

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Servicio de vinos

## Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

## Objetivos:

- Identificar los diferentes tipos de clientes y técnicas de venta de vinos más efectivas, y los procedimientos para interpretar y resolver necesidades de información, reclamaciones y quejas.
- Desarrollar un proceso predeterminado de servicio de vinos, utilizando las técnicas más apropiadas para cada tipo y normas de servicio.
- Realizar catas sencillas de los tipos de vinos más significativos, identificando sus características y sabores básicos, empleando el vocabulario adecuado y utilizando las fichas de cata.
- Calcular necesidades de aprovisionamiento externo de vinos de consumo habitual conforme a ofertas gastronómicas y expectativas de venta predeterminadas.
- Efectuar la recepción de los vinos para su posterior almacenaje y distribución.
- Describir sistemas de almacenamiento de vinos en bodega, controlar consumos y ejecutar las operaciones inherentes a su conservación.
- Desarrollar un proceso de aprovisionamiento interno de vinos de acuerdo con determinadas órdenes de servicio o planes de trabajo diarios, controlando en la bodeguilla o cava del día su temperatura de servicio.
- Definir cartas sencillas de vinos adecuadas a diferentes ofertas gastronómicas, que resulten atractivas para clientelas potenciales y favorezcan la consecución de objetivos de venta de supuestos establecimientos.

## Contenidos:

- Elaboración del vino en hostelería
  - Introducción
  - La vid a través de la historia
  - La uva y sus componentes
  - Fermentación de la uva y composición del vino
  - Tipos de vino y características principales
  - Elaboración y crianza del vino
  - Zonas vinícolas de España y el extranjero
  - Denominaciones de origen y el INDO



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



Vocabulario específico del vino  
Resumen

Servicio de vinos

Introducción

Tipos de servicio

Normas generales del servicio

Apertura de botellas de vino

La decantación: objetivo y técnica

Tipos, características y función de botellas, corchos, etiquetas y cápsulas

Resumen

La cata de vinos

Introducción

Definición y metodología de la cata de vinos

Equipamientos y útiles para la cata

Técnica y elementos importantes en la cata

Fases de la cata

El olfato y los olores del vino

El gusto y los cuatro sabores elementales

Equilibrio entre aromas y sabores

La vía retronasal

Alteraciones y defectos del vino

Fichas de cata: estructura y contenido

Puntuaciones de las fichas de cata

Vocabulario específico de la cata

Resumen

Aprovisionamiento y conservación de vinos

Introducción

Aprovisionamiento externo. Elección de proveedores

Controles de calidad de productos. Importancia del transporte

Defectos aparecidos en los productos y diagnóstico de las posibles causas

La recepción de los vinos

Sistema de almacenamiento de vinos

La bodega

La bodega o cava del día

La conservación del vino

Métodos de rotación de vinos

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



Registros documentales (vales de pedidos, fichas de existencias)  
Métodos manuales e informatizados para la gestión y control de inventarios y stocks  
Resumen

Cartas de vinos

Introducción  
Confección de la carta de vinos. Normas básicas  
Composición, características y categorías de cartas de vinos  
Diseño gráfico de cartas de vinos  
Política de precios  
La rotación de los vinos en la carta  
La sugerencia de vinos  
Resumen

El maridaje

Introducción  
Definición de maridaje y su importancia  
Armonización de los vinos  
Las combinaciones más frecuentes  
Los enemigos del maridaje  
Resumen

Atención al cliente en el servicio de vinos

Introducción  
Comunicación verbal y no verbal  
Perfiles psicológicos de los clientes  
Tipos de demanda de información  
Técnicas de venta de vinos  
Fidelización del cliente  
Reclamaciones y resoluciones  
Protección de consumidores  
Resumen

