



UNIVERSITAT  
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV  
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

# Exportación de vinos y cavas



## Ficha Técnica

---

**Dirigido a:**

Bodegas pequeñas que quieren comenzar a exportar

**Código:**

CEXPEA-A1-2019-3

**Título al que da derecho:**

Certificado de Aprovechamiento

**Objetivos:**

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de: 1. Definir una estrategia de desarrollo de negocio del vino y el cava a nivel internacional. 2. Seleccionar los canales de distribución idóneos a nivel internacional para productos vitivinícolas. 3. Optimizar los recursos de trade marketing internacional. 4. Identificar herramientas de negociación por el canal de retail export. 5. Dominar estrategias de marketing para hacer crecer un negocio internacional aplicadas al sector vitivinícola.

**Coordinación académica:**

[Jaume Gené Albesa](#)

**Docentes:**

[Jaume Gené Albesa](#)

**Duración:**

100 h

**Impartición:**

presencial

**Fechas:**

del 06/03/2019 al 18/03/2020

**Horario:**

Miércoles de 16 a 20 h

Los periodos de las sesiones presenciales atienden las necesidades del sector:

1. de marzo a junio de 2019
2. de octubre a la 1a. quincena de noviembre de 2019
3. de febrero a marzo de 2020

**Ubicación:**

Wine Business School. Vilafranca del Penedès

**Precio:**

850

**Contacto FURV:**

Raquel Ramos - [raquel.ramos@fundacio.urv.cat](mailto:raquel.ramos@fundacio.urv.cat)

## Programa

---

**Módulo:** Exportación de vinos y cavas

**Duración:** 100 h.

**Contenido:**

### MÓDULO 1. ESTRATEGIA EXPORTADORA

1. Estrategia empresarial ¿ Internacionalización como estrategia de crecimiento ¿ análisis de la empresa ¿ cómo hacer un Plan de Promoción Internacional (entrega de un modelo de PPI que se tendrá que ir cumplimentando durante el curso y presentarlo al finalizarlo).

2. Selección de mercados objetivos ¿ Cómo hacer un estudio de mercado ¿ principales mercados de vinos y cavas.

3. Búsqueda y recopilación de información sobre mercados per Internet

### MÓDULO 2. OPERATIVA DE LA EXPORTACIÓN

4. Ayudas a la internacionalización ¿ Desarrollo de las herramientas de financiación ¿ Normativa para la entrada de vinos y cavas a diferentes mercados: certificaciones, etiquetaje, prohibiciones.

5. Selección de los canales de comercialización ¿ política de precios y márgenes

6. Estudio de costes ¿ cómo saber a qué precio sea de vender y a qué precio vende mi competencia - Documentación administrativa-comercial de exportación ¿ cómo preparar una oferta y hacer una expedición

7. Logística de vinos y cavas ¿ Incoterms y documentos de transporte

8. Formas de pago ¿ el crédito documentario

9. Aduanas i fiscalidad ¿ Operaciones especiales ¿ Impuestos especiales a la UE

10. Preparación de una misión comercial y de una feria (como visitante y como expositor)

11. Técnicas de venta ¿ Argumentario comercial ¿ Elevator¿s pitch según interlocutor

12. Estrategia Digital I. Sitio web, Marketplaces, SEO, SEM.

13. Estrategia Digital II. Redes Sociales, Analítica web.

### MÓDULO 3. ANÁLISIS PRÁCTICO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

14. Cas Práctico ¿ Negocios a Europa (Especial Atención a Alemania)

15. Cas Práctico ¿ Negocios en Europa (Especial Atención a los países nórdicos)

16. Cas Práctico ¿ Negocios en USA

17. Cas Práctico ¿ Negocios en China

18. Cas Práctico ¿ Exportación de cava

### MÓDULO 4. PREPARACIÓN PER PROWEIN

19. Presentación del PPI por parte de los alumnos (Octubre) ¿ presentación del producto (a ser posible en inglés)

20. Que NO hacer a la hora de exportar ¿ experiencias negativas y soluciones

**Fundación URV. Centro de Formación Permanente**

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

[www.fundacio.urv.cat/formacio](http://www.fundacio.urv.cat/formacio)