



UNIVERSITAT  
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV  
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

# Exportació de vins i caves



## Fitxa Tècnica

---

**Codi:**

CEXVICA EA-A1-2018-2

**Títol al que dóna dret:**

Certificat d'Aprofitament

**Adreçat a:**

- Responsables de cellers
- Responsables de marketing y exportació de cellers
- Export àrea managers
- Directors de marketing i exportació
- Gerents de Pymes
- Cooperatives vitivinícoles.

**Objectius:**

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 màrqueting per fer créixer un negoci internacional aplicades al sector vitivinícola.

**Dates:**

del 07/03/2018 al 30/05/2018

**Horari:**

Dimecres, de 16 a 20 h.

**Ubicació:**

Wine Business School. Vilafranca del Penedès

**Impartició:**

semipresencial

**Durada:**

70 h

**Preu:**

650

**Coordinació acadèmica:**

[Jaume Gené Albesa](#)

**Docents:**

[Jaume Gené Albesa](#)

Àgueda Capafons Alegret

Francesc Josep Solà Ortigosa

**Contacte:**

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

**Programa**

---

**Mòdul:** Exportació de vins i caves

**Durada:** 70 h.

**Contingut:**

**Mòdul 1: La operativa interna d'exportació**

**Durada:** 12h presencials + 2h on-line

**Contingut:**

1.1. Anàlisi prèvia de l'empresa | Visió, missió i valors

1.2. Anàlisi interna:

1.3. Anàlisi externa:

1.4. Matriu DAFO

1.5. Anàlisi CAME

1.6. Com fer un pla estratègic de creixement internacional

1.7. Ajuts a la internacionalització

1.8. Desenvolupament de les eines de finançament

**Mòdul 2: Formació específica de pla comercial d'exportació**

**Durada:** 12h presencials + 4h on-line

**Contingut:**

2.1. Com seleccionar un mercat objectiu

2.2. Principals mercats de vins i caves a l'exportació

2.3. Presentació del producte

- 2.4. Argumentari comercial (casos pràctics)
- 2.5. Estratègia comercial *export*
- 2.6. Com seleccionar el millor canal de comercialització
- 2.7. Política de preus i marges a l'exportació
- 2.8. L'oferta *export*. Factura proforma
- 2.9. Incoterms 2010
- 2.10. Documents d'exportació.

### **Mòdul 3: Casos pràctics d'exportació**

**Durada: 20h presencials + 8h on-line**

- 3.1. Negocis a Europa.
- 3.2. Negocis a USA.
- 3.3. Negocis a Xina.
- 3.4. Negocis a Japó.

### **Mòdul 4: Estratègia digital export**

**Durada: 8 presencials + 4h on-line**

- 4.1. Introducció
- 4.2. Web Marketing
- 4.3. Marketplaces
- 4.4. SMM: Social Media Marketing

# WINEBS

THE WINE  
BUSINESS  
SCHOOL

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

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