



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:

David Budó Martí

Pedro Cabanillas Amboades

Joan Miquel Canals Bosch

Anna Casabona París

César Cánovas Herrerías

Alicia Estrada Alonso

Xavier Fumanal Cuadrat

Jaume Gramona Martí

Christophe Marquet

Albert Mas Barón

M. Assumpta Mateos Fernández

Montserrat Mestres Solé

Montserrat Nadal Roquet-Jalmar

Jordi Rojas Donada

Nicolas André Louis Rozes

Antoni Sánchez Ortiz

Lluís Tolosa Planet

Antoni Viladomat Vers

Xavier Ybargüengoitia Millet

Fernando Zamora Marin

Duración:

314 h

Impartición:

presencial

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:

- **Beques FURV:** aquest programa disposa d'una de les beques de la Fundació URV d'accés als títols propis de postgrau. Tota la informació a [Beques FURV](#).
- **Possibilitat de fraccionament:** 10% per la reserva de plaça al moment de fer la inscripció + 50% abans de l'inici del programa + 40% a meitat del programa.
- **Bonificació:** aquest programa pot ser bonificat mitjançant la Fundació Estatal per a la Formació en l'Ocupació (FUNDAE). Més informació a [Bonificació FUNDAE](#).

Contacto FURV:

Raquel Ramos - 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

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