



# La mejor formación a tu alcance.

## 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 bodega 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 mejor formación a tu alcance.

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 bodeguilla o cava del día

La conservación del vino

Métodos de rotación de vinos



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)



# La mejor formación a tu alcance.

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



**FOESCO**  
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794  
[cursos@foesco.com](mailto:cursos@foesco.com)

