EXPORT

Obiettivi

Il corso articola le linee guida da seguire per il giusto approccio marketing sui mercati internazionali, indicando le strategie più indicate a seconda delle realtà territoriali, delineandone i rispettivi aspetti culturali ed economici. Si aiuteranno i partecipanti a identificare i punti critici inerenti al posizionamento, ai prezzi, alla distribuzione, all'immagine del prodotto ed alla promozione, facendo particolare attenzione alle leve commerciali e comunicative. Il metodo formativo ha un taglio pratico ed interattivo, con particolare presa in esame di casi aziendali ed aspetti pratici dei più importanti mercati esteri.

Destinatari

Imprenditori, figure apicali, responsabili commerciali/ marketing delle aziende vitivinicole.

Programma

Modulo 1 - Analisi dei mercati territoriali, andamenti vendite vino e dati export

Modulo 2 - Gli Aspetti marketing legati al prodotto - Packaging, pricing, distribuzione e promozione

Modulo 3 - Case History - Analisi di un caso aziendale di azienda vinicola italiana in un mercato estero, con focus sulle strategie distributive, cambio d' importatore e di approccio, da Nazionale verso Regionale

Modulo 4 - Promozione e lavoro con distributori, risultati ottenuti e tempistiche

Durata

24 ore

12

DIGITAL-WINE, L'INNOVAZIONE DEL DIGITALE A SUPPORTO DELL'ENO-BUSINESS

Obiettivi

L'economia digitale sta profondamente modificando il modo di produrre e lavorare di imprese e professionisti, in tutti i settori e in tutti gli ambiti. Anche le imprese del mondo del vino devono orientarsi all'innovazione attraverso processi di trasformazione e implementazione delle strategie manageriali e commerciali. Il corso approfondisce l'impatto delle tecnologie digitali sul mondo dell'eno-business, illustrando i passi necessari per rendere digitali processi e cultura aziendale.

I partecipanti saranno in grado di verificare concretamente lo "stato di salute digitale" della propria impresa e di pianificare gli step operativi per avviare un progetto di eCommerce, BtoB e/o BtoC.

Destinatari

Imprenditori, figure apicali, responsabili commerciali / marketing delle aziende vitivinicole.

Programma

Modulo 1 - Dalle opportunità alle strategie: il nuovo contesto digitale e i nuovi modelli di successo nei mercati del vino

Modulo 2 - La digitalizzazione dei processi produttivi e distributivi per il settore vitivinicolo

Modulo 3 - Scelte e azioni di sviluppo: e-commerce e strumenti di marketing digitale

Modulo 4 - Esempi di servizi commerciali digitali

Durata

24 ore

13

IL TURISMO ENOGASTRONOMICO: CARATTERISTICHE DELLA DOMANDA E POLITICHE DI MARKETING

Obiettivi

Studiare una serie di dati e ricerche per descrivere i bisogni, le esigenze, i comportamenti di scelta, consumo e spesa degli enoturisti e dei cosiddetti "gastronauti" (nazionali e internazionali) allo scopo di analizzare le principali azioni e politiche di marketing che possono essere realizzate per sviluppare questa tipologia di turismo.

Destinatari

Operatori di agriturismo e di aziende agricole.

Programma

Modulo 1 - Il turismo enogastronomico: dal marketing del prodotto al marketing di destinazione

Modulo 2 - La prospettiva della domanda: caratteristiche e principali bisogni dell'enoturista

Modulo 3 - La prospettiva dell'offerta: politiche di marketing e creazione di sistemi esperienziali integrati

Modulo 4 - La vendita diretta: normativa vigente

Durata

18 ore

14

WINE EVENTS: PIANIFICARE IN CHIAVE MARKETING FIERE ED EVENTI

Obiettivi

Il corso intende offrire strumenti e competenze per l'avvio di attività di export e internazionalizzazione delle aziende agricole e agroalimentari. Sarà dato particolare riguardo alle attività di marketing, analisi dei mercati di riferimento, benchmarking e comunicazione. In uscita dal corso, il partecipante sarà in grado di organizzare un vero e proprio ufficio export, gestirne le attività e formularne i progetti.

Destinatari

Operatori delle aziende agricole e agroalimentari.

Programma

Modulo 1 - Le funzioni e l'organizzazione dell'ufficio export

Modulo 2 - Il Business Plan per l'internazionalizzazione

Modulo 3 - Le attività di marketing e comunicazione

Modulo 4 - L'organizzazione della strategia di comunicazione

Modulo 5 - Fondamenti di web marketing

Durata

16 ore

Obiettivi

Scopo del corso è supportare i partecipanti nella promozione delle etichette e dei brand vitivicoli sul mercato internazionale, attraverso l'utilizzo della lingua inglese. In particolare, i destinatari del corso acquisiranno la padronanza del vocabolario tecnico specifico per l'industria vitivinicola, assumendo un più elevato livello di competenza sia relativamente all'ascolto che alla lettura, scrittura e comunicazione verbale in lingua inglese. Il corso, in lingua inglese, è tenuto da docenti madrelingua.

Destinatari

Produttori, Distributori, Venditori, Agriturismi, Ristoranti e Sommelier. È richiesto un livello di inglese almeno pari a B1 (CEFR)

Programma

Modulo 1 - Winemaking - From Grape to Glass - Approfondiamo il processo di produzione e trasformazione delle uve in vini di qualità

Modulo 2 - Describing & Tasting Wine - The 7S's Approfondiamo le modalità attraverso cui riconoscere, descrivere e degustare il vino

Modulo 3 - Marketing Your Brand - The Unique Selling Proposition (USP) - Approfondiamo le dimensioni fondamentali del Marketing Mix per una Value Proposition unica

Modulo 4 - Selling Your Label - Trade Fairs & Foreign Markets - Approfondiamo le strategie e le tecniche per promuovere efficacemente i prodotti vitivicoli

Durata

16 ore



ENAPRA

ENTE NAZIONALE PER LA RICERCA E LA FORMAZIONE IN AGRICOLTURA

Corso Vittorio Emanuele II, 101 - 00186 - Roma

Tel: +39.06.685243, Fax: +39.06.6852395

E-mail: info@enapra.it www.enapra.it