



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](#)

Águeda Capafons Alegret

Francesc Josep Solà Ortigosa

Contacte:

Raquel Ramos - 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

www.fundacio.urv.cat/formacio