



Curso de Asesor en Vinos

Duración

48 Horas.

Días y horarios

Del 11 de agosto al 17 de noviembre de 2020.
De 19 a 22 Hs.

Días y Horarios: (MARTES 19 a 22hs)	CLASE	DÍA	FECHA	HORARIO	MÓDULO
	1	MARTES	11-ago	19.00 a 22.00	Origenes y evolución histórica de la industria del vino
	2	MARTES	18-ago	19.00 a 22.00	Origenes y evolución histórica de la industria del vino
	3	MARTES	25-ago	19.00 a 22.00	Origenes y evolución histórica de la industria del vino
	4	MARTES	1-sep	19.00 a 22.00	Origenes y evolución histórica de la industria del vino
	5	MARTES	8-sep	19.00 a 22.00	Marketing, Comercialización y Venta
	6	MARTES	15-sep	19.00 a 22.00	Marketing, Comercialización y Venta
	7	MARTES	22-sep	19.00 a 22.00	Marketing, Comercialización y Venta
	8	MARTES	29-sep	19.00 a 22.00	Marketing, Comercialización y Venta
	9	MARTES	29-sep	19.00 a 22.00	Organización de eventos, presentación y promoción de productos
	10	MARTES	6-oct	19.00 a 22.00	Organización de eventos, presentación y promoción de productos
	11	MARTES	13-oct	19.00 a 22.00	Organización de eventos, presentación y promoción de productos
	12	MARTES	20-oct	19.00 a 22.00	Organización de eventos, presentación y promoción de productos
	13	MARTES	27-oct	19.00 a 22.00	Cata y degustación. Maridajes clásicos
	14	MARTES	3-nov	19.00 a 22.00	Cata y degustación. Maridajes clásicos
	15	MARTES	10-nov	19.00 a 22.00	Cata y degustación. Maridajes clásicos
	16	MARTES	17-nov	19.00 a 22.00	Cata y degustación. Maridajes clásicos
Lugar de Realización: (Localización)	Pavón 3939 CABA				

Localización

Pavón 3939, C.A.B.A.

Aranceles

- **Externos:** Contado (hasta el 11/8) \$9.000 u 4 cuotas de \$2.600.
- **Alumnos y comunidad UAI:** Contado \$8.100 u 4 cuotas de \$2.350.

Para informes e Inscripción:

Sede Buenos Aires
Localización Centro
Av. San Juan 951 - C.A.B.A.
Tel.: (+54) 11 4300-2147 (y rotativas) de L-V de 09 a 18 Hs.
E-mail: uai.extension@uai.edu.ar
Vicerrectoría de Extensión Universitaria

Sede Regional Rosario
Sede Administrativa
Av. Pellegrini 1816, Rosario - Pcia. de Santa Fé
Tel.: (+54) 0341 440-8010 (y rotativas)/447-7220/21 de L-V de 09 a 19 Hs.
E-mail: uai.extensionrosario@vaneduc.edu.ar



Dirigido a

Dirigida a profesionales de áreas relacionadas con el vino, gastronomía, vinotecas, distribuidoras, bodegas o público en general interesados en formarse en el mundo del vino, con o sin experiencia previa.

Contenido

PLAN DE ESTUDIOS

En función de los objetivos planteados, se propone un régimen de módulos teóricos-prácticos con énfasis en la comercialización del vino, ofreciendo un marco teórico y conceptual con propuestas de técnica y práctica de la industria que se ajustarán a los propósitos fijados.

A tal efecto, los docentes ofrecerán una amplia visión teórica y metodológica que sirva de marco para que las/ los alumnas/ os lleven a cabo actividades prácticas de role playing y técnicas de venta.

En todos los casos se exigirá una intensa participación de las/ los alumnas/os a través de sus opiniones, percepciones, experiencias personales y espíritu crítico.

1º módulo (12 horas)

Orígenes y evolución histórica de la industria del vino

Orígenes, evolución histórica y situación actual tanto a nivel nacional como internacional. Impacto en las economías regionales. De las regiones del vino argentinas y del mundo. El terroir. Cepas y variedades. La posición del vino en el mercado de comercio. Herramientas de análisis de mercado. Focus Group. Nichos y Canales de Comercialización.

2º módulo (12 horas)

Organización de Eventos. Presentación y promoción de productos

Eventos Corporativos. Concepto. Su clasificación. Planificación. Organizadores: roles y responsabilidades. Destinatarios: intermediarios, consumidores directos, potenciales consumidores, usuarios de la marca, prensa, comunicadores, etc. Convocatoria. Organización: duración, etapas y tiempos, ambientación, decoración y recursos tecnológicos, identificación del personal, catering, folletería, merchandising, muestras, souvenir, etc. Agradecimientos y saludos. Evaluación e Impacto.

3º módulo (12 horas)

Marketing. Comercialización y venta

Marketing. Concepto y utilidad. Características. Tipos: relacional, de marca, viral, publicitario. Desarrollo de estrategias y definición del mensaje. Comercialización y venta. Concepto y utilidad. Características. Formar un vendedor, conocer un producto, identificar a un cliente y su potencial. Etapas de la venta. Estrategias de comunicación "push".

Para informes e Inscripción:

Sede Buenos Aires

Localización Centro

Av. San Juan 951 - C.A.B.A.

Tel.: (+54) 11 4300-2147 (y rotativas) de L-V de 09 a 18 Hs.

E-mail: uai.extension@uai.edu.ar

Vicerrectoría de Extensión Universitaria

Sede Regional Rosario

Sede Administrativa

Av. Pellegrini 1816, Rosario - Pcia. de Santa Fé

Tel.: (+54) 0341 440-8010 (y rotativas)/447-7220/21 de L-V de 09 a 19 Hs.

E-mail: uai.extensionrosario@vaneduc.edu.ar



Métodos de persuasión. El lenguaje verbal y corporal. Atención y escucha activa. Técnicas de cierre. Manejo de objeciones. Diferencias e interrelación entre marketing y ventas.

4º módulo (12 horas)

Cata y Degustación. Maridajes clásicos

Aspectos generales sobre el vino. Botella por fuera y por dentro. Sus partes. Temperatura. Servicio del Vino. Descorche, y escanciado. El sacacorchos y las copas. Otros utensilios. Catar, degustar, beber. Pasos o etapas. La utilización de los sentidos: vista, olfato, gusto, tacto y oído. Glosario de cata. Recomendar un vino. Su maridaje.

Objetivo

El objetivo general del curso es la formación de un alumnado con conocimientos básicos del mundo del vino, mediante la adquisición de herramientas teóricas y prácticas que le posibiliten la inserción en el mercado de trabajo de la industria vitivinícola.

En tanto los objetivos específicos abarcarán:

- El marco histórico, teórico - conceptual. La evolución histórica y la situación actual del sector tanto a nivel nacional como internacional.
- El desarrollo de un marco teórico y práctico, sobre terroir, cepas, varietales, cultivo de la vid, métodos de elaboración, guarda y almacenamiento, etc.
- Herramientas para análisis de mercado. Identificación de nichos y canales de comercialización.
- Adquisición de herramientas conceptuales y técnicas. ABC en organización de eventos.
- Práctica en presentación de productos, marketing, comercialización y venta. Role Play comercial. Desarrollo de estrategias para el posicionamiento de marca.
- Aspectos básicos para desempeñarse en catas y degustaciones. Maridajes clásicos.

A cargo de

- Cardozo, Fernando.
- Vanesa Rolandi.
- Diana Marti.
- Luis Ortiz.

Contacto

uai.extension@uai.edu.ar

Para informes e Inscripción:

Sede Buenos Aires

Localización Centro

Av. San Juan 951 - C.A.B.A.

Tel.: (+54) 11 4300-2147 (y rotativas) de L-V de 09 a 18 Hs.

E-mail: uai.extension@uai.edu.ar

Vicerrectoría de Extensión Universitaria

Sede Regional Rosario

Sede Administrativa

Av. Pellegrini 1816, Rosario - Pcia. de Santa Fé

Tel.: (+54) 0341 440-8010 (y rotativas)/447-7220/21 de L-V de 09 a 19 Hs.

E-mail: uai.extensionrosario@vaneduc.edu.ar