

Un curso se convierte en pionera actividad formativa para los profesionales del vino

La Cámara de Comercio en colaboración con la Academia del Vino de España, organizó en Castilla-La Mancha el primer curso con titulación oficial de la prestigiosa organización británica Wine Spirit Education Trust (WSET). La WSET es una organización del Reino Unido, especializada en la formación para personal de bodegas, enólogos, viticultores, distribuidores, técnicos, personal de ventas y exportación, hostelería y profesionales en general. Es una entidad sin ánimo de lucro y la única reconocida por el gobierno británico para impartir cursos y expedir titulaciones oficiales para aquellas personas interesadas en trabajar en la industria del vino.

Esta actividad de carácter formativo, en la que se inscribieron 23 personas,

tuvo lugar en la bodega Pago del Vicario del 12 al 14 de julio. Fue impartida por Sancho Campo, presidente de la Academia del Vino en España, formado en Burdeos, Estados Unidos y Reino Unido. El programa del curso ofreció la posibilidad de conocer todas las regiones vinícolas más importantes del mundo, al tiempo que se cataron más de 50 vinos típicos de dichas regiones. En España son ya más de 300 los profesionales que se han titulado

a través de esta organización, provenientes de diferentes consejos reguladores y de las empresas vinícolas más importantes de la industria nacional.



Fueron 23 personas las inscritas en el curso

Jornada técnica en la Cámara para la "Gestión de Contactos Internacionales"

Se ha celebrado en la sede de la Cámara de Comercio un seminario centrado, fundamentalmente, en las técnicas para gestionar eficazmente nuestra red de con-

tactos más inmediata, con la finalidad de obtener resultados útiles para nuestros negocios, especialmente en los mercados internacionales. A lo largo del seminario se puso de manifiesto la necesidad de aprender, desde el primer momento, a escalar los niveles de confianza y mejorar la interacción social con el objetivo de activar el valor de nuestra red de contactos. Bien utilizado esto

permitirá crear o detectar nuevas oportunidades de negocio, o generar acciones que nos ayuden a conseguir nuestros objetivos.

En el seminario, que fue introducido por el coordinador de Comercio Exterior de la Cámara, Alberto Rodríguez, y cuyo ponente principal fue Alberto García-Lluis Valencia, experto en temas de Consulting, se trataron, entre otros temas para optimizar la estrategia de contactos, asuntos como la Topografía de las Redes Internacionales de Contactos, Recomendaciones para una buena Gestión, Ganar Confianza y Motivación para Alcanzar los Objetivos.



En el seminario fue introducido por el coordinador de Comercio Exterior de la Cámara, Alberto Rodríguez, y el ponente principal fue Alberto García-Lluis Valencia