



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Exportació de vins i caves



Fitxa Tècnica

Codi:

CEXPEA-A1-2019-3

Títol al que dóna dret:

Certificat d'Aprofitament

Adreçat a:

Cellers petits que volen començar a exportar.

Objectius:

En finalitzar el curs, l'alumnat serà capaç de: 1. Definir una estratègia de desenvolupament de negoci del vi i el cava a nivell internacional 2. Seleccionar els canals de distribució idonis a nivell internacional per a productes vitivinícoles 3. Optimitzar els recursos de trade marketing internacional 4. Identificar eines de negociació per el canal de retail export 5. Dominar estratègies de marketing per fer créixer un negoci internacional aplicades al sector vitivinícola

Dates:

del 20/03/2019 al 18/03/2020

Horari:

Dimecres, de 16 a 20 h.

Els períodes de les sessions presencials atenen les necessitats del sector.:

1. de març a juny 2019
2. d'octubre a la 1a quinzena de novembre de 2019
3. de febrer a març 2020

Ubicació:

Wine Business School. Vilafranca del Penedès

Impartició:

presencial

Durada:

100 h

Preu:

850

Coordinació acadèmica:

[Jaume Gené Albesa](#)

Docents:

[Jaume Gené Albesa](#)

Contacte:

Raquel Ramos - raquel.ramos@fundacio.urv.cat

Programa

Mòdul: Exportació de vins i caves

Durada: 100 h.

Contingut:

MODUL 1. ESTRATEGIA EXPORTADORA

1. Estratègia empresarial i Internacionalització com a estratègia de creixement i anàlisi de l'empresa i com fer un Pla de Promoció Internacional (lliurament d'un model de PPI que s'haurà d'anar omplint durant el curs i presentar-lo al final)

2. Selecció de mercats objectiu i Com fer un estudi de mercat i principals mercats de vins i caves.

3. Recerca d'informació de mercats per Internet

MODUL 2. OPERATIVA DE L'EXPORTACIÓ

4. Ajuts a la Internacionalització i Desenvolupament de les eines de finançament - Normativa per l'entrada de vins i caves a diferents mercats: certificacions, etiquetatge, prohibicions

5. Selecció dels canals de comercialització i política de preus i marges

6. Estudi de costos i com saber a quin preu s'ha de vendre i a quin preu ven la meua competència - Documentació administrativa-comercial d'exportació i com preparar una oferta i fer una expedició

7. Logística de vins i caves i Incoterms i documents de transport

8. Mitjans de pagament i el crèdit documentari

9. Duanes i Fiscalitat i Operacions especials i Impostos especials a la UE

10. Preparació d'una missió comercial i d'una fira (com a visitant i com a expositor)

11. Tècniques de venda i Argumentari comercial i Elevator's pitch segons interlocutor

12. Estratègia Digital I. Lloc web, Marketplaces, SEO, SEM.

13. Estratègia Digital II. Xarxes Socials, Analítica web.

MODUL 3. ANALISI PRÀCTIC DELS PRINCIPALS MERCATS

14. Cas Pràctic i Negocis a Europa (Especial Atenció a Alemanya)
15. Cas Pràctic i Negocis a Europa (Especial Atenció als Països nòrdics)
16. Cas Pràctic i Negocis a USA
17. Cas Pràctic i Negocis a Xina
18. Cas Pràctic i Exportació de cava

MODUL 4. PREPACIÓ PER PROWEIN

19. Presentació del PPI per part dels alumnes (Octubre) i presentació del producte (si pot ser en anglès)
20. Que NO fer a l'hora d'exportar i experiències negatives i solucions

Fundació URV. Centre de Formació Permanent

Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS

Tel.: 977 779 950 Fax: 977 310 113

formacio@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio