

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



SOMMELIER II

Modalidad:

presencial con una duración 12 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 del vino.
- Estrategia de diversificación.
- 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.

