

PROGRAMA FORMATIVO

Servicio de vinos. HOTR0608 - Servicios de Restaurante - contenido online 3.1

Código: 10346

Duración: 90 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 bodeguilla 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

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
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