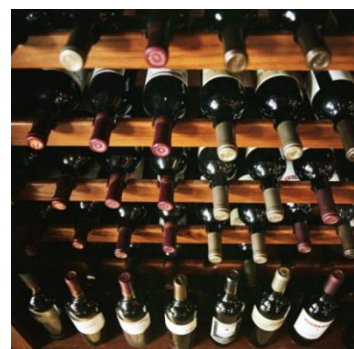


Curs sobre tècniques de màrqueting i comercialització de vins i caves (modalitat presencial)

Sant Sadurní d'Anoia, 2 de març al 13 d'abril de 2018

PRESENTACIÓ

Aquest curs s'adreça a professionals del sector vitivinícola que vulguin aprofundir en el pràctica del Màrqueting Mix (producte, preu, distribució i comunicació) i obtenir les eines necessàries i els coneixements indispensables en la comercialització efectiva de vins i caves a Catalunya.



PROGRAMA

1. El producte
Quin producte volem, per què i per a qui. El cicle de vida.
2. Preus
Definir preus dels nostres productes i els factors que hi influeixen (cost, distribució, competència i descomptes, entre d'altres)
3. La distribució com a eina
Canals de distribució efectiva. La comercialització.
4. La comunicació
Publicitat. Accions comercials. Com, quan i per què.
5. L'exportació
Mercat asiàtic

Durada del curs: 24 hores. Cost del curs: 32 € per drets d'inscripció, establerts a l'Ordre ARP/45/2017

Lloc de realització:

Escola Agrària de Viticultura i Enologia Mercè Rossell i Domènech
Barri d'Espiells, s/n, 08770 Sant Sadurní d'Anoia. Telèfon de contacte: 938911412
Adreça de correu electrònic: eaespiellscursos@gencat.cat

Preinscripció i matrícula:

- **Preinscripció:** Mitjançant el següent: [formulari en línia](#) (fins a 7 dies abans de l'inici del curs)
Es confirmarà la plaça i forma/termini de pagament de la matrícula mitjançant correu electrònic. La preinscripció **NO** garanteix plaça.
- **Matriculació:** Documentació a dur el primer dia de classe: fotocòpia del DNI, fotocòpia de la nòmina o rebut d'autònoms, fotocòpia de la targeta de la Seguretat Social (=targeta sanitària) i resguard bancari del pagament.
No es considerarà vàlida la matrícula fins a haver fet el pagament de l'import del curs per via bancària.



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació



PLA ANUAL
de formació agrària

Programa del Curs sobre tècniques de màrqueting i comercialització de vins i caves (modalitat presencial)

Sant Sadurní d'Anoia, 2 de març al 13 d'abril de 2018

Divendres 2 de març Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 1. Estructura del Pla de màrqueting, Màrqueting Mix i producte 16 – 20 h Estructuració d'un Pla de màrqueting. Introducció als diferents punts que el conformen. Màrqueting Mix: Producte, la Marca i el Cicle de Vida d'un Producte. Narcís Lupon , assessor comercial vitivinícola. Sumarroca, Hererat Sabartés, Mas de Sant Iscle, Clos Monblanc
Divendres 9 de març Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 2. Màrqueting Mix. Preu 16 – 20 h Objectius dels preus. Factors que influeixen en la fixació del preu. Mètodes de fixació de preus. Estratègies de preus. Oscar Rodrigo , Marketing Online and Marketing Teacher
Divendres 16 de març Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 3. Màrqueting Mix. Distribució 16 – 20 h Els canals de distribució, un element clau en l'estructura d'un celler. Veurem diferents aspectes dels canals de distribució i analitzarem com fer arribar el nostre producte al consumidor final d'una manera efectiva. Pere Pinyol , cap de l'Àrea Catalunya Ventas on Trade Torres, SA
Divendres 23 de març Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 4. La comunicació 16 – 20 h La comunicació amb el consumidor ha esdevingut l'element clau per captar-ne l'atenció, generar desig i incitar-lo a la compra. Per aquest motiu, cal dissenyar una estratègia de comunicació per transmetre els valors de l'empresa i definir clarament: què volem comunicar, a qui ens adreçem, com ho hem de fer i per on ho hem de difondre. Carles Mera , soci consultor de Vinexus Consulting
Divendres 6 d'abril Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 6. Exportació 16 – 20 h Aquesta sessió tractarà els conceptes i les eines bàsiques per conèixer el procés d'exportació: l'exportació a diferents mercats, els tràmits, incoterms i preus, i les formes de cobrament i finançament, i analitzarem alguns casos pràctics. Pere Flores Moonwine distribució
Divendres 13 d'abril Horari Contingut Ponent	SESSIÓ 5. Tendències de mercat i tast comercial de vins 16 – 20 h En aquesta sessió, veurem noves tècniques de comunicació, estratègies innovadores respecte de nous productes vitivinícoles, novetats en distribució de vins, nous mercats, nous consumidors. I també les tècniques necessàries per fer un tast adequat a escala comercial. Xavier Barba , Entrevins Distribuïdora



Generalitat de Catalunya
**Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació**



PLA ANUAL
de formació agrària