



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](tel:977779964)

Programa

Mòdul: M1: Empresa i organització

ECTS: 2

Durada: 19.5 h.

Idiomes: Català - Castellà

Contingut:

1.1 Economia vitivinícola

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

1.2. Entorn de la UE

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

1.3 Entorn internacional

- o Mercats mundials : comerç interior i exterior

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

1.4 Entorn legal

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

1.5. Estratègia i creixement empresarial

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

- o Orientació de les empreses
- o Claus de l'èxit i errades més comuns
- o On juguem?
- o 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 preu

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:

- o Investigació de mercats
- o Creació de Marques
- o Creació de Proposta de Valor i Missatges
- o Treball en equip
- o Medis de Comunicació
- o 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 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
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](#)