



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI  
Fundació URV

# **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-I4-2024-9

### 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'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 [Enologia, Viticultura i Cata](#) de forma independent. Un cop has obtingut els dos cursos, pots realitzar el obtenir així el títol de [Diploma Interuniversitari d'Especialització en Gestió d'Empreses Vitivinícoles](#).

### Coordinació acadèmica:

Olga Busto Busto

Xavier Fumanal Cuadrat

### Docents:

David Budó Martí

Alicia Estrada Alonso

Xavier Fumanal Cuadrat

Christophe Marquet  
Jordi Rojas Donada  
Antoni Viladomat Vers  
Xavier Ybargüengoitia Millet

**Durada:**  
14,5 ECTS

**Impartició:**  
presencial

**Dates:**  
del 25/10/2024 al 01/03/2025

**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.

**Preu:**  
1465

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

## Programa

---

**Mòdul:** M1.EMPRESA I ORGANITZACIÓ

**ECTS:** 2

**Durada:** 19.5 h.

**Contingut:**

1.Economia vitivinícola.

1.2 Entorn de la UE.

3.Entorn internacional.

4.Entorn legal.

5.Estratègia i creixement empresarial.

**Mòdul:** M2.MÀRQUETING I MODELS DE NEGOCI

**ECTS:** 2

**Durada:** 24 h.

**Contingut:** 1.Màrqueting. Claus de l'èxit i referents.

.2 Model de negoci.

3 Propostes de valor i pricing.

4 Comunicació, impulsió i distribució.

5 Postvenda, promocions i relacions.

6 Consells útils.

**Mòdul:** **M3.JOC DE SIMULACIÓ. ACTIVITAT TASTAVINS**

**ECTS:** .5

**Durada:** 7 h.

**Contingut:**

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

**Mòdul:** **M4.MÀRQUETING INTERNACIONAL I BRANDING**

**ECTS:** 2

**Durada:** 18 h.

**Contingut:**

1. Segmentació adequada del mercat.
2. Definir estratègia de desenvolupament de negoci a nivell internacional.
3. Posicionament en preu en funció dels costos operatius.

4. Exemples reals.

**Mòdul:** M5.MÀRQUETING DIGITAL

**ECTS:** 1

**Durada:** 15 h.

**Contingut:**

1. Què passa en el nostre sector?
2. Els millors referents i què podem fer.
3. Percepció i notorietat de marca a l'esfera digital.
4. Estratègia de màrqueting digital.
5. Conceptes de funnel i engagement d'usuaris/es.
6. Principals eines pel màrqueting digital.
7. Exemples de casos reals.
8. Projectes i presentació de casos a mida pels participants.

**Mòdul:** M6.DIRECCIÓ D'EQUIPS I HABILITATS DIRECTIVES

**ECTS:** 2

**Durada:** 24 h.

**Contingut:** .

**Mòdul:** M7.CADENA DE VALOR A LA INDÚSTRIA DE VI (APROVISIONAMENTS I LOGÍSTICA)

**ECTS:** 2

**Durada:** 13.5 h.

**Contingut:** .

**Mòdul:** M8.GESTIÓ ECONÒMICA I FINANCERA

**ECTS:** 2

**Durada:** 19 h.

**Contingut:** .

**Mòdul:** M9.MASTER CLASS & CONFERÈNCIES

**ECTS:** 1

**Durada:** 15 h.

**Contingut:** .

**Mòdul:** TUTORIES

**Durada:** 9 h.

**Contingut:** .

**Fundació URV. Centre de Formació Permanent**  
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS  
(+34) 977 779 950  
[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

**[www.fundacio.urv.cat/formacio](http://www.fundacio.urv.cat/formacio)**  
[Linkedin](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#) | [Instagram](#)