

Vino, Negocios y Márketing

Fecha de inicio: 15 de octubre 2024.

Duración: 1 mes y medio.

Modalidad: Virtual.

Taller presencial: Cata de vino en Bodega Antigal.

Inscripciones

Montos

— Estudiantes, egresados UNCUYO y Socios BA: \$40.000

— Público General: \$50.000

En caso de ser estudiantes, egresados UNCUYO o Socios BA, acreditar con certificación correspondiente.

[Formulario de inscripción](#)

ORGANIZAN



INSTITUTO TECNOLÓGICO
UNIVERSITARIO



BODEGAS DE ARGENTINA AC

Egresados
UNCUYO

PARTICIPAN



FACULTAD DE
FILOSOFÍA
Y LETRAS



FACULTAD DE
CIENCIAS
ECONÓMICAS



FACULTAD DE
CIENCIAS
AGRARIAS

ACOMPaña

BANCOMPATAGONIA

Programa y cronograma

1. El negocio del vino

Historia de la vid y el vino. Análisis del macroentorno y del microentorno. La herramienta PESTEL. 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 FODA. La estrategia de la organización. Análisis del negocio a través del modelo CANVAS. Marketing turístico: el enoturismo como oportunidad de desarrollo.

Cursado

Martes 15 y jueves 17 de octubre de 19:30 a 21 h
Plataforma MOODLE

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 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 29 y jueves 31 de octubre de 19:30 a 21 h
Plataforma MOODLE

3. Taller Enoturismo

Cursado

Martes 9 de noviembre de 10 a 12 h
Plataforma MOODLE

4. 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 12 y jueves 14 de noviembre de 19 a 21 h
Plataforma MOODLE

5. Taller E-commerce

Cursado

Sábado 16 de noviembre de 10 a 12 h
Plataforma MOODLE

3. Taller Las regiones vitivinícolas de Mendoza y sus características

Cursado

Sábado 23 de noviembre de 10 a 11 h
Plataforma MOODLE

Taller Final Vino Orgánico, Cata y Sustentabilidad

Sábado 30 de noviembre de 10 a 13.30 h

Presencial

BODEGA ANTIGAL - Winery y Estates, Maza s/n y M. A. Saez Rusell,
Maipú, Mendoza.

Incluye:

- Cata de vino
- Espectáculo artístico
- Entrada y Recepción

Certificación del curso

El curso está aprobado por resolución ITU: 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 4).

El certificado será en formato papel el que se entregará el día de cierre en la cata presencial y digital el cual se enviará por mail.

Contacto y consultas

egresados@uncu.edu.ar