

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



SOMMELIER II

Modalidad:

presencial con una duración 8 horas

Objetivos:

- Aportar al alumno un a visioón del servicio del vino en un local especializado.
- Dar un conocimiento para elaborar una oferta diferente.
- Conseguir una diferenciación y una ventaja comparativa con la competencia con el vino.
- Conocer la vajilla necesaria y todas las herramientas de trabajo
- Aprender a evaluar un vino sin el condicionante de la procedencia o el precio

Contenidos:

- Cómo aumentar las venta del vino.
- Estrategia de diversificación.
- Repaso de las principales zonas de producción de España.
- Elaboraciones especiales.
- Descubrimiento de zonas emergentes en la elaboración de vino.
- Vinos espumosos, generosos y dulces.
- Médoto profesional de la cata de vinos.
- Cata a ciegas: El objetivo es valorar un vno sin saber su origen ni su precio.

