



Programa Máster en
Sumillería y Enomarketing

4º edición

Del 13 de enero al
29 de junio 2017

PLAN DE ESTUDIOS

1) **Conocimiento del vino y otras bebidas**

- Análisis sensorial
- Enología
- Viticultura y Edafología
- Geografía Nacional e Internacional
- Cerveza
- Destilados y Licores

2) **Gastronomía y Maridaje**

- Historia y cultura gastronómica
- La armonía plato-vino
- Aceites
- Conocimiento y armonía con otros productos gourmet. Nacional e internacional.

3) **Enomarketing**

- Introducción al mercado del vino
- El mercado del vino internacional y nacional
- Análisis de mercados y consumidores
- Fundamentos de marketing
- Estrategia de marketing y posicionamiento
- Marketing Mix:
 - Producto
 - Branding
 - Precio
 - Distribución
 - Promoción y comunicación
- Ventas y lanzamiento de nuevos productos
- Evaluación del plan de marketing
- Exportación del vino
- Enoturismo

4) Sumillería y gestión de bodega

- El sumiller: la carta, el asesoramiento al cliente.
- Técnicas de servicio del vino
- Otras bebidas: coctelería, cafés, infusiones
- Gestión de la bodega (compras, stock, inventarios)

5) Visitas de aprendizaje

- Navarra
- Rioja
- Cava
- Jerez
- Francia
- Zonas de Txakolí

6) Proyecto Fin de Máster

7) Prácticas en empresas

Las prácticas se realizarán a la finalización de las clases presenciales del máster. Tendrán una duración de 480 horas divididas entre una mínima de 3 y máxima de 6 meses.

El estudiante tiene la opción de convalidar las prácticas mediante la experiencia profesional acreditada.

Importante:

Algunas sesiones, se impartirán en inglés con el fin de que el participante adquiera conocimientos sobre lenguaje técnico del vino: enológico y comercial.

METODOLOGIA

El Máster en Sumillería y Enomarketing, fundamentalmente presencial, con una duración de **1.500 horas y 60 créditos ECTS**.

Las clases son impartidas de lunes a jueves en horario de tarde. Periódicamente tendrán lugar **actividades no presenciales** con el fin de reforzar los conocimientos adquiridos o activar las competencias necesarias para las siguientes sesiones.

La evaluación será continua y el alumnado tendrá que superar una serie de pruebas objetivas que serán valoradas por el profesorado del máster.

El proceso de enseñanza-aprendizaje se basa en los siguientes **conceptos metodológicos**:

- **Sesiones de aprendizaje:** en estas sesiones se trabajarán los conceptos de cada materia del módulo correspondiente.
- **Master Class e invitados:** sesiones donde profesionales de referencia del mundo del vino, marketing y gastronomía presentarán de primera mano su experiencia y conocimiento del sector.
- **Talleres de cata:** catas, degustaciones y otras actividades culinarias en las instalaciones de Basque Culinary Center que permitirán consolidar los conocimientos adquiridos previamente en las sesiones de aprendizaje del plan formativo. Dichas catas serán guiadas por profesores e invitados expertos en cada materia.
- **Viajes de aprendizaje:** estancias en zonas vitivinícolas de referencia internacional donde el alumnado adquirirá una visión global de tan apasionante sector. 4 visitas incluidas en el plan formativo a importantes regiones como **Rioja, Jerez, Cava, Burdeos, Navarra y Txakolí**.

El aprendizaje se refuerza con la **convivencia entre los participantes** y los profesionales expertos y coordinadores de Basque Culinary Center.

En la parte no presencial, los participantes contarán con el **apoyo de una plataforma**, que les permitirá activar conocimientos para las sesiones presenciales, a través de lecturas, ejercicios, casos, etc.

Viajes de aprendizaje

Este máster incluye en su plan de estudios viajes a zonas de gran tradición vitivinícola (Rioja, Jerez, Cava, Navarra, Francia y Txakoli) con el objetivo de complementar la formación adquirida en las aulas. La duración de estos varía entre 1 y 3 días.

Las visitas a las más prestigiosas bodegas de dichas zonas permiten al alumnado conocer de primera mano experiencias y casos de éxito en el sector, a la vez que se adentran en las peculiaridades del paisaje y sus viñedos.

Prácticas y proyecto

El proyecto fin de máster se realiza a lo largo del proceso de aprendizaje y el estudiante cuenta con un tutor de proyecto y expertos que le guía en todo el desarrollo. A lo largo del curso, se marcan varios hitos de entregas y revisiones, con el fin de que el estudiante lo vaya realizando paso a paso. La entrega del proyecto se realizará una semana después de acabar las clases presenciales.

El proyecto fin de máster consistirá en la realización de un plan de marketing de un producto o de una empresa, real o ficticia, e incluirá el desarrollo de aspectos relacionados con el vino, la sumillería, gastronomía, etc.

Las prácticas se orientarán de forma personalizada y se efectuarán en departamentos de marketing y exportación de bodegas, distribuidores, tiendas especializadas, en instituciones vinculadas al mundo del vino así como en restaurantes y establecimientos con una fuerte implantación del turismo enológico.

Las prácticas se empezarán a gestionar una vez transcurrido el 50% de los créditos y tendrán una duración de 480 horas. El inicio de las prácticas deberá tener lugar antes de que finalice el año 2017. Los estudiantes podrán convalidar las prácticas acreditando competencias.

CALENDARIO

	Inicio/fin curso
	Festivos
	Defensa PFM
	Entrega de diplomas
	Visita de aprendizaje
	Clases Lectivos

ENERO						
L	M	M	J	V	S	D
				13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

FEBRERO						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

MARZO						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ABRIL						
L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

MAYO						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

JUNIO						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

PERIODO LECTIVO: del 13 de enero al 29 de junio 2017

HORARIO: de lunes a jueves de 15:00 a 20:00 horas.*

*Aunque el horario sea de lunes a jueves, en horario de 15:00 a 20:00 horas, las visitas de aprendizaje, alguna sesión de marketing, excepcionalmente algún seminario o master class podrán ser en horario de mañana si la actividad así lo requiere.

