Aula de La Prensa del Rioja

FORMACIÓN PARA PROFESIONALES DE BODEGAS

MARKETING | ENOTURISMO | GESTIÓN | INGLÉS

Nueva iniciativa de La Prensa del Rioja dirigida a profesionales del sector vitivinícola que deseen ampliar su formación para adquirir nuevas competencias y habilidades que contribuyan a su desarrollo profesional.

Organiza: La Prensa del Rioja

Colabora: Fundación iberCaja

Patrocinan: Agrovin, grupo argraf, intraNOX, J.V. J. Vigas, S.A. 1887, Nimbus Bodega

Aula de La Prensa del Rioja

¿QUÉ ES EL AULA?

Es una iniciativa de La Prensa del Rioja para divulgar conocimientos profesionales mediante cursos-talleres diseñados de forma específica para el sector vitivinícola. El objetivo es ofrecer formación personalizada y actualizada, adaptada a distintas áreas funcionales y de conocimiento de una bodega, que repercuta en una mayor efectividad profesional.

¿A QUIÉN VA DESTINADA?

A profesionales del sector vitivinícola que deseen ampliar su formación de una forma especializada y adquirir nuevas metodologías, competencias y habilidades que contribuyan al desarrollo de su carrera profesional.

¿QUIÉN IMPARTE LOS TALLERES?

Los distintos cursos-talleres que componen el Aula de La Prensa del Rioja son impartidos por destacados profesionales en cada una de las áreas. Expertos de reconocido prestigio que pueden proponen renovadas metodologías de demostrada efectividad y las claves actualizadas para ponerlas en marcha en una bodega.

¿A QUÉ ÁREAS SE DIRIGE LA FORMACIÓN?

En las áreas de marketing, enoturismo y gestión estos cursos-talleres intensivos se desarrollarán en jornada de mañana con una duración entre 2 y 4 horas para un máximo de 25 personas. El curso-taller de inglés constará de un total de 12 horas lectivas distribuidas a lo largo de tres días seguidos en horario de mañana.

¿ES NECESARIO CURSAR TODOS LOS TALLERES?

Los interesados pueden inscribirse en los talleres más afines a sus intereses ya que cada curso tiene una tarifa individual. En el caso de cursar el programa completo podrá beneficiarse de un importante descuento.

¿DONDE SE CELEBRAN LOS CURSOS - TALLERES?

Centro Cultural Ibercaja La Rioja. Portales,
48 Logroño

Organiza: La Prensa del Rioja

Colabora: Fundación ibercaja

Patrocinan: Agrovin, grupo argraf, s.a., intraNOX, Oresteo, J.V. J. Vigas, S.A. 1887, Nimbus Bodega

Aula de La Prensa del Rioja

MARKETING

12 DE MARZO
Claves para hacer crecer una marca de vino
Juan Park, director de Wine Intelligence.

4 DE JUNIO
Pasos para diseñar una estrategia de marketing eficaz
Eva Bernabé, especialista en el desarrollo de estrategias de marketing para el sector vitivinícola.

GESTIÓN

9 DE ABRIL
La gestión como herramienta de competitividad.
Iván Izco, Fundador de Izco & Galván Asesores.

INGLÉS

19, 20 y 21 DE NOVIEMBRE
Curso de inglés. Cómo presentar tus vinos y contar tu historia.
Andrew Black, especializado en el lenguaje del sector vitivinícola.

ENOTURISMO

10 DE SEPTIEMBRE
Estrategias clave para atraer visitas a la bodega optimizando la publicidad en Facebook.
Alvaro Cerrada, CEO de Yalocatoyo, S.L.

17 DE DICIEMBRE
Marca la diferencia con una cata atractiva y original.
José Ramón Jiménez, el Educador en Vino.

Organiza: La Prensa del Rioja

Colabora: Fundación iberCaja

Patrocinan: Agrovin, grupo argraf, s.a., intraNOX Oresteo, J.V. J. Vigas, S.A. 1887, Nimbus Bodega

Aula de LaPrensadelRioja

Claves para hacer crecer una marca de vino

Este taller de Wine Intelligence "ayudará a ver las marcas de vinos desde la perspectiva del consumidor, en lugar de las del productor o proveedor" señala Park. Explicará lo último en teoría sobre "cómo desarrollar marcas de vino; explorará lo que significa 'marca' hoy en día, y cómo hacerlas crecer. Además, analizará el rol de la arquitectura de marca, la distinción, las últimas tendencias en diseño de etiquetas, productos y envases y la comunicación de la marca y la posición de la marca". Para ello, Juan Park usará estudios de casos y ejemplos para determinar las mejores prácticas para las marcas de vinos.

Juan Park

Es director de Wine Intelligence, empresa de investigación de mercado y consultoría basada en Londres. Wine Intelligence estudia los comportamientos de más de 80.000 consumidores al año en más de 30 países y analiza más de 700 nuevos productos o servicios para entender tendencias de consumo. Es Licenciado en Sociología por la Universidad de Salamanca y tiene un Máster en Investigación de la London School of Economics (LSE).

Día: 12 de Marzo de 2019
Horario: 9:30 h - 12:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 25
Precio: 60 euros (IVA incluido)

La gestión como herramienta de competitividad

El taller se dividirá en tres partes. La primera, centrada en la organización de la empresa, "abordará cuestiones como la vida de las empresas en el mundo actual, fuentes de competitividad, la gestión avanzada en la empresa, de administración a gestión, pasos para implantar un sistema de gestión avanzada en una organización. En la parte de estrategia empresarial, el taller analizará el proceso estratégico, el modelo de negocio y los tipos de estrategia. La tercer aparte abordará las tendencias en las empresas vitivinícola y analizará los motores o frenos del cambio" explica Iván Izco.

Iván Izco

Fundador de Izco & Galván Asesores, gestoría especializada en desarrollo de planes de negocio, consultoría estratégica y financiación.

Día: 9 de abril de 2019
Horario: 9:30 h - 12:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 25
Precio: 60 euros (IVA incluido)

Pasos para diseñar una estrategia de marketing eficaz

Es un curso con el que "podrás crear la ruta a seguir para llevar a tu bodega donde tú quieras", afirma Eva Bernabé. El taller está dirigido "a quienes quieran apostar por poner en marcha una buena estrategia de marketing enfocada a crear una marca realmente diferenciada que les permita destacar entre la competencia para atraer clientes y ventas". Durante el taller se ayudará a las bodegas a "trazar su propio plan de acción, elaborar su propio plan de marketing, decidir qué proceso debe seguir para organizar una ruta a través de la que poder alcanzar los objetivos de su negocio, planificar actuaciones y priorizar estrategias para que sean realizables".

Eva Bernabé

Especialista en el desarrollo de Estrategias de Marketing para el sector vitivinícola y emprendedora digital que ayuda a la bodegas a diseñar una estrategia de marketing efectiva para diferenciarte de la competencia, construir una marca fuerte y reconocida en el mercado y aumentar las ventas de su negocio de forma significativa.

Día: 4 de junio de 2019
Horario: 9:30 h - 13:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 25
Precio: 75 euros (IVA incluido)

Organiza: LA PRENSA DEL RIOJA

Colabora: Fundación iberCaja

Patrocinan: AGROVIN, grupo argraf, s.a., intraNOX OresteO, J.V. J. VIGAS, S.A. 1887, Nimbus Bodega

Aula de LaPrensadelRioja

Estrategias clave para atraer visitas a la bodega optimizando la publicidad en Facebook

El objetivo del taller "es aprender a sacar beneficios de la publicidad en Facebook: poner en marcha acciones eficaces; saber qué clientes quiero conseguir y qué les quiero vender; crear ofertas exitosas en redes, no descuentos; hacer publicidad con nuestras bases de datos; crear una 'landing page' para generar contactos; monitorización, el píxel de Facebook y diseñar un anuncio de Facebook eficaz", explica Cerrada.

Alvaro Cerrada

Álvaro Cerrada es en la actualidad CEO de Yalocatoyo, S.L. Licenciado en Marketing por MB&ESEM en Madrid. Máster en e-Business por ICAI-ICADE. Ha desarrollado siempre su carrera en el mundo de los eventos y el marketing, dedicándose al sector del vino de forma profesional desde el año 2000.

Día: 10 de septiembre de 2019
Horario: 9:30 h - 13:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 25
Precio: 75 euros (IVA incluido)

Curso de inglés. Cómo presentar los vinos y expresar la filosofía de tu bodega

El objetivo es aprender a "expresar su filosofía como viticultores (viñedo propio, viticultura sostenible, viñas en vaso, trabajo parcelario, single vineyards, etc), hablar de la importancia del terroir y su impacto sobre el carácter de los vinos; cuándo y cómo vendimiar y porqué; conocer las expresiones propias de las técnicas de vinificación, de la crianza en barrica, explicar lo que aporta el roble de distintos países y el tiempo en barrica; presentar las cualidades gustativas de sus vinos, su perfil, su mercado, dar a conocer la gama de vinos a distintos clientes" explica Andrew Black. El nivel mínimo de inglés requerido es de conversación sencilla.

Andrew Black

Andrew Black es divulgador y profesor de origen británico y afincado en Burdeos, especializado en el sector vitivinícola y marketing para bodegas.

Días: 19, 20 y 21 de noviembre
Horario: 9:30 h - 13:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 16
Precio: 175 euros (IVA incluido)

Marca la diferencia con una cata atractiva y original

"El objetivo de este curso es que cada persona salga con la idea de cómo puede desarrollar la cata atractiva en su bodega o empresa enoturística", explica José Ramón Jiménez. El taller abordará cuestiones sobre "cómo nos diferenciamos" y se plantearán ejemplos prácticos de cada tipo de vino con su vocabulario específico. El curso finalizará con un taller "por grupos de una cata completamente diferente a los ejemplos vistos durante el resto del curso".

José Ramón Jiménez

Relaciones Publicas para el mundo del vino y de la cata en general, es el Educador en Vinos, una empresa especializada en servicios enoturísticos para particulares o empresas.

Día: 17 de diciembre de 2019
Horario: 9:30 h - 13:30 h

Lugar: CENTRO CULTURAL IBERCAJA
Portales, 48 Logroño

Nº de plazas: 25
Precio: 75 euros (IVA incluido)

Organiza: La Prensa del Rioja

Colabora: Fundación iberCaja

Patrocinan: Agrovin, grupo argraf s.a., intraNOX Oresteo, J.V. J. Vigas, S.A. 1887, Nimbus Bodega

Aula de La Prensa del Rioja

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Nombre		Apellidos	
Teléfono		Mail	
Empresa		Cargo	

Datos para emisión de factura

Razón Social		CIF/NIF	
Domicilio Social		C.P.	
Localidad		Provincia	

Marque con una X el curso en el que desea inscribirse

	Fecha	Curso - Taller	Precio
☐	9 de abril	**La gestión como herramienta de competitividad.** *Iván Izco, Fundador de Izco & Galván Asesores*	60 euros (IVA incl.)
☐	4 de junio	**Pasos para diseñar una estrategia de marketing eficaz** *Eva Bernabé, especialista en el desarrollo de Estrategias de Marketing para el sector vitivinícola*	75 euros (IVA incl.)
☐	10 de septiembre	**Estrategias clave para atraer visitas a la bodega optimizando la publicidad en Facebook.** *Alvaro Cerrada, CEO de Yalocatoyo, S.L*	75 euros (IVA incl.)
☐	19, 20 y 21 de noviembre	**Curso de inglés. Cómo presentar tus vinos y contar tu historia .** *Andrew Black, especializado en el lenguaje del sector vitivinícola*	175 euros (IVA incl.)
☐	17 de diciembre	**Marca la diferencia con una cata atractiva y original.** *José Ramón Jiménez, José Ramón Jiménez, el Educador en Vino*	75 euros (IVA incl.)

TOTAL ☐

☐	Precio especial pack 5 cursos	375 euros (IVA incl.)

Pasos para formalizar la inscripción

- Ingreso del importe correspondiente en la cuenta bancaria de RIOJA POSTAL: ES55 2038 7504 694500028605
- Envío del presente boletín de inscripción cumplimentado junto con el justificante de pago a aula@laprensadelrioja.com
- Una vez recibido el pago, confirmaremos su inscripción y le enviaremos la factura correspondiente.

Organiza: La Prensa del Rioja

Colabora: Fundación iberCaja

Patrocinan: Agrovin, grupo argraf, intraNOX, J.V. J. Vigas, S.A. 1887, Nimbus Bodega