

FORMACIÓN CON FUTURO

IV PROMOCIÓN CURSO DE ESPECIALISTA EN GUÍA ENOTURÍSTICO

III PROMOCIÓN CURSO DE ESPECIALISTA EN

ENOTURISMO

MARZO - JUNIO 2019

- Formación Presencial
- Salidas a Bodegas
- Prácticas en Empresas

BOLSA DE TRABAJO

INFORMACIÓN E INCRIPCIONES:

www.escuelasuperiorenoturismo.com
info@escuelasuperiorenoturismo.com
983 663 149 | 673 941 989

escuela de enoturismo
de CASTILLA Y LEÓN

Entidades Promotoras:



Entidades Patrocinadoras:



PROVINCIA DE VALLADOLID
mucho que
ver contigo



PAGOS MUSEC
DEL REY DEL VINO



Entidades Colaboradoras:



1. CALENDARIO ACADÉMICO.

Las clases del curso completo de Especialista y de Guía en Enoturismo comenzarán el 6 de marzo y finalizará el 14 de junio. El horario previsto será de lunes a jueves de 16:00 a 20:15 horas y horas en plataforma On Line y tutoría dos viernes al mes.

En el programa correspondiente tanto la Parte I, itinerario Especialista en Guía de Enoturismo, como Parte II, itinerario Experto en Gestión y Dirección de destino enoturístico, se combinará la formación lectiva online y presencial.


Desde el mes de abril, el alumno podrá comenzar su periodo de prácticas, teniendo que finalizar las mismas en tres meses. El periodo de prácticas total abarcará de abril a junio.


MARZO 2019						
L	M	X	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 2019						
L	M	X	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 2019						
L	M	X	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 2019						
L	M	X	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		

Especialista Guía Enoturístico. 150 horas. 

Experto en Gestión y dirección de destino enoturístico. 100 horas. 

Clases en plataforma On Line. 

Días no lectivos. 

La asistencia a clase, trabajo autónomo o impartir mediante plataforma on line la decidirá el docente.

2. ITINERARIO DEL CURSO

La duración del título propio de “Especialista en Enoturismo” es de **500 horas**, de las cuales 225 serán impartidas en el aula , de trabajo autónomo y 250 horas a elegir el alumno entre presentar un proyecto fin de curso o realizar prácticas en centros de trabajo vinculados al mundo del enoturismo.

El curso, se podrá realizar mediante tres posibles itinerarios. Lo cual supone la obtención de una titulación u otra.

- I. **Itinerario Especialista en Enoturismo (COMPLETO)**. 500 horas.
 - a. Parte 1: Impartida en el Centro de Formación Gregorio Fernández de Valladolid (150 h).
 - b. Parte 2: Impartida en Centro de Formación en Medina del Campo (100 horas).
 - c. 250h de Practicum.

Obtención del título propio “Especialista en Enoturismo”

- II. **Itinerario Especialista en Guía de Enoturismo (PARTE 1)**. 400 horas.
 - a. Impartido en el Centro de Formación Gregorio Fernández de Valladolid (150 horas)
 - b. 250 horas de prácticas o proyecto).

Obtención del título “Especialista en Guía de Enoturismo”.

- III. **Itinerario Experto en Gestión y Dirección de empresas de enoturismo (PARTE 2)**.
 - a. 100 horas lectivas. Impartido en Centro de Formación en Medina del Campo.

Obtención del título “Experto en Gestión y Dirección del destino enoturístico”

3. PROGRAMACIÓN DEL CURSO (Programa Orientativo a determinar por cada profesor)

La formación lectiva (presencial y online), se complementará con trabajo autónomo y visitas didácticas tales como: Visitas a bodegas, talleres de cata y otras actividades complementarias de enoturismo para afianzar los conocimientos adquiridos. También se ofrecerán clases magistrales por diferentes profesionales del sector.

Los alumnos recibirán al comienzo del curso material para el desarrollo del mismo, horario lectivo presencial, así como todos los apuntes y datos complementarios a la finalización de cada módulo.

ESPECIALISTA EN ENOTURISMO. III PROMOCIÓN

ESPECIALISTA EN GUÍA ENOTURÍSTICO. IV PROMOCIÓN

A. MÓDULO 1. TRONCAL. CONTEXTO DEL GUÍA TURÍSTICO Y LA VISITA GUIADA. **10 horas. B-LEARNING**

1. LA FIGURA PROFESIONAL DEL GUÍA TURÍSTICO. (4 h)

- 1.1. Introducción al subsector del Guía Turístico.
 - Tipos de Guía Turístico.
 - Funciones del Guía Turístico.
- 1.2. Regulación de la actividad profesional.

2. DISEÑO DE ITINERARIOS, VISITAS Y OTROS SERVICIOS. (4 h)

- 2.1 El viaje combinado. Normativa del viaje combinado.
- 2.2 Diseño del viaje combinado.
- 2.3 Cotización del viaje combinado.
- 2.4 El Seguro obligatorio de viajeros.

3. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN Y DINAMIZACIÓN DE GRUPOS. (2 h)

- 3.1. El grupo turístico: concepto, clases y estatus en el grupo.
- 3.2. Organización del grupo. Tipos de clientes.
- 3.3. Resolución de problemas.
- 3.4. La motivación turística: definición y principales teorías de la motivación.
- 3.5. Dinámica de grupos.

B. MÓDULO 2. PROCESOS DE GUÍA ENOTURÍSTICO. **140 horas. B-LEARNING**

1. Caracterización de la figura del guía en bodegas. (4 h)

- 1.1 Contextualización de la figura del guía enoturístico
- 1.2 Labores complementarias del guía en la bodega.

2. La bodega y su demanda. (4 h)

- 2.1 La bodega. Clientes internos y externos.
- 2.2 Perfil de la demanda enoturística.
- 2.3 El viajero enoturístico.
- 2.4 Requisitos higiénicos–sanitarios de las bodegas.

3. Introducción al mundo del vino. (16 h)

- 3.1 El terruño y tipos de uva.
- 3.2 Fases de elaboración del vino.
- 3.3 Clasificación de los Vinos.
- 3.4 Las D.O españolas. Las rutas del vino españolas.
- 3.5 Principales focos vinícolas mundiales.
- 3.6 Tendencias en el enoturismo.
- 3.7 Visita a Bodega.

4. Introducción a la cata del vino. (16 h)

- 4.1 Diferencia entre cata y degustación.
- 4.2 Requisitos para la cata.
- 4.3 Fases de la cata.
- 4.4 Degustación del vino.
- 4.5 Practica de Catas.

5. Introducción al servicio del vino. (8 h)

- 5.1 La temperatura del vino en su almacén.
- 5.2 La temperatura del vino en su servicio.
- 5.2 Herramientas de servicio.
- 5.3 La vajilla del vino, copas y decantadores.
- 5.4 Otros utensilios del servicio del vino.
- 5.6 EL maridaje.

6. Diseño y tipos de visita en bodega. (12 h.)

- 6.1 Diseño y programación del producto enoturístico.
- 6.2 Localización de puntos de interés en los complejos bodegueros.
- 6.3 Temporización de la visita.
- 6.4 Visita a bodega según el tipo de visitante.
- 6.5 Cotización de la visita.
- 6.6 Adaptación de la visita a grupos especiales.
- 6.7 Visita a Bodega.

7. Comercialización y comunicación de la visita enológica. (8h.)

- 7.1 Fijación del precio de la visita.
- 7.2 Introducción a la comercialización del producto enoturístico.
- 7.3 Colocación del escaparate.
- 7.4 La venta como elemento de sostenibilidad de la bodega.

8. El vino y la salud. (8 h)

- 8.1 El vino en la medicina. Vinoterapia.
- 8.3 La composición y el valor nutricional del vino.
- 8.4 Carné de manipulador de alimentos.
- 8.4 Primeros auxilios.

9. Emprendimiento del guía en la bodega. (4 h)

- 9.1 Conocimientos de yacimientos de empleo en el sector.
- 9.2 Búsqueda proactiva de empleo en el sector enoturístico.
- 9.3 Generación de empleo en el sector bodeguero.

10. ENGLISH WINE TOURISM (60 h) History of the Winery.

- 10.1 Situation, Villages, Climate, Soils.
- 10.2 Grape/s, Vineyard, D.O., Plots, Harvest.
- 10.3 Wine Tourism English language skills.
- 10.4 A Tour of the Winery. Elaboration, Vat & Barrels Cellar, Ageing
- 10.5 Packaging, sales, Marketing, Brands.
- 10.6 A Wine Tasting. Guided Wine Tasting, Aromas, Faults, Pairing.

CURSO DE EXPERTO EN GESTIÓN DE DESTINO Y EMPRESA ENOTURISTICA

C. MODULO 3. GESTIÓN DE RECURSOS ENOTURISTICOS. 50 HORAS.


1. Complementariedad de destino con el recurso enoturístico. (2 h)

- 1.1 Complementariedad de los destinos.
- 1.2 Características de los destinos enoturísticos.
- 1.3 Sostenibilidad de los destinos enoturísticos.
- 1.4 Creación de destino enoturístico e integración en el desarrollo local.

2. Las empresas gestoras de destinos (8 h).

- 2.1 Que son las DMC y diferencias con Mayoristas y Receptivos.
- 2.2 Integración de productos enoturísticos en el ámbito local.
- 2.3 Visita a Bodega-Aula de interpretación de Mucientes.

3. Marketing enoturístico. (20 h)

- 3.1 El marketing enoturístico. Especialización del sector.
- 3.2 Identificación de la imagen de marca del destino. Place Branding.
- 3.3 Diseño de un plan de Marketing de destino enoturístico. 
- 3.4 Control y retorno del Plan de Marketing.
- 3.5 El ecosistema digital (Web, Blog y RRSS) como herramienta del Marketing.
- 3.6 Marketing de contenidos y posicionamiento.
- 3.7 La responsabilidad social corporativa.
- 3.8 Visita a Museo del Vino Pagos del Rey

4. Comercialización del producto enoturístico. (18 h.)

- 4.1 El producto turístico: Poliédrico, experiencial y su diseño.
- 4.2 Rentabilidad y retorno del producto enoturístico.
- 4.3 Agencias y Canales de comercialización.
- 4.4 Comercialización y distribución del producto enoturístico nacional.
- 4.5 Comercialización y distribución del producto enoturístico internacional.
- 4.6 De Bodegas por España/Spain Through its wineries.
- 4.7 Visita a RV de Rueda.

5. Financiación de los destinos turísticos (2 h)

- 5.1 Fuentes de financiación públicas y privadas.
- 5.2 Objetivo final. Autofinanciación.

D. MODULO 4. DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE ENOTURISMO. 50 HORAS

1. Gestión de equipos. (4 h)

- 1.1. Responsabilidades de la Dirección.
- 1.2. Liderazgo y Negociación.
- 1.3. Toma de decisiones.

2. Creación y dirección del Departamento de Enoturismo. (20 h)

- 2.1 El Plan de Recursos Humanos.
- 2.2 Perfil del trabajador enoturístico.
- 2.3 Creación del departamento de Enoturismo.
- 2.4 Formación continua en la empresa enoturística.
- 2.5 Trámites de contratación.
- 2.6 Estudios de Riesgos en la empresa.
- 2.7 Visita a Bodega Ribera de Duero.

3. Dirección de la empresa de enoturismo. (16 h)

- 3.1 El Plan de Empresa y su finalidad.
- 3.2 Objetivos de la empresa enoturística: Marca y venta.
- 3.3 Comunicación interna.
- 3.4 La relación de la empresa con el entorno.
- 3.5 Como crear un departamento de enoturismo.
- 3.6 Ejemplos de Departamentos.
- 3.7 Dirección de la empresa enoturística.
- 3.8 Obligaciones fiscales de la empresa.

4. Protocolo y Relaciones Públicas. (10 h.)

- 4.1 Introducción al protocolo institucional.
- 4.2 Introducción al protocolo empresarial.
- 4.3 Introducción al protocolo social.
- 4.4 La comunicación empresarial y personal.
- 4.5 Las relaciones públicas enoturístico.
- 4.6 Organización de eventos de enoturismo.
- 4.7 Asistencia a Evento Enoturístico.

E. MÓDULO PRACTICUM GUIA DE ENOTURISMO. 250 horas.

4. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

METODOLOGÍA

Este título propio se imparte tanto de forma presencial como online **para facilitar y reducir los desplazamientos de los alumnos mejorando su disponibilidad.**

Para ambos casos, presencial en el aula y online, el alumno deberá de cumplir al menos **80% de asistencia.** De lo contrario, el alumno quedará suspenso sin la opción de devolución del importe de matrícula.

EVALUACIÓN

Cada uno de los módulos que componen el Programa se evalúa mediante la realización de una prueba escrita o ejercicio práctico según corresponda al módulo en cuestión.

5. INFORMACIÓN Y MATRÍCULA.

El periodo de matrícula ira del **14 de enero al 1 marzo 2019 .**

El alumno podrá abonar el 50% de la cantidad total al realizar la matrícula, y el resto antes del inicio del curso. Si este último pago no se efectúa, el alumno no estará matriculado de forma efectiva, no pudiéndose devolver el importe anteriormente abonado.

Para el pago de la matrícula se le facilitará al alumno la opción de financiación y pago por meses así como formación bonificada para empresas.

CENTRO DE INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

ESCUELA SUPERIOR DE ENOTURISMO

C/ LOPÉZ GÓMEZ 17 ENTREPLANTA Oficina 17

e-mail: info@escuelasuperiorenoturismo.com

Teléfonos: 983 663 149 / 673 941 989

Información y Matricula de lunes a viernes de 10:00 a 14:00 y de 17.00 a 20:00.

Posibilidad de matriculación Online <https://escuelasuperiorenoturismo.com/>

BECAS

El curso tendrá dos tipos de becas, las propuestas por los patrocinadores y por los organizadores, en ambos casos las becas solo se cubrirá el 50% del importe de la matrícula.

Las becas de los patrocinadores serán concedidas por los propios patrocinadores. En caso de quedarse alguna vacante, ellos serán los encargados de seleccionar a los alumnos en función de las matrículas recibidas.

La concesión de la beca será anunciada finalizado el plazo de matriculación ordinario.

NÚMERO MÍNIMO Y MÁXIMO DE ALUMNOS ADMISIBLES

El número mínimo de alumnos por módulo será de 12 y el máximo de 20.

6. PRECIO

El precio del Título Propio "**Especialista en Enoturismo**" de 500 horas es de **1380,00 €**.

El precio del Título Propio "**Especialista en Guía de Enoturismo**" de 400 horas es de **890,00 €**.

El precio del Título Propio "**Gestor de destinos y de Empresas de Enoturismo**" de 100 horas es de **490,00€**

El precio de los alumnos becados será del 50% del importe de Matrícula.