



Servicio especializado de vinos

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Realizar el proceso del preservicio especializado de vinos siguiendo las normas internas del establecimiento de modo que se facilite el desarrollo posterior del servicio en sala en general y de vinos en particular. Realizar el proceso de servicio especializado de vinos siguiendo las normas de protocolo en restauración para garantizar la satisfacción del cliente. Informar y asesorar sobre la oferta de vinos y bebidas del establecimiento y su armonía con la oferta gastronómica con el objeto de lograr la máxima satisfacción del cliente y los objetivos comerciales y de prestigio de la organización.

Contenidos:

Tema 1. Recursos humanos y materiales.

- 1.1. Brigada de restaurante
- 1.2. Mise en place para el servicio de vinos

Tema 2. Técnicas de ventas de vinos

- 2.1. Tipología de clientes
- 2.2. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de restaurante
- 2.3. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes
- 2.4. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio
- 2.5. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos
- 2.6. Normas básicas de protocolo en la mesa
- 2.7. Técnicas de comunicación
- 2.8. La protección de consumidor y usuario

Tema 3. Armonías entre ofertas gastronómicas y vinos. Maridaje.

- 3.1. Definición de maridaje y su importancia



- 3.2. Criterios para relacionar alimentos y bebidas
- 3.3. Armonización de los vinos
- 3.4. Combinaciones más frecuentes
- 3.5. Los enemigos del maridaje

Tema 4. Proceso para el servicio especializado de vinos.

- 4.1. Toma de comanda de vinos. Su circuito
- 4.2. Rotación de los vinos de la carta
- 4.3. Asesoramiento de vinos
- 4.4. Tipos de servicio
- 4.5. Normas generales de servicio y desvarase
- 4.6. Apertura de botellas de vinos
- 4.7. Decantación: objetivo y técnica
- 4.8. Tipos características y función