UNIVERSITAT ROVIRA i VIRGILI
Fundació URV

Gestió, Màrqueting i Organització per a Empreses Vitivinícoles



Fitxa Tècnica

Coorganitza:

Cal destacar:

Programa subvencionat

Preu final amb les Beques Santander: 1.165

Preu original del programa: 1.465

Aquest programa permet accedir a les "Becas Santander | Microcredenciales 2025", que ofereixen un descompte de 300 en la matrícula. Aquestes beques estan adreçades a persones menors de 25 anys.

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-I5-2025-9

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:

- Liderar una empresa o departament vinculada al sector vitivinícola.
- Gestionar un equip de persones al seu càrrec i tenir capacitat per treballar en equip.
- Tenir iniciativa individual, capacitat analítica i esperit crític.
- Capacitat per avaluar i resoldre problemes.
- Demostrar capacitat de presa de decisions.
- Conèixer les tècniques i tendències en gestió de la empresa.
- Conèixer el funcionament de les diferents àrees de gestió des d'una perspectiva transversal.

Sortides professionals:

- Direcció i gestió d'empreses del sector vitivinícola, tant elaboradores com distribuïdores i comercialitzadores.
- Departaments financers, comercials, de màrqueting, de gestió de persones i d'operacions d'empreses del sector vitivinícola, tant elaboradores com distribuïdores i

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, Enologia, Viticultura i Cata i Enologia i Viticultura (curs 100% virtual) 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:
15 ECTS

Impartició:
virtual

Idiomes en que s'imparteix:
Castellà, Català

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

Horari:
Aula virtual amb connexions sincròniques en horari de divendres de 16 a 20.30 h i dissabtes de 9 a 14 h.

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

Preu:
1465

Beques i facilitats de pagament:
Aquest programa permet accedir a les "Becas Santander | Microcredenciales 2025 - 3a Edició", que ofereixen un descompte de 300 en la matrícula.
A partir del 2 de setembre, pots sol·licitar la teva beca a través de app.santanderopenacademy.com. Un cop dins, selecciona la Universitat Rovira i Virgili i

busca aquest curs per completar la sol·licitud.
Per a més informació, contacta amb formacio@fundacio.urv.cat.



Contacte:
Raquel Ramos - raquel.ramos@fundacio.urv.cat

Telèfon de contacte:
977 779 964

Programa

Mòdul: M1: Empresa i organització

ECTS: 2

Durada: 19.5 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

1.1 Economia vitivinícola

- Els mercats agraris
- Anàlisi del sector agrari
- El sector vitivinícola a Catalunya i Espanya
- Marc institucional pel sector vitivinícola

1.2. Entorn de la UE

- Model vitivinícola europeu
- La Política Agrícola Comú (PAC) – Antecedents , Objectius i principis
- La Agenda 2000
- Instruments financers : el FEOGA (Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola)
- La PAC i la ampliació de la UE

1.3 Entorn internacional

- Mercats mundials : comerç interior i exterior

- Mecanismes de regulació de mercats
- Principals zones de producció : Europa , Amèrica , Oceania , Àsia i Nord Amèrica.

1.4 Entorn legal

- Legislació internacional, comunitària i estatal
- Dret vitivinícola : la nova llei del vi
- Fiscalitat d'empreses vitivinícoles
- Propietat industrial: Patents, marques, Denominacions d'Origen
- Seguretat i qualitat alimentària: certificacions

1.5. Estratègia i creixement empresarial

- L'empresa en el context del sistema econòmic
- Anàlisis estratègic: estructura competitiva i anàlisi intern
- Formulació de l'estratègia
- Models organitzatius
- Adequació organitzativa
- Implantació de l'estratègia
- Control i seguiment de l'estratègia

Mòdul: M2: Màrqueting i model de negoci

ECTS: 2

Durada: 19.5 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

2.1. Màrqueting. Claus de l'èxit i referents
- Orientació de les empreses
- Claus de l'èxit i errades més comuns
- On juguem?
- Perquè venc o no?

o Models referents. Les 15 Ps.

2.2. Model de negoci
o Referents a mida
o Estratègies empreses vitivinícoles
o Plans de màrqueting més adients
o Formulació estratègica: valor – segmentació – posicionament
o Casos pràctics

2.3. Propostes de valor i pricing
o Què presentem al mercat?
o Què valoren els consumidors?
o Què valoren els distribuïdors?
o Consells en aplicació i decisions de prez

2.4. Comunicació, impulsió i distribució
o Plans de Comunicació eficaços
o Estructura de Plans de Comunicació a curt o llarg termini
o Casos pràctics
o Publicitat i Relacions Públiques
o Imatge i Branding
o Altres models de comunicació
o Models de Distribució.

2.5. Postvenda, promocions i relacions
o Relacions amb clients
o Fidelització
o Promocions de vendes
o Influència

2.6. Consells útils
o Volem fer diners o fer vi?
o Casos de treball
o Plans de màrqueting: grans empreses, petites empreses
o Plans de màrqueting: nous mercats
o Oportunitats i networking
o Influència

Mòdul: M3: Projecte de Treball

ECTS: 1

Durada: 15 h.

Idiomes: Català - Castellà

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.

Idiomes: Català - Castellà

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: 2

Durada: 21 h.

Idiomes: Català - Castellà

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: 19.5 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

6.1. Direcció de persones i d´equips
o o Aprofundir en les claus de l'èxit
o o Mapa de competitivitat
o o Rols i tasques del comandament
o o Conèixer més a les persones
o o Innovem en la gestió

6.2. Desenvolupament de competències
o Saber transmetre millor
o Saber dir les coses. Assertivitat
o Saber donar ordres
o Saber persuadir amb eficàcia
o Saber rebre i emetre crítiques

6.3. Lideratge en temps de transformació
o El comportament de les persones dins de les organitzacions
o Treball en equip
o Liderar en temps de canvi
o Gestió del temps

6.4. Lideratge en temps de transformació
o El comportament de les persones dins de les organitzacions
o Treball en equip
o Liderar en temps de canvi
o Gestió del temps

6.5. El líder eficaç
o Estils de lideratge
o Factors decisius per a assolir objectius
o Competències de coaching
o Enfortiment del feedback

6.6. Gestió de situacions conflictives
o Resolució de conflictes
o Gestió de crisi corporativa
o Negociacions complexes

Mòdul: M7: Cadena de valor a la indústria del vi (aprovisionaments i logística)

ECTS: 1

Durada: 14.5 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

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

Mòdul: M8: Gestió econòmica i financera

ECTS: 2

Durada: 19 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

8.1. La realitat empresarial i el seu entorn. Factors de canvi.
o Introducció a la comptabilitat
o Anàlisi de Balanços i comptes d'explotació
o Gestió pressupostària i tresoreria
¿ La previsió d'ingressos i despeses

¿ La confecció del pressupost i el pla de tresoreria
¿ El control pressupostari
¿ Fonts de finançament
¿ Negociació bancària
¿ La gestió dels excedents de tresoreria
¿ Avaluació de les alternatives d'inversió

8.2. Analítica de costos
o Determinació del cost de productes i serveis
o El control i la reducció de costos

8.3. Gestió fiscal
o Procediments tributaris d'aplicació al sector
o Obligacions formals a nivell fiscal de les empreses i dels empresaris
o Impostos: Societats, IVA, IRPF
o Actuacions en casos d'inspeccions tributàries i fiscals

Mòdul: M9: Master class & conferències

ECTS: 1

Durada: 10 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

9.1. Noves formes de distribució (Alícia Estrada)
9.2. Legal i Jurídic: permisos, llicències i obligacions (Assessoria Rius&Rius)

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

www.fundacio.urv.cat/formacio

Linkedin | Twitter | Facebook | Instagram