UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV

Gestión, Marketing y Organización para Empresas Vitivinícolas

Ficha Técnica

Coorganiza:

UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

WINEBS THE WINE BUSINESS SCHOOL

Destacable:

Programa subvencionado

Precio final con las Becas Santander: 1.165

Precio original del programa: 1.465

Este programa permite acceder a las "Becas Santander | Microcredenciales 2025", que ofrecen un descuento de 300 en la matrícula. Estas becas están dirigidas a personas menores de 25 años.

Dirigido a:
Profesionales del sector vitivinícola que quieran potenciar sus habilidades directivas, incorporando herramientas y técnicas que hagan más eficiente su tarea, rol y responsabilidad como mandos o responsables.

Código:
CGEMKEA-I5-2025-9

Título al que da derecho:
Certificado de aprovechamiento

Objetivos:
Desarrollar competencias y habilidades para dar respuesta a las tareas de gestión y dirección de empresas vitivinícolas, tanto en clave interna: gestión de personas, gestión económica o gestión de la producción, como especialmente externa y de negocio: márketing y gestión comercial.

Competencias profesionales:

- 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.

Salidas profesionales:

- Dirección y gestión de empresas del sector vitivinícola, tanto elaboradoras como distribuidoras y comercializadoras.

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

Itinerario formativo:
Este programa está organizado de forma modular, esto significa que puedes cursar los cursos Gestión, Marketing y Organización para Empresas Vitivinícolas, Enología, Viticultura y Cata y Enología y Viticultura (curso 100% virtual) de forma independiente. Una vez obtenidos los dos cursos, puedes realizar obtener así el título de Diploma Interuniversitario de Especialización en Gestión de Empresas Vitivinícolas.

Coordinación académica:
Olga Busto Busto
Xavier Fumanal Cuadrat

Docentes:
David Budó Martí
Alicia Estrada Alonso
Xavier Fumanal Cuadrat
Christophe Marquet
Jordi Rojas Donada
Antoni Viladomat Vers
Xavier Ybargüengoitia Millet

Duración:
15 ECTS

Impartición:
virtual

Idiomas en que se imparte:
Español, Catalán

Fechas:
del 14/11/2025 al 28/02/2026

Horario:
Aula virtual con conexiones sincrónicas en horario de viernes de 16 a 20.30 h. y sábados de 9 a 14 h.

Ubicación:
Plataforma virtual MOODLE.
Sede de la Wine Business School
C/ Amàlia Soler, 29 - Vilafranca del Penedès

Precio:
1465

Becas y facilidades de pago:
Este programa permite acceder a las "Becas Santander | Microcredenciales 2025 - 3a Edición", que ofrecen un descuento de 300 en la matrícula.

A partir del 2 de septiembre, puedes solicitar tu beca a través de app.santanderopenacademy.com. Una vez dentro, selecciona la Universitat Rovira i Virgili y busca este curso para completar la solicitud.
Para más información, contacta con formacio@fundacio.urv.cat.

Santander Universidades

Contacto FURV:
Raquel Ramos - raquel.ramos@fundacio.urv.cat

Teléfono de contacto:
977 779 964

Programa

Módulo: M1. Empresa y organización

ECTS: 2

Duración: 19,5 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

1.1 Economía vitivinícola
o Los mercados agrarios
o Análisis del sector agrario
o El sector vitivinícola en Cataluña y España
o Marco institucional por el sector vitivinícola

1.2. En torno a la UE
o Modelo vitivinícola europeo
o La Política Agrícola Común (PAC) – Antecedentes , Objetivos y principios
o La Agenda 2000
o Instrumentos financieros: el FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola)
o La PAC y la ampliación de la UE

1.3 Entorno internacional
o Mercados mundiales: comercio interior y exterior
o Mecanismos de regulación de mercados
o Principales zonas de producción: Europa, América, Oceanía, Asia y Norte América.

1.4 Entorno legal
o Legislación internacional, comunitaria y estatal
o Derecho vitivinícola: la nueva ley del vino
o Fiscalidad de empresas vitivinícolas
o Propiedad industrial: Patentes, marcas, Denominaciones de Origen
o Seguridad y calidad alimentaria: certificaciones

1.5. Estrategia y crecimiento empresarial
o La empresa en el contexto del sistema económico
o Análisis estratégico: estructura competitiva y análisis interno
o Formulación de la estrategia
o Modelos organizativos
o Adecuación organizativa
o Implantación de la estrategia
o Control y seguimiento de la estrategia

o

Módulo: M2. Márqueting y modelo de negocio

ECTS: 2

Duración: 19,5 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

2.1. Marketing. Claves del éxito y referentes
o Orientación de las empresas
o Claves del éxito y errores más comunes
o ¿Dónde jugamos?
o ¿Por qué vendo o no?
o Modelos referentes. Las 15 Ps.

2.2. Modelo de negocio
o Referentes a medida
o Estrategias empresas vitivinícolas
o Planes de marketing más adecuados
o Formulación estratégica: valor – segmentación – posicionamiento
o Casos prácticos

2.3. Propuestas de valor y pricing
o ¿Qué presentamos en el mercado?
o ¿Qué valoran los consumidores?
o ¿Qué valoran los distribuidores?
o Consejos en aplicación y decisiones de prez

2.4. Comunicación, impulsión y distribución
o Planes de Comunicación eficaces
o Estructura de Planes de Comunicación a corto o largo plazo
o Casos prácticos
o Publicidad y Relaciones Públicas
o Imagen y Branding
o Otros modelos de comunicación
o Modelos de Distribución.

2.5. Postventa, promociones y relaciones
o Relaciones con clientes
o Fidelización
o Promociones de ventas
o Influencia

2.6. Consejos útiles
o ¿Queremos hacer dinero o hacer vino?
o Casos de trabajo
o Planes de marketing: grandes empresas, pequeñas empresas
o Planes de marketing: nuevos mercados
o Oportunidades y networking
o Influencia

Módulo: M3. Proyecto de trabajo

ECTS: 1

Duración: 15 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:
o Investigación de mercados
o Creación de Marcas
o Creación de Propuesta de Valor y Mensajes
o Trabajo en equipo
o Medios de Comunicación
o Juego de Simulación: Hagamos un Tastavins

Módulo: M4. Márqueting internacional y branding

ECTS: 2

Duración: 18 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

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: 2

Duración: 21 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

1. ¿Qué ocurre en nuestro sector?
2. Los mejores referentes y qué podemos hacer.
3. Percepción y notoriedad de marca en la esfera digital
4. Estrategia de marketing digital
5. Conceptos de funnel y engagement de usuarios/as
6. Principales herramientas para 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: 19,5 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

6.1. Dirección de personas y equipos
o o Profundizar en las claves del éxito
o o Mapa de competitividad
o o Roles y tareas del mando
o o Conocer más a las personas
o o Innovamos en la gestión

6.2. Desarrollo de competencias
o Saber transmitir mejor
o Saber decir las cosas. Asertividad
o Saber dar órdenes
o Saber persuadir con eficacia
o Saber recibir y emitir críticas

6.3. Liderazgo en tiempo de transformación

o El comportamiento de las personas dentro de las organizaciones
o Trabajo en equipo
o Liderar en tiempo de cambio
o Gestión del tiempo

6.4. Liderazgo en tiempo de transformación
o El comportamiento de las personas dentro de las organizaciones
o Trabajo en equipo
o Liderar en tiempo de cambio
o Gestión del tiempo

6.5. El líder eficaz
o Estilos de liderazgo
o Factores decisivos para alcanzar objetivos
o Competencias de coaching
o Fortalecimiento del feedback

6.6. Gestión de situaciones conflictivas
o Resolución de conflictos
o Gestión de crisis corporativa
o Negociaciones complejas

Módulo: M7. Cadena de valor en la industria del vino (aprovisionamiento y logística)

ECTS: 1

Duración: 14,5 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

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 Agencies externes (cotitzacions) i autonoms vs personal propi de transport
o Exportació: documentacions (CMR, BL, DA5OO)
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, localitzacio)
o KPIs bàsics de distribució

Módulo: M8. Gestión económica y financiera

ECTS: 2

Duración: 19 h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

8.1. La realidad empresarial y su entorno. Factores de cambio.
o Introducción a la contabilidad
o Análisis de Balances y cuentas de explotación
o Gestión presupuestaria y tesorería
¿ La previsión de ingresos y gastos
¿ La confección del presupuesto y el plan de tesorería
¿ El control presupuestario
¿ Fuentes de financiación
¿ Negociación bancaria
¿ La gestión de los excedentes de tesorería
¿ Evaluación de las alternativas de inversión

8.2. Analítica de costes
o Determinación del coste de productos y servicios
o El control y la reducción de costes

8.3. Gestión fiscal
o Procedimientos tributarios de aplicación al sector
o Obligaciones formales a nivel fiscal de las empresas y de los empresarios

o Impuestos: Sociedades, IVA, IRPF
o Actuaciones en casos de inspecciones tributarias y fiscales

Módulo: M9. Master class & Conferencias

ECTS: 1

Duración: 1O h.

Idiomas: Catalán - Castellano

Contenido:

9.1. Nuevas formas de distribución (Alícia Estrada)
9.2. Legal y Jurídico: permisos, licencias y obligaciones (Asesoria Rius&Rius)

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/formacio

Linkedin | Twitter | Facebook | Instagram