Vitigno:

## **5.9 Commercializzazione e marketing**

|  |
| --- |
| Qual è l’obiettivo del lavoro? |

|  |
| --- |
| **Svolgimento** Descrivere le singole fasi di lavoro, aiutandosi anche con fotografie o disegni, presentandole nella loro successione cronologica (**come** procedere, **con che cosa**, **perché**?).Per esempio: rendimento dei prodotti, calcolo della produzione, certificazione, tipo di commercializzazione (vendita diretta, come vino sfuso o a ristoranti, caffè e alberghi), valorizzazione dell’azienda (fiere, giornate delle porte aperte, sito Internet, pubblicazioni). |

|  |
| --- |
| **Frasi da memorizzare:** indicare qui in forma succinta le nozioni più importanti che sono state acquisite in questo ambito. |

|  |
| --- |
| Data del colloquio: Firma del formatore e della persona in formazione  |