

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 una visión 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 ventas de vino

Estrategia de diversificación.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Repaso de las principales zonas de producción de España

Descubrimiento de zonas emergentes en la elaboración de vino.

Elaboraciones especiales.

Vinos espumosos, generosos y dulces.

Método profesional de la cata de vinos.

Cata a ciegas. El objetivo es valorar un vino sin saber su origen ni su precio.