



Inscripciones hasta el 3 de octubre 23:59hs

Fecha de inicio: 5 de octubre del 2021

Resolución ITU: 406/2020

Cursado Virtual

Programa y cronograma

1. EL NEGOCIO DEL VINO

Historia de la vid y el vino. Análisis del macroentorno y del microentorno. La herramienta P.E.S.T.E.L. Datos estadísticos del sector. El modelo de las cinco fuerzas de Porter. Matriz de los stakeholders: posibilidades de alianzas. Análisis interno. La cadena de valor de Porter. Resumen y análisis a través de los cruces de la matriz F.O.D.A. La estrategia de la organización. Análisis del negocio a través del modelo CANVAS. Marketing turístico: el enoturismo como oportunidad de desarrollo.

Cursado

5 y 7 de octubre de 19:30 a 21 hs

2. EL VINO Y SUS DISTINTIVOS

Argentina vitivinícola: viñedos de Norte a Sur. Tipos de vinos: genuinos, especiales, espumosos, gasificados y compuestos. Otras expresiones: tranquilo, genérico, varietales, dulce natural, licoroso, cosecha tardía y vino de aguja. Principales cepajes de Argentina. Tintos y blancos: distintas variedades. Cómo se bebe un vino para degustarlo. Conceptos básicos de análisis sensorial vista, olfato, gusto, tacto y oído. Los diferentes aportes de la madera. El servicio: la elección de la copa, la temperatura, la cantidad de vino a servir. Protocolo del vino. Circunstancias para conservar un vino. Conjunción de vinos y platos. Crianza y guarda. Vocabulario del vino.

Cursado

12 y 14 de octubre de 19:30 a 21 hs.

Taller Las regiones vitivinícolas de Mendoza y sus características

16 de octubre de 10 a 12 hs

3. PACKAGING VITIVINÍCOLA Y COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL

Estrategia de marca y comunicación institucional.

Diseño y tendencias en etiquetas del vino. Storytelling. Asociación de valores y cualidades a la marca para comunicar mejor. Materialización de etiquetas, soportes y terminaciones especiales. Tipos de corchos, tapas a rosca, tapones y cápsulas. Envases primarios y secundarios, sus usos, materiales, capacidades y sistemas de impresión.



Cursado

19 y 21 de octubre de 19:30 a 21 hs.

4. LA COMERCIALIZACIÓN DEL VINO POR INTERNET

Introducción al marketing digital. Conceptos. Herramientas y plataformas de ventas por Internet. Soporte web, social media, e-commerce, inbound marketing, remarketing, marketplaces. Importancia de generar contenidos de calidad. Analítica Digital, proceso de análisis y métodos para medir la estructura digital. Aplicación práctica de un Social Media Plan.

Cursado

26 y 28 de octubre de 19:30 a 21 hs.

Taller E-commerce

A cargo de Bodega Don Cristobal

30 de octubre de 10 a 12 hs

5. MANAGMENT Y LIDERAZGO

Cuidando al cliente interno: la fuerza de los colaboradores para apalancar el negocio. Grupos y equipos. ¿Cómo pasar de un grupo de trabajo a un equipo de trabajo? Pedidos. Feedback. Compromiso y re compromisos. Liderazgo de equipos.

Comunicación y resolución de conflictos. La creatividad en los equipos y el pensamiento lateral como herramientas para innovar en la industria del vino.

Cursado

2 y 4 de noviembre de 19:30 a 21 hs.

6. CONTROL DE LA GESTIÓN

De la estrategia al control. Los valores, la misión y la visión de la organización. Los objetivos. La técnica S.M.A.R.T. El mapa estratégico. El cuadro de mando integral como herramienta de control de la gestión. Las cuatro perspectivas: financiera, de los clientes, de los procesos internos y de la formación y crecimiento. Integración de las perspectivas. Problemas para la implementación de un cuadro de mando integral. Pasos para la implementación y la construcción de un cuadro de mando integral. Indicadores. La simbología de los semáforos. Utilización de Microsoft Excel en la elaboración de un cuadro de mando integral.

Cursado

9 y 11 de noviembre de 19:30 a 21 hs.

7. SERVICIO AL CLIENTE

La importancia del servicio al cliente. El valor de lo intangible y de la experiencia. Cumplimiento de las expectativas luego de realizada la venta. Seguimiento. CRM y bases de datos. Encuestas. Tratamiento de las quejas. Cómo utilizar las quejas de los clientes para obtener beneficios. Cómo crear fidelidad. Cultura de la empresa y relaciones con los clientes: de lo transaccional al relacional.



Cursado

16 y 18 de noviembre de 19:30 a 21 hs.

Taller Enoturismo

20 de noviembre de 10 a 12 hs

8. CONUSMO RESPONSABLE

Wine in moderation: comunicación, publicidad y etiquetas para un consumo responsable. Prácticas de sustentabilidad y comunicación comercial responsable. Responsabilidad social, más que una estrategia de marketing. Enoturismo: sostenibilidad y competitividad. Sustentabilidad vitivinícola.

Cursado

23 y 25 de noviembre de 19:30 a 21 hs.

Taller Vino Orgánico

27 de noviembre de 10 a 14 hs.

Taller de Cata + Sustentabilidad (Actividad Presencial)

4 de diciembre de 10 a 13 hs.

CERTIFICACIÓN DEL CURSO

Para certificar la aprobación del curso se exige cumplir con los siguientes requisitos:

1. Aprobar el 75% de las actividades exigidas por cada módulo.
2. Aprobar la actividad de evaluación de cada módulo.
3. Participar de los Talleres complementarios (tres de cinco). El certificado será en formato digital y enviado por correo electrónico.