



UNIVERSITAT  
ROVIRA I VIRGILI

---

FUNDACIÓ URV  
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

# Gestió, Màrqueting i Organització per a Empreses Vitivinícoles

## Fitxa Tècnica

---

### Coorganitza:

Universitat de Vic (UVic) i la Wine Business School (WBS)

### Adreçat a:

Professionals del sector vitivinícola que vulguin potenciar les seves habilitats directives, incorporant eines i tècniques que facin més eficient la seva tasca, rol i responsabilitat com a comandaments o responsables.

### Codi:

CGEMKEA-I3-2021-6

### Títol al que dóna dret:

Certificat d'Aprofitament

### Objectius:

Desenvolupar competències i habilitats per donar resposta a les tasques de gestió i direcció d'empreses vitivinícoles, tant en clau interna: gestió de persones, gestió econòmica o gestió de la producció, com especialment externa i de negoci: màrqueting i gestió comercial.

### Competències professionals:

o Liderar una empresa o departament vinculada al sector vitivinícola. o Gestionar un equip de persones al seu càrrec i tenir capacitat per treballar en equip. o Tenir iniciativa individual, capacitat analítica i esperit crític o Capacitat per avaluar i resoldre problemes o Demostrar capacitat de presa de decisions o Conèixer les tècniques i tendències en gestió de la empresa. o Conèixer el funcionament de les diferents àrees de gestió des d'una perspectiva transversal.

### Sortides professionals:

Direcció i gestió d'empreses del sector vitivinícoles, tant elaboradores, distribuïdores com comercialitzadores

Departaments financers, comercials, màrqueting, persones i operacions d' d'Empreses del sector vitivinícoles, tant elaboradores, distribuïdores com comercialitzadores.

### Itinerari formatiu:

Aquest programa està organitzat de forma modular, això significa que pots cursar els cursos [Gestió, Màrqueting i Organització per a Empreses Vitivinícoles](#) i [Tècniques de Producció Vitivinícoles](#) de forma independent. Un cop has obtingut els dos cursos, pots realitzar el obtenir així el títol de [Diploma de Postgrau Interuniversitari en Gestió d'Empreses Vitivinícoles](#).

### Coordinació acadèmica:

Xavier Fumanal Cuadrat

### Docents:

Christophe Marquet

Xavier Fumanal Cuadrat

Jordi Rojas Donada

Antoni Viladomat Vers

Josep Albertí Pradera

Xavier Ybargüengoitia Millet  
Alicia Estrada Alonso

**Durada:**  
14,5 ECTS

**Impartició:**  
presencial

**Dates:**  
del 29/10/2021 al 04/03/2022

**Horari:**  
Divendres de 16 a 20.30 h i dissabtes de 9 a 14 h.

**Ubicació:**  
Seu de la Wine Business School Vilafranca del Penedès C. Amàlia Soler, 29. 08720-Vilafranca del Penedès.

**Plànol de situació:**  
<https://thewinebs.vilafranca.cat/contacte>

**Preu:**  
1465

**Beques i facilitats de pagament:**  
Aquest curs compleix els requisits per ser bonificat mitjançant la [Fundación Estatal para la Formación en el Empleo](#). (FUNDAE). Més informació a [Bonificació FUNDAE](#).

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

**Telèfon de contacte:**  
977 77 99 64

## Programa

---

**Mòdul:** EMPRESA I ORGANITZACIÓ

**ECTS:** 2

**Durada:** 19,5 h.

**Contingut:**

- 1.1 Economia vitivinícola
  - o Els mercats agraris
  - o Anàlisi del sector agrari
  - o El sector vitivinícola a Catalunya i Espanya
  - o Marc institucional pel sector vitivinícola

## 1.2. Entorn de la UE

- o Model vitivinícola europeu
- o La Política Agrícola Comú (PAC) – Antecedents , Objectius i principis
- o La Agenda 2000
- o Instruments financers : el FEOGA (Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola)
- o La PAC i la ampliació de la UE

## 1.3 Entorn internacional

- o Mercats mundials : comerç interior i exterior
- o Mecanismes de regulació de mercats
- o Principals zones de producció : Europa , Amèrica , Oceania , Àsia i Nord Amèrica.

## 1.4 Entorn legal

- o Legislació internacional, comunitària i estatal
- o Dret vitivinícola : la nova llei del vi
- o Fiscalitat d'empreses vitivinícoles
- o Propietat industrial: Patents, marques, Denominacions d'Origen
- o Seguretat i qualitat alimentària: certificacions

## 1.5. Estratègia i creixement empresarial

- o L'empresa en el context del sistema econòmic
- o Anàlisi estratègic: estructura competitiva i anàlisi intern
- o Formulació de l'estratègia
- o Models organitzatius
- o Adequació organitzativa
- o Implantació de l'estratègia
- o Control i seguiment de l'estratègia

**Mòdul:** MÀRQUETING I MODELS DE NEGOCI

**ECTS:** 2

**Durada:** 24 h.

**Contingut:**

### 2.1. Màrqueting. Claus de l'èxit i referents

- o Orientació de les empreses
- o Claus de l'èxit i errades més comuns
- o On juguem.
- o Perquè venc o no

- o Models referents. Les 15 Ps.

## 2.2. Model de negoci

- o Referents a mida
- o Estratègies empreses vitivinícoles
- o Plans de màrqueting més adients
- o Formulació estratègica: valor – segmentació – posicionament
- o Casos pràctics

## 2.3. Propostes de valor i pricing

- o Què presentem al mercat
- o Què valoren els consumidors
- o Què valoren els distribuïdors
- o Consells en aplicació i decisions de prez

## 2.4. Comunicació, impulsió i distribució

- o Plans de Comunicació eficaços
- o Estructura de Plans de Comunicació a curt o llarg termini
- o Casos pràctics
- o Publicitat i Relacions Públiques
- o Imatge i Branding
- o Altres models de comunicació
- o Models de Distribució.

## 2.5. Postvenda, promocions i relacions

- o Relacions amb clients
- o Fidelització
- o Promocions de vendes
- o Influència

## 2.6. Consells útils

- o Volem fer diners o fer vi?
- o Casos de treball
- o Plans de màrqueting: grans empreses, petites empreses
- o Plans de màrqueting: nous mercats
- o Oportunitats i networking
- o Influència

**Mòdul:**

**JOC DE SIMULACIÓ. ACTIVITAT TASTAVINS**

**ECTS:** ,5

**Durada:** 7 h.

**Contingut:**

- o Investigació de mercats
- o Creació de Marques
- o Creació de Proposta de Valor i Missatges
- o Treball en equip
- o Medis de Comunicació
- o Joc de Simulació: Fem un Tastavins

**Mòdul:** MÀRQUETING INTERNACIONAL I BRANDING

**ECTS:** 2

**Durada:** 18 h.

**Contingut:**

- o Segmentació adequada del mercat
- o Definir estratègia de desenvolupament de negoci a nivell internacional
- o Posicionament en preu en funció dels costos operatius
- o Exemples reals

**Mòdul:** MÀRQUETING DIGITAL

**ECTS:** 1

**Durada:** 15 h.

**Contingut:**

- o Prospecció dels actors claus en la Distribució
- o Selecció dels canals de *retail*
- o Aprendre eines de negociació pel canal *retail export*
- o Casos pràctics

**Mòdul:** DIRECCIÓ D'EQUIPS I HABILITATS DIRECTIVES

**ECTS:** 2

**Durada:** 24 h.

**Contingut:**

- 6.1. Direcció de persones i d'equips

- o Aprofundir en les claus de l'èxit
- o Mapa de competitivitat
- o Rols i tasques del comandament
- o Conèixer més a les persones
- o Innovem en la gestió

#### 6.2. Desenvolupament de competències

- o Saber transmetre millor
- o Saber dir les coses. Assertivitat
- o Saber donar ordres
- o Saber persuadir amb eficàcia
- o Saber rebre i emetre crítiques

#### 6.3 Lideratge en temps de transformació

- o El comportament de les persones dins de les organitzacions
- o Treball en equip
- o Liderar en temps de canvi
- o Gestió del temps

#### 6.4. Lideratge en temps de transformació

- o El comportament de les persones dins de les organitzacions
- o Treball en equip
- o Liderar en temps de canvi
- o Gestió del temps

#### 6.5. El líder eficaç

- o Estils de lideratge
- o Factors decisius per a assolir objectius
- o Competències de *coaching*
- o Enfortiment del *feedback*

#### 6.6. Gestió de situacions conflictives

- o Resolució de conflictes
- o Gestió de crisi corporativa
- o Negociacions complexes

<b>Mòdul:</b>	CADENA DE VALOR A LA INDÚSTRIA DE VI (APROVISIONAMENTS I LOGÍSTICA)
<b>ECTS:</b>	2
<b>Durada:</b>	13,5 h.
<b>Contingut:</b>	

### 7.1. Aprovisionament

- o Organització de l'aprovisionament dins l'empresa
- o Principis bàsics d'aprovisionament (punt de comanda, lead time...)
- o Diferents tipus d'aprovisionament
- o MRP
- o Principals components d'una bodega i característiques d'aprovisionament de cadascuna
- o Avaluació de proveïdors
- o KPIs bàsics d'aprovisionament

### 7.2. Logística

- o Control de recepcions
- o Organització interna
- o Control d'expedicions
- o Diferents sistemes d'estanteries (dinàmiques, drive in...)
- o Maquinaria: trilaterals, preparadores, trans-elevadors,...
- o Etiquetatge: EAN13, DUM14, EAN 128
- o RFID
- o Sistemes de Piking per veu, pick to voice,...
- o SGA i exemples
- o KPIs bàsics de magatzem

### 7.3. Distribució

- o Estils de distribució i avantatges i inconvenients (distribuïdor, client final)
- o Agències externes (cotitzacions) i autònoms vs personal propi de transport
- o Exportació: documentacions (CMR, BL, DA500)
- o Visió d'incoterms i cotitzacions de contenidors
- o Mètodes de trincatge de carrega (bosses de aire,...)
- o Sistemes de seguiment de flota de vehicles (controls de temperatura, localització)
- o KPIs bàsics de distribució

**Mòdul:** GESTIÓ ECONÒMICA I FINANCERA

**ECTS:** 2

**Durada:** 19 h.

**Contingut:**

- 8.1. La realitat empresarial i el seu entorn. Factors de canvi.
- o Introducció a la comptabilitat
- o Anàlisi de Balanços i comptes d'explotació



o Gestió pressupostària i tresoreria

- ¿ La previsió d'ingressos i despeses
- ¿ La confecció del pressupost i el pla de tresoreria
- ¿ El control pressupostari
- ¿ Fonts de finançament
- ¿ Negociació bancària
- ¿ La gestió dels excedents de tresoreria
- ¿ Avaluació de les alternatives d'inversió

8.2. Analítica de costos

- o Determinació del cost de productes i serveis
- o El control i la reducció de costos

8.3. Gestió fiscal

- o Procediments tributaris d'aplicació al sector
- o Obligacions formals a nivell fiscal de les empreses i dels empresaris
- o Impostos: Societats, IVA, IRPF
- o Actuacions en casos d'inspeccions tributàries i fiscals

<b>Mòdul:</b>	MASTER CLASS & CONFERÈNCIES
<b>ECTS:</b>	1
<b>Durada:</b>	15 h.
<b>Contingut:</b>	Estratègies i transformació (Xavier Ybargüengoitia) Noves formes de distribució (Alícia Estrada) Legal i Jurídic: permisos, llicències i obligacions (Assessors Rius&Rius)

<b>Mòdul:</b>	TUTORIES
<b>Durada:</b>	9 h.
<b>Contingut:</b>	Seguiment del procés d'aprenentatge de l'estudiant.

**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)