UNIVERSIDAD PRIVADA
SAN JUAN BAUTISTA

ESCUELA PROFESIONAL
DE INGENIERÍA EN
ENOLOGÍA Y VITICULTURA

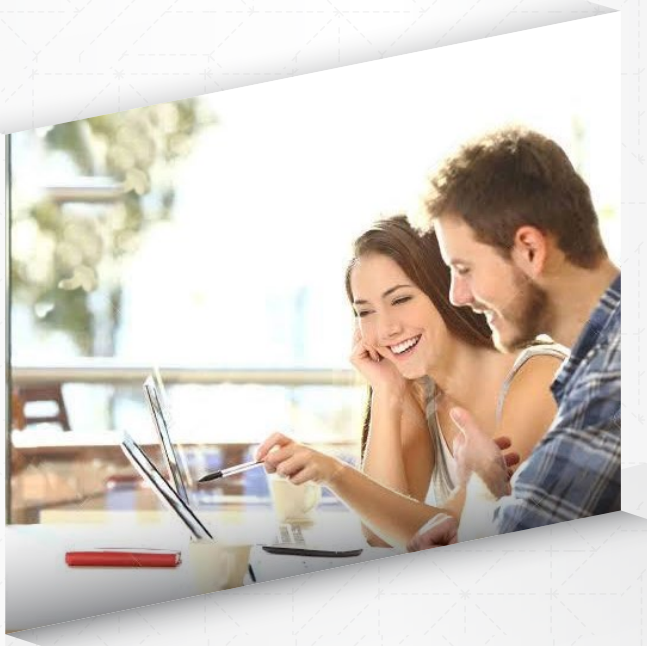
UNIVERSIDAD
MAZA

DIPLOMADO INTERNACIONAL

EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

DOBLE CERTIFICACIÓN

Modalidad Virtual



ORGANIZA:

ESCUELA PROFESIONAL DE
INGENIERÍA EN ENOLOGÍA
Y VITICULTURA
Mg. Amalia Salafia

ESCUELA DE POSGRADO

Auspicia:

ACADEMIA PERUANA DEL PISCO

Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica

MIO CID EL CAMPEADOR ICA-PERU

PULENTA ESTATE [WINEMAKERS SINCE 1912]

FINCA AGOSTINO

La Cofradía del Vino Ecuador

TACAMA LA PRIMERA VIÑA DE SUDAMÉRICA

UNIVERSIDAD PRIVADA
SAN JUAN BAUTISTA

Universidad Privada San Juan Bautista (UPSJB) es una universidad peruana Autorizada a funcionar el 19 de marzo de 1997, su sede principal está en ex Hacienda Villa, en el distrito de Chorrillos, al sur de Lima , Perú. Licenciada por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU), mediante Resolución del Consejo Directivo N° 141-2019-SUNEDU/CD, de fecha 06 de noviembre de 2019. La UPSJB cuenta 2 sedes (Chorrillos y San Borja) y 2 filiales (Chincha e Ica). Entre los 15 programas de pregrado que cuenta la UPSJB, en la Filial Ica, una de las principales regiones vitivinícolas del Perú, posee la primera Escuela Profesional de Ingeniería en Enología y Viticultura, que pertenece a la Facultad de Ingenierías; es la única carrera profesional en el Perú y en el mundo que forma ingenieros Enologos Viticultores con un programa de 10 semestres de duración. Además; cuenta con una Escuela de Posgrado (EPG), donde se desarrolla los programas de Diplomados, Segundas Especialidades y Maestrías, entre las que destaca el presente diplomado.

www.upsjb.edu.pe.

UNIVERSIDAD
MAZA

La Universidad Juan Agustín Maza inició sus actividades 4 de mayo de 1960 en la provincia de Mendoza, Región Vitivinícola por excelencia ; convirtiéndose en la primera Universidad privada de la provincia y la novena en ser reconocida oficialmente a nivel de la República Argentina. Este 2020 cumplió 60 años de excelencia en trayectoria académica transformando vidas.
Ha sido la primera Universidad de Sudamérica en formar a enólogos de grado desde 1965, cuenta con una Maestría en Gerenciamiento Estratégico Vitivinícola Acreditada por CONEAU según RESFC-2020-109-APN-CONEAU.ME y con dobles titulaciones de grado con la Universidad Privada San Juan Bautista (Perú) y la Universidad de Borgoña(Francia). www.umaza.edu.ar

www.umaza.edu.ar

FICHA DE DIPLOMADO

Área:	Enología y Viticultura
Modalidad:	Virtual
Duración:	4 meses
Días:	Lunes, miércoles y viernes
Fecha de Inicio	17 de agosto de 2020
Fecha de término:	11 de diciembre de 2020
Evaluación:	Por competencias tras aprobar Evaluación del Plan Comercial. Asistencia como mínimo al 70% de las clases programadas en la plataforma
Financiación: (Aplicado a las cuotas)	Pago por cuotas Pago completo (descuento 10%) Pago por inscripción corporativa (2-3 pax: 5%, 4-6 pax: 10%, 7-9 pax: 20%) Pago para estudiantes, administrativos, egresados de la UPSJB y para miembro de instituciones que tienen convenios vigentes con la UPSJB. (descuento 20%)
Certificación:	Diploma Internacional en Marketing y Comercialización Vitivinícola

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

OBJETIVOS

Brindar los conocimientos y competencias para la especialización en el área de marketing y comercialización de productos vitivinícolas, especialmente en vinos y piscos; tanto a nivel nacional como internacional.

Objetivos específicos

- Brindar conocimientos conceptuales, técnicos y normativos de la producción vitivinícola.
- Brindar conocimientos sobre la calidad de productos vitivinícolas mediante la determinación de parámetros cuantitativos y cualitativos que se relacionen con la búsqueda de estrategias de marketing y su comercialización.
- Brindar conocimientos para la selección de estrategias de marketing y de comercialización tanto a nivel nacional como internacional.

DIRIGIDO A:

Personas con conocimientos y experiencia en:

- Agronomía
- Enología
- Administración
- Contabilidad
- Ingeniería de procesos agroindustriales
- Público en general interesado en la temática

- Que realicen actividades de administración, gestión, marketing, actividad gerencial y áreas vinculados a la comercialización de productos vitivinícolas.

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

ADMISIÓN:

Requisitos:

- Ficha de Inscripción al programa.
- Fotocopia simple del DNI o Carné de Extranjería o Pasaporte.
- Comprobante de pago al proceso de admisión (Inscripción).

Evaluación:

Evaluación de conocimientos, de habilidades y actitudes mediante entrevista.

Pago de Inscripción:

Para realizar el pago de su inscripción: INGRESE AQUÍ

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

PLAN DE ESTUDIOS

ESCUELA DE POSGRADO | ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

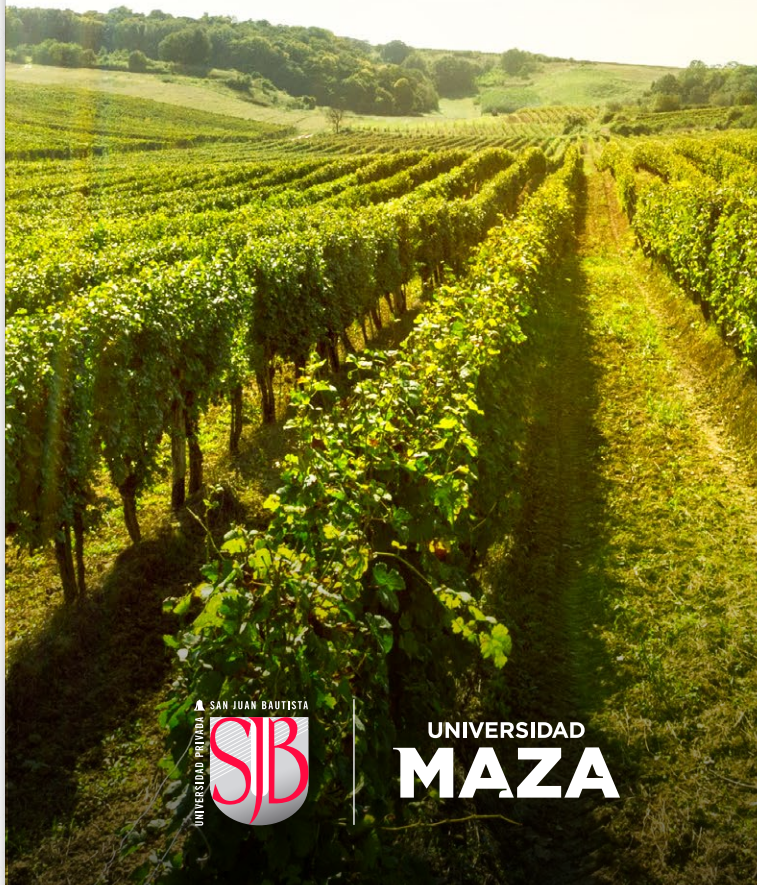
1. Historia y Cultura Vitivinícola.
2. Introducción al Marketing y Comercialización de Productos Vitivinícolas
3. Marketing y Comercialización Estratégica de Productos Vitivinícolas
4. Habilidades Directivas y Plan Comercial Vitivinícola.

Con un programa transversal de sesiones de Análisis Sensorial y la Elaboración y Evaluación de un Plan Comercial aplicado a la temática para aprobación del Diplomado.

Nº	Módulo	Horas Académicas en el diplomado [1]		Total de Horas	Créditos Académicos		Total de Horas
		Teoría [2]	Práctica [3]		Teoría [2]	Práctica [3]	
I	Historia y Cultura Vitivinícola	48	32	**80**	3	1	**4**
II	Introducción al Marketing y Comercialización de Productos Vitivinícolas	48	32	**80**	3	1	**4**
III	Marketing y Comercialización Estratégica de Productos Vitivinícolas	112	96	**208**	7	3	**10**
IV	Habilidades Directivas y Plan Comercial Vitivinícola	16	32	**48**	1	1	**2**
	Sesiones de Análisis Sensorial	16	32	**48**	1	1	**2**
	Evaluación de Planes Comerciales	32	0	**32**	2	0	**2**
	TOTAL	272	224	**496**	17	7	**24**

[1] Una hora académica equivale a 45 minutos cronológicos.
[2] Las Horas teórica se desarrollan de forma síncrona.
[3] Las horas prácticas se desarrollan de forma asíncrona.
Las horas asincrónicas implican el desarrollo de actividades propias de cada modulo y evaluación formativa

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA



SAN JUAN BAUTISTA UNIVERSIDAD PRIVADA SJB | UNIVERSIDAD MAZA

MÓDULOS

1. Historia y Cultura Vitivinícola:

Módulo introductorio para el conocimiento de los productos vitivinícolas desde un enfoque histórico, cultural, tecnológico y de calidad. Así mismo se abordarán temas como las Regiones Vitivinícolas, Denominación de Origen y la normativa que regulan los productos vitivinícola a nivel nacional como internacional.

- 1.1 Cultura de las uvas en el mundo.
- 1.2 Cultura de las uvas en el Perú.
- 1.3 Variedades de uvas cultivadas en el Perú.
- 1.4 Labores culturales y su incidencia en la calidad de los vinos y piscos.
- 1.5 Regiones Vitivinícolas del Perú.
- 1.6 Denominación del Origen Pisco.
- 1.7 Recolección de uvas y vendimia.
- 1.8 Tipos de vinos y piscos.
- 1.9 Elaboración de vinos.
- 1.10 Elaboración de piscos
- 1.11 Elaboración de otros destilados.
- 1.12 Envasado y rotulación de vinos y piscos
- 1.13 Reglamentación Vitivinícola OIV, DO.

2. Introducción al Marketing y Comercialización de Productos Vitivinícolas:

En este módulo se conceptualizarán el marketing y comercialización, así como también la situación actual y tendencias sobre la producción y consumo de productos vitivinícolas, el mercado internacional y nacional: oportunidades e investigación, identificación del consumidor, satisfacción, valor y fidelización. Turismo vitivinícola como una nueva fuente de ingreso, comunicaciones integradas, merchandising y promoción.

- 2.1 Evolución y tendencias en el consumo de vinos y piscos a nivel mundial.
- 2.2 Vinos y Piscos producidos en el Perú.
- 2.3 Exportaciones de los vinos y piscos peruanos.
- 2.4 Mercado del vino peruano.
- 2.5 Mercado del pisco.
- 2.6 Identificación de mercado metas, micro y macrosegmentación, nichos de mercado y posicionamiento.
- 2.7 Comportamiento, valor, calidad, satisfacción y fidelización del consumidor.
- 2.8 Factores que influyen en el comportamiento de la compra.
- 2.9 Análisis de oportunidades e investigación de mercados, tipos de investigaciones.
- 2.10 Entrenamiento en la detección de los factores de percepción de valor de los consumidores y calidad enológica.
- 2.11 Turismo Vitivinícola: Propuesta para un nuevo perfil del consumidor, Inteligencia de negocio, Sostenibilidad, Innovación, calidad, I + D + i y RSC en el desarrollo de nuevos productos.
- 2.12 Comunicaciones integradas, merchandising, promoción y estrategias de comercialización.

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

MÓDULOS

3. Marketing y Comercialización Estratégica de Productos Vitivinícolas:

En este módulo se aplicarán estrategias a los conceptos y técnicas aprendidas en el marketing y comercialización enfocados en los productos vitivinícolas tanto para el mercado nacional como internacional. Así mismo, se abordarán temas como desarrollo de productos, marcas de identidad, política y configuración de precios, canales de distribución, estrategia de precios, estrategias competitivas, valoración del consumidor, imagen y calidad del producto, promociones y plan de promoción, marketing relacional, e-business y packaging del vino, marketing digital, branding y diseño, consumer y creatividad.

3.1 Estrategias de ingreso y segmentación de mercados internacionales, cadenas comerciales, agentes que intervienen, factores de negociación, mezcla comercial internacional y selección de países de destino.
3.2 Estructura de Precios Internacionales.
3.3 Etapas del proceso de internacionalización de una empresa.
3.4 Normativas y regulaciones para distintos mercados internacionales.
3.5 Operatoria de comercio exterior, Incoterms, logística internacional, seguros y documentación de exportación.
3.6 Administración y desarrollo de productos, relación entre producto y estrategia comercial.
3.7 Desarrollo de productos y cadena de valor del producto desde la vid hasta el punto de venta.
3.8 Desarrollo y estrategias de marcas de identidad.
3.9 Política y configuración de precios, canales de distribución y estrategia de precios, administración de precio de lista y de promoción.
3.10 Valoración del consumidor, imagen y calidad del producto.
3.11 Comunicación estratégica.
3.12 Desarrollo y administración del plan de promoción, promociones integradas y estrategias para mercados nacionales e internacionales.
3.13 Administración de canales comerciales, estrategias de distribución y diseño de canales de abastecimiento.
3.14 Marketing relacional, e-business y Packing del vino.
3.15 Marketing estratégico y diseño de estrategias competitivas.
3.16 Análisis del medio ambiente y de la situación competitiva de la empresa
3.17 Estrategia de vinos del nuevo mundo y estrategias comerciales.
3.18 Estrategias para desarrollar marketing digital y business intelligence.

MÓDULOS

4. Habilidades Directivas y Plan Comercial:

Se ha demostrado que el conocimiento no es suficiente para el desarrollo de una buena estrategia de marketing y comercialización sino también debe ir acompañado de habilidades comunicativas, para la negociación, liderazgo, inteligencia emocional, saber gestionar equipos y desarrollo de personas, visión estratégica y engament. Todos estos temas serán desarrollo en este módulo.

- 4.1 ⟷ Habilidades Comunicativas y Gestión de Proyectos.
- 4.2 ⟷ Negociación y Liderazgo.
- 4.3 ⟷ Inteligencia Emocional y autoconocimiento para el liderazgo.
- 4.4 ⟷ Gestión de equipos y desarrollo de personas.
- 4.5 ⟷ Gestión del cambio y la innovación.
- 4.6 ⟷ Visión Estratégica y Engagement.
- 4.7 ⟷ Plan de Marketing y Plan de Venta Nacional e Internacional.

Análisis Sensorial

Evaluación de Planes Comerciales:

Análisis de los Planes Comerciales desarrollados por los participantes frente a un panel conformado por los docentes del diplomado e invitados en la industria vitivinícola.

HORARIOS

ESCUELA DE POSGRADO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

Módulo	Horario	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Historia y Cultura Vitivinícola	17:05 - 21:40 (L y M)			●	●	●	●														
Introducción al Marketing y Comercialización de Productos Vitivinícolas	17:05 - 21:40 (L y M)							●	●	●											
	17:05 - 19:20 (V)			●	●	●	●														
Marketing y Comercialización Estratégica de Productos Vitivinícolas	17:05 - 21:40 (L y M)										●	●	●	●	●	●	●				
	17:05 - 19:20 (V)							●	●	●	●	●	●	●	●	●	●				
Análisis Sensorial	19:20 - 21:40 (V)			●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		
Habilidades Directivas y Plan Comercial	17:05 - 21:40 (L y M)																	●			
	17:05 - 19:20 (V)																●				
Evaluación de Planes Comerciales	17:05 - 21:40 (L y M)																		●	●	
	17:05 - 19:20 (V)																	●	●	●	

L: Lunes M: Miércoles V: Viernes

DOCENTES

ESCUELA DE POSGRADO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

ARGENTINA

José Tomellini

Director de la Carrera Profesional en Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad del Aconcagua.

Adrian Gioeni

Docente de pregrado en cursos relacionados en gestión, organización de empresas y formulación y evaluación de proyectos del sector vitivinícola UMAZA / UNCUYO / Universidad de Aconcagua.

Cecilia Martinez

Miembro Fundadora de Vinodinámicos -Comisión Argentina de Vitivinicultura Sustentable

Daniel Hernandez

Director General y Fundador de Cervell Consultora

Vanessa Sanmartín

Responsable de Marketing en Bodega Dante Robino, Desarrollo de estrategias y acciones de comunicación y marketing.

Gabriel Fidel

Consultor y asesor de empresas y organismos públicos nacionales e internacionales, centrado principalmente en el desarrollo económico, el negocio del vino y las inversiones en el sector productivo.
Docente invitado de la UPSJB - Perú.

Laura Bolognesi

Docente de pregrado relativo a Narrativas Transmedia por la UNCUYO.

Gabriel Bertranou

Subgerente de Asuntos Jurídicos del Instituto Nacional de Vitivinicultura
Docente invitado de la UPSJB - Perú

Cecilia Acosta

Jefe de Viticultura de Finca Flichman, Docente en cursos de pregrado relacionados a la Viticultura UMAZA.
Docente invitada de la UPSJB - Perú.

Javier Loforte

Actualmente, docente en cursos de pregrado y diplomados relacionados a la Vinicultura por la UMAZA
Docente invitado de la UPSJB - Perú

Pablo Pineda

Director del área de Creativo, Arte y Digital de Caliptra Creative Agency.

Puedes revisar el resumen profesional de nuestros docentes **aquí**.

DOCENTES

ESCUELA DE POSGRADO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

PERÚ

José Moquillaza

Master en Dirección de Empresas para Ejecutivos MEDEX por la Universidad de Piura.

Alina Santos

Directora de en Conceptos, Marketing y Comunicaciones, miembro del comité consultivo de la Unión peruana de Sommeliers del Perú (UPSom).

Alan Watkin

Especialización en Gestión en Negocios Agrícolas de IPAE.

Andrea Bruno

Fundadora y Directora de "EXcella by Andrea Bruno SAC" asesoría sobre temas relacionados con la degustación, el consumo y la venta de vinos,

Eduardo Dargent Chamot

Miembro de la Academia Peruana del Pisco, presidente durante el periodo 2010 - 2015.

Aldo Ormaeche

Actualmente, expositor y docente en Talleres de Especialización, Empleabilidad, Liderazgo y Diplomados. Autoridad de la UPSJB - Perú.

Juan Carlos Hidalgo

Experiencia en docencia técnica y universitaria de pregrado, producción Vitivinícola y Agroalimentaria. Autoridad de la UPSJB - Perú.

Puedes revisar el resumen profesional de nuestros docentes **aquí**.

INVERSIÓN
Nuevos Soles

Inscripción admisión:	S/ 350
Matrícula	S/ 350

Pago en Cuotas:

25% DE DESCUENTO SOBRE LAS CUOTAS PARA PÚBLICO EN GENERAL

4 Cuotas de: **S/ 750** Total: **S/ 3,000**

ANTES › 4 Cuotas de ~~S/ 1000~~ Total: ~~S/ 4000~~

50% DE DESCUENTO SOBRE LAS CUOTAS PARA LOS MIEMBROS DE LA UPSJB[1] Y PARA LOS AFILIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE ICA.

4 Cuotas de: **S/ 500** Total: **S/ 2,000**

ANTES › 4 Cuotas de ~~S/ 1000~~ Total: ~~S/ 4000~~

INVERSIÓN
Dólares Americanos

Inscripción admisión:	US$ 100*
Matrícula	US$ 100*

Pago en Cuotas:

25% DE DESCUENTO SOBRE LAS CUOTAS PARA PÚBLICO EN GENERAL

4 Cuotas de: **US$ 217*** Total: **US$ 868***

ANTES › 4 Cuotas de ~~US$ 290*~~ Total: ~~US$ 1,160*~~

50% DE DESCUENTO SOBRE LAS CUOTAS PARA LOS MIEMBROS DE LA UPSJB[1] Y PARA LOS AFILIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE ICA.

4 Cuotas de: **US$ 145*** Total: **US$ 580***

ANTES › 4 Cuotas de ~~US$ 290*~~ Total: ~~US$ 1,160*~~

*El monto es referencial conforme a la cotización oficial y a la entidad bancaria con la que realicen la transferencia desde el exterior
1.- Estudiantes, egresados, docentes y administrativos de la UPSJB.

ELIGE ESTUDIAR POR MÓDULO

ESCUELA DE POSGRADO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

				ANTES	Público en general: 25% de descuento	Miembros de la UPSJB[1] y afiliados a la cámara de comercio de Ica: 50% de descuento
Módulo I:	Historia y Cultura Vitivinícola.	Créditos: Horas Académicas:	4 80	~~S/ 850~~ ~~$ 245*~~	S/ 637.5 US$ 185*	S/ 425 US$ 123*
Módulo II:	Introducción al Marketing y Comercialización de Productos Vitivinícolas.	Créditos: Horas Académicas:	4 80	~~S/ 950~~ ~~$ 275*~~	S/ 712.5 US$ 207*	S/ 475 US$ 138*
Módulo III:	Marketing y Comercialización Estratégica de Productos Vitivinícolas.	Créditos: Horas Académicas:	10 208	~~S/ 2400~~ ~~$ 695*~~	S/ 1800 US$ 522*	S/ 1200 US$ 348*
Módulo IV:	Habilidades Directivas y Plan Comercial.	Créditos: Horas Académicas:	2 48	~~S/ 500~~ ~~$ 145*~~	S/ 375 US$ 109*	S/ 250 US$ 73*

*El monto es referencial conforme a la cotización oficial y a la entidad bancaria con la que realicen la transferencia desde el exterior

1.- Estudiantes, egresados, docentes y administrativos de la UPSJB.

MAYOR INFORMACIÓN

Director de la Escuela Profesional de Ingeniería en Enología y Viticultura

Dr. Carlos Vegas Pérez carlos.vegas@upsjb.edu.pe

Coordinador de la Escuela Profesional de Ingeniería en Enología y Viticultura

Ing. Herman Bollet Sheron herman.bollet@upsjb.edu.pe

Asistente de la Escuela Profesional de Ingeniería en Enología y Viticultura

Ing. Luz Tipismana Huamán luz.tipismana@upsjb.edu.pe

Comuníquese con la Escuela Profesional de Ingeniería en Enología y Viticultura

VIA CHAT AQUÍ

Si desea información detallada sobre el diplomado.

HAGA CLIC AQUÍ

DIPLOMADO INTERNACIONAL | EN MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN VITIVINÍCOLA

ESCUELA DE POSGRADO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA

PERÚ

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN ENOLOGÍA Y VITICULTURA

UNIVERSIDAD MAZA

ARGENTINA

Auspicia:

Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Ica

ACADEMIA PERUANA DEL PISCO

MIO CID EL CAMPEADOR ICA-PERU

PULENTA ESTATE [WINEMAKERS SINCE 1912]

FINCA AGOSTINO

La Cofradía del Vino Ecuador

TACAMA LA PRIMERA VIÑA DE SUDAMÉRICA