



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI  
Fundació URV

# Diploma interuniversitario de especialización en Gestión de Empresas Vitivinícolas



El sector vitivinícola cada vez mayor demanda personal cualificado para gestionar adecuadamente sus empresas, enfrentadas a un entorno altamente competitivo y una economía globalizada. El gran número de productos de calidad y prestigio, así como las diferentes denominaciones de origen con las que contamos en Cataluña, nos avalan para conseguir que el éxito de estos productos se adecuen a su potencial. Este programa pretende dar respuesta a esta necesidad, tanto en lo que se refiere a la **gestión de la empresa vitivinícola** como al **conocimiento del producto que vertebra estas empresas**.

## Ficha Técnica

---

### Coorganiza:



### Dirigido a:

- Titulados universitarios y profesionales con experiencia en el sector vitivinícola que quieran profundizar sus conocimientos y potenciar sus habilidades directivas.
- Titulados universitarios y profesionales con potencial para acceder a posiciones directivas a corto plazo.
- Personas emprendedoras que quieren prepararse para incorporarse profesionalmente en el sector vitivinícola.

### Código:

DEGEVIEA-M7-2024-9

### Título al que da derecho:

Diploma de especialización

### Objetivos:

Profesionalizar el sector vitivinícola, ofreciendo una formación eminentemente práctica y centrada en la mejora de la gestión empresarial: internacionalización, búsqueda de nuevos mercados e innovación, todo ello desde una doble vertiente: la gestión y la viticultura.

### Competencias profesionales:

- Capacidad de liderar una empresa o departamento vinculada al sector vitivinícola.
- Gestionar un equipo de personas a su cargo y tener capacidad para trabajar en equipo.
- Tener iniciativa individual, capacidad analítica y espíritu crítico.
- Capacidad para evaluar y resolver problemas.
- Demostrar capacidad de toma de decisiones.
- Conocer las técnicas y tendencias en gestión de la empresa.
- Conocer el funcionamiento de las diferentes áreas de gestión desde una perspectiva transversal.
- Capacidad para comprender los aspectos técnicos vitícolas fundamentales.
- Capacidad para comprender los procesos enológicos básicos que intervienen en la elaboración de vinos.
- Profundizar en el conocimiento del análisis sensorial aplicado a la cata de vinos.
- Conocer las principales regiones vitivinícolas del mundo, así como el impacto y la influencia de la vitivinicultura desde la vertiente histórica, gastronómica y de la salud.

### Salidas profesionales:

- Dirección y gestión de empresas del sector vitivinícolas, tanto elaboradoras, distribuidoras como comercializadoras.
- Departamentos financieros, comerciales, marketing, personas y operaciones de empresas del sector vitivinícolas, tanto elaboradoras, distribuidoras como comercializadoras.

**Itinerario formativo:**

Este programa está organizado de forma modular, esto significa que puedes cursar estos dos cursos de forma independiente:

- Gestión, Marketing y Organización para Empresas Vitivinícolas
- Enología, Viticultura y Cata

Superados los dos cursos, es posible convalidar los créditos para obtener el diploma de especialización.

**Video:****Dirección:**

Olga Busto Busto

**Coordinación académica:**

Pedro Cabanillas Amboades

**Docentes:**

Montserrat Nadal Roquet-Jalmar

Joan Miquel Canals Bosch

Fernando Zamora Marin

M. Assumpta Mateos Fernández

Nicolas André Louis Rozes

Albert Mas Barón

Pedro Cabanillas Amboades

Jaume Gramona Martí

Christophe Marquet

César Cánovas Herrerías

Anna Casabona París

Antoni Sánchez Ortiz

Xavier Fumanal Cuadrat

Jordi Rojas Donada

Antoni Viladomat Vers

Montserrat Mestres Solé

Xavier Ybargüengoitia Millet

Lluís Tolosa Planet

Alicia Estrada Alonso

David Budó Martí

**Duración:**

314 h

**Impartición:**

presencial

**Idiomas en que se imparte:**

Español, Catalán

**Fechas:**

del 25/10/2024 al 25/11/2025

**Especificación duración:**

314 (las clases se imparten de octubre a junio)

**Calendario del curso:****Horario:**

Viernes de 16 a 20.30 h. y sábados de 9 a 14 h.

Las clases presenciales finalizan a finales de junio de 2024.

**Ubicación:**

Sede de la Wine Business School

C/ Amàlia Soler, 29 - Vilafranca del Penedès

**Mapa de situación:****Precio:**

2930

**Becas y facilidades de pago:**

- **Posibilidad de fraccionamiento:** 10% por la reserva de plaza en el momento de realizar la inscripción + 50% antes del inicio del programa + 40% a mitad del programa.
- **Bonificación:** Este programa cumple con los requisitos para ser bonificado mediante la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo ([FUNDAE](#)). Más información en [Bonificación FUNDAE](#).

**Contacto FURV:**

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

**Teléfono de contacto:**

[977 779 964](tel:977779964)

## Programa

---

**Módulo:** M1.EMPRESA Y ORGANIZACIÓN

**ECTS:** 2

**Duración:** 19.5 h.

**Contenido:**

1.1 Economía vitivinícola.

1.2 En torno a la UE.

1.3 Entorno internacional.

1.4 Entorno legal.

1.5 Estrategia y crecimiento empresarial.

**Módulo:** M2.MÁRQUETING Y MODELOS DE NEGOCIO

**ECTS:** 2

**Duración:** 24 h.

**Contenido:** 1 Marketing. Claus del éxito y referentes

2 Modelo de negocio

3 Propuestas de valor y pricing

4 Comunicación, impulsión y distribución.

5 Posventa, promociones y relaciones.

6 Consejos útiles.

**Módulo:** M3.JUEGO DE SIMULACIÓN. ACTIVIDAD TASTAVINS

**ECTS:** .5

**Duración:** 7 h.

**Contenido:** /ul>

- Creación de Propuesta de Valor y Mensajes.

- Trabajo en equipo.

- Medios de Comunicación.

- Juego de Simulación: Hagamos un Tastavins.

**Módulo:** M4.MÁRQUETING INTERNACIONAL Y BRANDING

**ECTS:** 2

**Duración:** 18 h.

**Contenido:** 1. Segmentación adecuada del mercado.

2. Definir estrategia de desarrollo de negocio a nivel internacional.
3. Posicionamiento en precio en función de los costes operativos.
4. Ejemplos reales.

**Módulo:** M5.MÁRQUETING DIGITAL

**ECTS:** 1

**Duración:** 15 h.

- Contenido:**
1. Qué pasa en nuestro sector?
  2. Los mejores referentes y que podemos hacer.
  3. Percepción y notoriedad de marca a la esfera digital.
  4. Estrategia de marketing digital.
  5. Conceptos de funnel y engagement de usuarios/se.
  6. Principales herramientas por el marketing digital.
  7. Ejemplos de casos reales.
  8. Proyectos y presentación de casos a medida por los participantes.

**Módulo:** M6.DIRECCIÓN DE EQUIPOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS

**ECTS:** 2

**Duración:** 24 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M7.CADENA DE VALOR EN LA INDUSTRIA DEL VINO (PROVISIONAMIENTO Y LOGÍSTICA)

**ECTS:** 2

**Duración:** 13.5 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M8.GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

**ECTS:** 2

**Duración:** 19 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M9.MASTER CLASS & CONFERENCIAS

**ECTS:** 1

**Duración:** 15 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M10.VITICULTURA

**ECTS:** 2.5

**Duración:** 25 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M11.ENOLOGÍA

**ECTS:** 3.6

**Duración:** 36 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M12.ANÁLISIS SENSORIAL

**ECTS:** 2.6

**Duración:** 26 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M13.CULTURA VITIVINÍCOLA

**ECTS:** 3

**Duración:** 23 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M14.CERTIFICACIONES Y SEGURIDAD ALIMENTARIA

**ECTS:** .5

**Duración:** 5 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** M16.ENOTURISME

**ECTS:** .5

**Duración:** 5 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** VISITAS

**ECTS:** 3

**Duración:** 30 h.

**Contenido:** .

**Módulo:** TUTORÍAS

**Duración:** 9 h.

**Contenido:** .

**Fundación URV. Centro de Formación Permanente**  
Av Onze de Setembre, 112. 43203 REUS  
(+34) 977 779 950  
[formacio@fundacio.urv.cat](mailto:formacio@fundacio.urv.cat)

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