



WINE INSTITUTE

FORMACIÓN VITIVINÍCOLA

Curso de Comercio Exterior

Objetivos

Conocer sobre el desarrollo del Comercio exterior.
Aprender el funcionamiento del proceso comercial de vinos.
Informar sobre las distintas metodologías de comercialización.

Perfil de los participantes

Este curso está dirigido a personal de bodega, estudiantes o toda aquella persona interesada en conocer acerca del proceso comercial del vino.

Duración: 6 clases

Módulo I

Mercado mundial del vino

Análisis de la situación del negocio mundial del vino.
Análisis de la oferta y demanda.
¿Hacia dónde va el negocio?

Módulo II

Mercado Estados Unidos

Características generales del mercado.
Características de los consumidores/demanda.
Distribución. Formación de precios.

Módulo III

Mercado Canadá

Características generales del mercado.
Características de los consumidores/demanda.
Distribución. Formación de precios.

Módulo IV

Mercado Brasil

Características generales del mercado.
Características de los consumidores/demanda.
Distribución. Formación de precios.

Módulo V

Mercado Asia

Características generales del mercado.
Características de los consumidores/demanda.
Distribución. Formación de precios.

Módulo VI

Negociación

Definición. Proceso de negociación.
Capacidad de negociación.
Resolución de conflictos.

Diploma otorgado por Wine Institute. Incluye material didáctico y degustación de vinos en todas las clases