



UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI
Fundació URV

Gestión, Marketing y Organización para Empresas Vitivinícolas



Ficha Técnica

Coorganiza:



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: marketing 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.



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.

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. Márketing 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. Márketing 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. Márketing 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 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

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. Análítica 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:	10 h.
Idiomas:	Catalán - Castellano
Contenido:	9.1. Nuevas formas de distribución (Alícia Estrada) 9.2. Legal y Jurídico: permisos, licencias y obligaciones (Asesoría 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](#)