

VINO, NEGOCIOS Y MARKETING 2026

DESTINADO A:

Público general: ser mayor de 18 años.

Acreditar ser estudiante de una Carrera de pregrado, grado de la Universidad Nacional de Cuyo, con certificado de regularidad.

- **Organizan:** ITU UNCUYO Sub Sede San Rafael
- **Participan:** FCA - FCE - FFyL

PROGRAMA Y CRONOGRAMA:

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:** Martes 5 y jueves 7 de Mayo de 19:30 a 21h por Plataforma MOODLE.

TALLER DE ENOTURISMO: Cursado

Sábado 9 de Mayo de 10 a 12h. Plataforma MOODLE

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 degustar. 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:** Martes 19 y jueves 21 de Mayo de 19:30 a 21h. MOODLE.

TALLER E-COMMERCE: Cursado

Sábado 23 de Mayo de 10 a 12h. Plataforma MOODLE

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:** Martes 2 y jueves 4 de junio de 19:30 a 21 h. Plataforma MOODLE

TALLER LAS REGIONES VITIVINÍCOLAS DE MENDOZA Y SUS CARACTERÍSTICAS: Cursado Martes 6 de junio de 19:30 a 20:30 h. Plataforma MOODLE

TALLER FINAL VINO ORGÁNICO Y CATA:

Presencial en Bodega Santa Julia ubicada en RP33 km 7,5, M 5531 Maipú, Mendoza, Argentina.

CERTIFICACIÓN DEL CURSO

El curso está aprobado por resolución ITU-DG: 406/2020, en esta propuesta de capacitación se certificarán sólo los módulos y talleres mencionados en este programa.

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

1. Aprobar el 75% de las actividades exigidas por cada módulo.
2. Participar de los Talleres complementarios (3 de cuatro), tres virtuales y uno presencial.

El certificado será en formato digital que se enviará por mail.