ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Gestión Enoturística de Bodegas: Visitas, Tienda, Club de Vino y Venta Directa

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa de ICUFOR diseñado para profesionales que desean liderar la transformación de las bodegas en destinos experienciales de referencia. El enoturismo se ha consolidado como un motor económico fundamental para el sector vitivinícola, generando nuevas oportunidades de negocio y diversificación de ingresos. Esta formación te permitirá dominar todas las áreas clave para convertir una bodega en un espacio donde el visitante viva experiencias memorables que impulsen la fidelización y las ventas.

A lo largo del programa, profundizarás en el diseño de visitas con storytelling aplicado, la gestión estratégica de tiendas de bodega mediante técnicas de visual merchandising y venta consultiva, así como la creación y desarrollo de clubs de vino que generen comunidad y recurrencia.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Analizar los fundamentos del enoturismo y el contexto del sector vitivinícola, identificando modelos internacionales de referencia, tipologías de enoturistas y el papel central de la bodega como eje de la experiencia.

Dominar la gestión comercial de la tienda de bodega, implementando estrategias de visual merchandising, venta consultiva y control de indicadores de rendimiento en el punto de venta.

Implementar estrategias de venta directa y comercio electrónico, utilizando plataformas digitales, herramientas CRM y técnicas de captación y conversión online adaptadas al sector vitivinícola.

Fundamentar la gestión económica, operativa y sostenible del negocio enoturístico, aplicando herramientas de análisis de rentabilidad, gestión de equipos y prácticas de sostenibilidad ambiental.

Diseñar visitas y experiencias enoturísticas en el entorno de la bodega, aplicando técnicas de storytelling, gestión operativa y metodologías de cata adaptadas a cada segmento de visitantes.

Desarrollar clubs de vino vinculados a la bodega, definiendo estructuras de membresía, estrategias de fidelización y programas de contenido y eventos exclusivos para socios.

Elaborar planes de marketing y comunicación enoturística, integrando posicionamiento de marca, gestión profesional de redes sociales y alianzas con prescriptores y canales de distribución turística.

Saber llevar a cabo un plan estratégico enoturístico integral para la bodega, estableciendo cuadros de mando e indicadores clave para el seguimiento y la mejora continua de todas las áreas de actividad.

Temario

01 Fundamentos del enoturismo y contexto del sector vitivinícola

1.1. Evolución histórica y conceptual del enoturismo a nivel internacional
1.2. El enoturismo en España: principales regiones, denominaciones de origen y modelos de referencia
1.3. Perfil y segmentación del enoturista contemporáneo
1.4. El papel de la bodega como eje central de la experiencia enoturística y su impacto económico
1.5. Análisis de modelos internacionales de éxito en gestión enoturística

02 Diseño, organización y gestión de visitas a bodegas

2.1. Tipologías de visitas y experiencias enoturísticas en el entorno de la bodega
2.2. Diseño del recorrido y construcción de la narrativa de la visita
2.3. Organización operativa y logística de las visitas
2.4. Formación y desarrollo de competencias del equipo de guías y anfitriones de bodega
2.5. Diseño de experiencias de cata: metodología, materiales y puesta en escena
2.6. Gestión de grupos especiales: eventos corporativos, visitas de prensa, profesionales del sector y turismo internacional
2.7. Evaluación de la calidad percibida e integración estratégica de la visita

Temario

03 Gestión y optimización de la tienda de bodega como espacio comercial

3.1. La tienda de bodega como canal estratégico de venta directa, imagen de marca y fidelización del cliente
3.2. Diseño del espacio comercial: visual merchandising y ambientación sensorial
3.3. Surtido, política de producto y estrategia de precios en la tienda de bodega
3.4. Técnicas de venta y atención personalizada en el punto de venta de bodega
3.5. Gestión de inventarios, logística de aprovisionamiento y control de stock en la tienda de bodega
3.6. Indicadores clave de rendimiento y análisis de ventas para la toma de decisiones en el punto de venta

Temario

04 Creación, desarrollo y gestión de clubs de vino vinculados a la bodega

4.1. Concepto, tipologías y definición de la propuesta de valor del club de vino
4.2. Diseño de la estructura del club: niveles de membresía, beneficios y política de cuotas
4.3. Estrategias y canales de captación de nuevos socios para el club de vino
4.4. Retención, fidelización y gestión del ciclo de vida del socio
4.5. Logística de envíos periódicos: gestión de expediciones, embalaje especializado y experiencia de unboxing
4.6. Contenido editorial y comunicación periódica con los socios del club
4.7. Diseño y organización de eventos y experiencias exclusivas para miembros del club
4.8. Plataformas tecnológicas, métricas clave y análisis de rentabilidad del club de vino

Temario

05 Estrategias de venta directa y comercio electrónico de la bodega

5.1. La venta directa como pilar estratégico del modelo de negocio de la bodega
5.2. Diseño y desarrollo de la tienda online de la bodega
5.3. Estrategias de captación de tráfico cualificado y optimización de la conversión en el canal digital
5.4. Logística específica del e-commerce de vino: embalaje, cadena de transporte y gestión de incidencias en envíos
5.5. Marco legal de la venta de vino online: normativa fiscal, requisitos de etiquetado y regulación de envíos
5.6. Canales complementarios de venta directa y gestión relacional del cliente

Temario

06 Marketing, comunicación y posicionamiento enoturístico de la bodega

6.1. Plan de marketing enoturístico: metodología de elaboración, objetivos estratégicos y etapas de implementación
6.2. Construcción y gestión de la marca de la bodega como destino enoturístico
6.3. Estrategias de comunicación digital y gestión profesional de redes sociales
6.4. Marketing de contenidos, storytelling transmedia y narrativa de marca aplicada al enoturismo
6.5. Gestión de la reputación online y presencia en plataformas de opinión turística
6.6. Colaboraciones estratégicas con prescriptores, influencers del sector enogastronómico y medios especializados
6.7. Alianzas comerciales, distribución turística y medición de resultados de marketing

Temario

07 Gestión económica, operativa y sostenible del negocio enoturístico de la bodega

7.1. Modelo de negocio enoturístico: estructura de ingresos, centros de beneficio y marco regulatorio
7.2. Gestión del equipo humano del departamento enoturístico: perfiles profesionales, formación y organización
7.3. Herramientas tecnológicas para la gestión integral de la actividad enoturística
7.4. Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social aplicadas a la actividad enoturística de la bodega
7.5. Elaboración del plan estratégico enoturístico integral para la bodega

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

