

Curs de tècniques de màrqueting i comercialització de vins i caves

Espiells, del 15 d'octubre al 30 d'octubre de 2018

Presentació i Objectius

Aquest curs va adreçat als 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.

1. El producte: Quin producte volem, per què i per a qui. El cicle de vida.
2. Els preus: Definir els preus dels nostres productes i els factors que hi influeixen.
3. La distribució com a eina: Canals de distribució efectiva. La comercialització.
4. La comunicació: Publicitat. Accions comercials.
5. L'exportació: Diferents mercats, tràmits, preus, formes de cobrament i finançament.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans (08/10/18) de l'inici del curs (15/10/18). Es confirmarà la plaça i la forma i termini de pagament de la matrícula mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: 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.

Professorat

Narcís Lupon, assessor comercial vitivinícola (Sumarroca, Hererat Sabartés, Mas de Sant Iscle, Clos Monblanc) - Pere Pinyol, cap de Vendes a Catalunya de Trade Torres S.A. - Carles Mera, soci consultor de Vinexus Consulting - Oscar Rodrigo, professor de màrqueting i màrqueting en línia - Xavier Barba, d'Entrevins distribuïdora.

Realització

Lloc:

EA Mercè Rossell i Domènech

Calendari:

Dies 15, 19, 22, 26, 29 i 30 d'octubre

Horari: de 16 a 20 h

Durada del curs:

24 h.

Preinscripcions

Podeu preinscriure-us-hi, en el següent **FORMULARI**.

Per més informació: eaespiellscursos@gencat.cat

Coordinadora:

Sandra Sauró, telèfon 93 891 14 12,
a/e: ssauro@gencat.cat

Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32 euros



Més informació: agricultura.gencat.cat

Programa i professorat

SESSIÓ 1. ESTRUCTURA DEL PLA DE MÀRQUETING, MÀRQUETING MIX I PRODUCTE, dl. 15 d'octubre

- **Contingut:** Estructuració d'un Pla de Màrqueting. Introducció als diferents punts que el conformen. Màrqueting Mix: el producte, la marca i el cicle de vida d'un producte.
- **Ponent:** Narcís Lupon. Assessor comercial vitivinícola (Sumarroca, Hererat Sabartés, Mas de Sant Iscle i Clos Monblanc).

SESSIÓ 2. EXPORTACIÓ, dv. 19 d'octubre

- **Contingut:** En aquesta sessió es tractaran els conceptes i eines bàsiques per conèixer el procés d'exportació. Tractarem l'exportació a diferents mercats, els tràmits, incoterms i preus, formes de cobrament i finançament i s'analitzaran alguns casos pràctics.
- **Ponent:** pendent de confirmar.

SESSIÓ 3. MÀRQUETING MIX. DISTRIBUCIÓ, dl. 22 d'octubre

- **Contingut:** Els canals de distribució són 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.
- **Ponent:** Pere Pinyol, cap de Vendes a Catalunya de Trade Torres S.A.

SESSIÓ 4. LA COMUNICACIÓ, dv. 26 d'octubre

- **Contingut:** La comunicació amb el consumidor s'ha convertit en l'element clau per captar la seva 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, definint clarament què volem comunicar, a qui, com i on ho hem de fer.
- **Ponent:** Carles Mera, soci consultor de Vinexus Consulting.

SESSIÓ 5. MÀRQUETING MIX. PREU, dl 29 d'octubre

- **Contingut:** Objectius dels preus. Factors que influeixen en la fixació preu. Mètodes de fixació de preus. Estratègies de preus.
- **Ponent:** Oscar Rodrigo, professor de màrqueting i màrqueting en línia.

SESSIÓ 6. TENDÈNCIES DE MERCAT I TAST COMERCIAL DE VINS, dt. 30 d'octubre

- **Contingut:** En aquesta sessió veurem noves tècniques de comunicació, estratègies innovadores amb nous productes vitivinícoles, novetats en distribució de vins, nous mercats, nous consumidors... així com les tècniques necessàries per fer un tast adequat a nivell comercial.
- **Ponent:** Xavier Barba Entrevins distribuïdora.