

## **DIPLOMATURA UNIVERSITARIA EN NEGOCIO DEL VINO Y SOMMELLERIE**

### **DÍAS Y HORARIOS:**

12 de agosto 2021 al 09 de diciembre de 2021, jueves de 19:00 a 22:00 hs

14 de marzo al 06 de junio de 2022, lunes de 19:00 a 22:00 hs.

**DURACIÓN:** 31 CLASES.

### **FUNDAMENTACIÓN**

La transformación en la industria vitivinícola y el recorrido que han comenzado los enólogos hacia altos estándares de calidad, hacen que el Vino llegue a consumidores cada vez más calificados que desean obtener más conocimiento acerca del vino y todo lo que lo rodea.

Esta Diplomatura está enfocada a quienes quieren iniciarse en el Negocio del Vino, y a quienes ya poseen conocimientos y desean profundizarlos.

Para ello brindamos las herramientas necesarias para que los participantes conozcan los pasos de degustación y el desarrollo de su evaluación sensorial, los procesos productivos de la elaboración, el enoturismo, la gestión y el posicionamiento del negocio del vino a nivel nacional e internacional, las estrategias de Marketing y comunicación adecuadas para cada vino en particular y las tendencias que vienen para los próximos años.

### **DESTINATARIOS**

Dirigido a Profesionales de áreas relacionadas al Vino, gastronomía, vinotecas, distribuidoras bodegas y/o periodistas, comunicadores o público en general que quiera iniciarse o perfeccionar sus conocimientos actuales en el mundo del vino.

## OBJETIVOS

- El alumno contará con una formación que le permitirá combinar conocimientos vitivinícolas y Enológicos.
- Cata y técnicas de degustación.
- Valor del terroir. Regiones Vitivinícolas.
- Gestión de Negocio Nacional e Internacional.
- Management y Liderazgo. Marketing y Comunicación especializada.
- Conocer métodos de elaboración, diferentes estilos de vinos y su correcto servicio.
- Desarrollar capacidades sensoriales que permitan describir un vino desde un punto de vista organoléptico.
- Aprender a confeccionar un plan de negocios y de comercialización a nivel local e internacional, orientado a la industria del Vino.
- Conocer nuevas estrategias de comunicación del vino.
- Obtener la Formación que les permita generar mejoras, cambios y difusión de la actividad gastronómica y vitivinícola.

## PLAN DE ESTUDIOS

### BLOQUE 1 - INTRODUCCIÓN A CATA DE VINO, SERVICIO, MARIDAJES y ENOTURISMO

**CLASE 1. LA DEGUSTACIÓN.** Degustación y Cata profesional. Pasos de la Degustación. Color. Aroma. Sabor. Conceptos básicos de análisis sensorial. Cata Comercial. Condiciones para armar una cata de vinos.

**CLASE 2. VINOS BLANCOS/ VINOS ROSADOS.** Cepas. Breve historia. Análisis sensorial. Cata. Aroma. Sabor. Vista.

**CLASE 3. VINOS TINTOS.** Cepas. Breve historia. Características. Análisis sensorial. Cata. Aroma. Sabor. Vista.

**CLASE 5. ARMONIZACIÓN DE VINOS Y PLATOS.** Armonización de sabores, texturas y colores. Acuerdos clásicos, tradicionales e innovadores. EL SERVICIO: Historia y Evolución del Servicio. La Elección de la copa.

**CLASE 6. REGIÓN NOROESTE:** Características principales de la Región. Geografía vitivinícola de la zona. Zonas de la región: Jujuy, Salta, Tucumán y Catamarca.

**CLASE 7. REGIÓN DE CUYO:** Características principales de la Región. Zonas de la región: Mendoza, San Juan, La Rioja y San Luis. DOC Luján de Cuyo y DOC San Rafael.

**CLASE 8. REGIÓN PATAGÓNICA:** Características principales de la Región. Cepas principales: Pinot Noir, Merlot, Sauvignon Blanc y Riesling.

## **BLOQUE 2 - FUNDAMENTOS DE VITICULTURA Y ENOLOGÍA, DISTINTOS TIPOS DE VINOS**

**CLASE 9. INTRODUCCIÓN A LA VITICULTURA** Métodos de conducción. Trabajos en el viñedo. Enfermedades y plagas en el viñedo. Tratamientos orgánicos de las vides. Diferentes tipos de suelos y su importancia. Viñedos naturales, orgánicos y biodinámicos.

**CLASE 10. INTRODUCCIÓN A LA VINIFICACIÓN.** Elaboración de vinos tintos, blancos y rosados tranquilos. Elaboración de vinos espumosos. Variedades más utilizadas en el país. Crianza de los vinos. Robles americanos y europeos.

**CLASE 11. FUNDAMENTOS DE VITICULTURA:** Definición, clasificación. Concepto de "Terroir". La vid. Partes. Fotosíntesis. Composición. Mosto. Ciclo vegetativo de la vid. Clima. Descripción y clasificación del clima y su impacto en el desarrollo de la vid.

**CLASE 12. FUNDAMENTOS DE ENOLOGÍA:** Historia y concepto. Evolución de la enología. El vino: definición. Vinificación. Tratamientos del mosto. Fermentación. Maceración. Operaciones en bodega. La Fermentación Maloláctica. Riesgos y precauciones en la elaboración. Elaboración. Tratamientos del vino.

**CLASE 13.** PASADO, PRESENTE Y FUTURO DEL VINO. Innovar desde el Terruño. Micro Terroir. Originales métodos de elaboración. Suelos y materiales no tradicionales. En busca de la Identidad y la singularidad. INNOVACIONES EN LAS PRÁCTICAS ECOLÓGICAS. Vinos naturales y orgánicos. Biodinamia.

**CLASE 14.** VINOS DEL VIEJO MUNDO I.

**CLASE 15.** VINOS DEL VIEJO MUNDO II.

**CLASE 16.** VINOS DEL NUEVO MUNDO I.

**CLASE 17.** VINOS DEL NUEVO MUNDO II.

**CLASE 18.** EVALUACION DE 1° Y 2° BLOQUE

**2022**

### **BLOQUE 3. NEGOCIOS EN MERCADO INTERNO Y EXTERNO, MARKETING DEL VINO Y COMUNICACIÓN.**

**CLASE 19.** COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. El Mercado: La Importancia y las necesidades de los consumidores. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. Segmentación de mercados. Posicionamiento. Los grupos de referencia. La innovación y el consumidor. Factores influyentes en la decisión de compra.

**CLASE 20.** GERENCIA DE PRODUCTO, DISEÑO Y DIFERENCIACIÓN. PMV Producto Mínimo Viable. BRANDING. Construcción de la satisfacción y lealtad a la marca. PLAN DE NEGOCIOS. Método Canvas.

**CLASE 21.** MARKETING. Las P del Marketing. Comunicaciones Integradas de Marketing. Cómo elaborar una Estrategia de MKT. Estrategias de Marketing utilizadas por la industria vitivinícola. Sustentabilidad. FODA. Plan de Marketing.

**CLASE 22.** MARKETING DIGITAL. Estrategias de Marketing digital. Marketing de Contenidos. Nuevas tecnologías de la información. Creatividad e

**CLASE 23.** COMUNICACIÓN DEL VINO. Cuál es el papel del consumidor. Cómo interfiere la comunicación en las sensaciones y emociones. Diferentes medios de



winexperts

comunicación. Nuevas formas de comunicar el vino. Cómo comunicar un mensaje de manera acertada. Cada red Social y su mensaje. La magia del Networking. Confeccionar un Plan de Comunicación.

**CLASE 24. TENDENCIAS EN EL MUNDO DEL VINO.** La inmediatez y el vino. El vino como moda o tendencia.

**CLASE 25. ECONOMÍA DEL VINO.** Economía Mundial y regional argentina. Estadísticas. Aspectos Macro y Microeconómicos **NEGOCIO DEL VINO:** El modelo de negocio vitivinícola. Gestión de costos para la toma de decisiones. Unidades estratégicas de negocios vitivinícolas y sus costos asociados. Fuentes de Financiamiento. Legislación y marco legal. Clave de éxito de un negocio.

**CLASE 26. NEGOCIOS INTERNACIONALES. COMO EXPORTAR.** Introducción a los principales conceptos del comercio internacional. Requisitos para exportar. Incoterms.

**CLASE 27. OPERATORIA ADUANERA.** Documentación requerida. Estructura de costos logísticos. Cálculo del precio de exportación. Logística nacional e internacional. Cadena de suministro del vino. Instrumentos de pago.

**CLASE 28. MARKETING INTERNACIONAL** Internacionalización. Nuevos Mercados, nuevas oportunidades. Tendencias Globales. Marca País WOFA.

**CLASE 29. ¿QUÉ SON LAS FINANZAS?** El Balance. PRESUPUESTOS. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE UNA EMPRESA. Costos para la Toma de Decisiones. Determinación de precios de venta. Volumen de ventas. Ganancia esperada. PRÉSTAMOS. Conocer el costo de un préstamo.

**CLASE 30. MANAGEMENT Y LIDERAZGO:** Técnicas y Negociación como estrategia. Gestionar y dirigir equipos. Liderazgo. Desarrollar habilidades de resolución de conflictos. Genio solitario o equipo brillante. Trabajo en equipo. ¿Qué es el liderazgo? Motivación y compensación. Administración del tiempo. La estrategia organizacional y la innovación.

**CLASE 31. EVALUACIÓN GENERAL Y PRESENTACIÓN DE TIF (Trabajo Integrador Final).**

En las clases contaremos con Master Class guiadas por enólogos e ingenieros agrónomos de gran reconocimiento como Michel Rolland, Marcelo Pelleriti,



winexperts

Mariano Di Paola, Roberto Gonzales, Gabriela Celeste, Rodolfo Vallebella, Ramiro Barrios, Pepe Galante, Pedro Rosell, Roberto Cipresso, Nicolas Joly, entre otros.

Contamos con el apoyo de la **Academia Argentina de la Vid y del Vino**. Institución presidida por Roberto Gonzales (Jefe en Enología de Nieto Senetiner), integrada por Ing. Carlos Catania, Ing. Carlos Tizio entre otros.

### **CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA EMITIDA POR LA ESCUELA ARGENTINA DE NEGOCIOS.**

Todas las certificaciones emitidas por el Instituto Universitario EAN pueden obtener reconocimiento internacional mediante la Apostilla de la Haya, acreditada por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación.

Programas avalados por **Bodegas de Argentina** y **Wine In Moderation Argentina** y auspiciados por el **INV – Instituto Nacional de Vitivinicultura**.

#### **Valores\***

<b>Pesos</b>	<b>USD</b>
9 cuotas \$ 7300	9 cuotas \$ 73,00
3 cuotas \$ 19460	3 cuotas \$ 194,00
1 cuota \$ 58400	1 cuota \$ 584,00

*\*ajustable al índice de inflación, cada aumento no supera el 15% del valor actual de la cuota.*