

# Programa formativo

HOSTELERÍA Y TURISMO



**Servicio de vinos**

**Duración: 90 horas**



**Grupo Glorieta**

Grupo Glorieta garantiza toda la formación impartida y la gestión de bonificaciones que realiza como entidad organizadora.

# 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 bodega 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

## **1. Elaboración del vino en hostelería**

- 1.1. Introducción
- 1.2. La vid a través de la historia
- 1.3. La uva y sus componentes
- 1.4. Fermentación de la uva y composición del vino
- 1.5. Tipos de vino y características principales
- 1.6. Elaboración y crianza del vino
- 1.7. Zonas vinícolas de España y el extranjero
- 1.8. Denominaciones de origen y el INDO
- 1.9. Vocabulario específico del vino
- 1.10. Resumen

## **2. Servicio de vinos**

- 2.1. Introducción
- 2.2. Tipos de servicio
- 2.3. Normas generales del servicio
- 2.4. Apertura de botellas de vino
- 2.5. La decantación: objetivo y técnica
- 2.6. Tipos, características y función de botellas, corchos, etiquetas y cápsulas
- 2.7. Resumen

### **3. La cata de vinos**

- 3.1. Introducción
- 3.2. Definición y metodología de la cata de vinos
- 3.3. Equipamientos y útiles para la cata
- 3.4. Técnica y elementos importantes en la cata
- 3.5. Fases de la cata
- 3.6. El olfato y los olores del vino
- 3.7. El gusto y los cuatro sabores elementales
- 3.8. Equilibrio entre aromas y sabores
- 3.9. La vía retronasal
- 3.10. Alteraciones y defectos del vino
- 3.11. Fichas de cata: estructura y contenido
- 3.12. Puntuaciones de las fichas de cata
- 3.13. Vocabulario específico de la cata
- 3.14. Resumen

### **4. Aprovisionamiento y conservación de vinos**

- 4.1. Introducción
- 4.2. Aprovisionamiento externo. Elección de proveedores
- 4.3. Controles de calidad de productos. Importancia del transporte
- 4.4. Defectos aparecidos en los productos y diagnóstico de las posibles causas
- 4.5. La recepción de los vinos
- 4.6. Sistema de almacenamiento de vinos
- 4.7. La bodega
- 4.8. La bodeguilla o cava del día
- 4.9. La conservación del vino
- 4.10. Métodos de rotación de vinos
- 4.11. Registros documentales (vales de pedidos, fichas de existencias)
- 4.12. Métodos manuales e informatizados para la gestión y control de inventarios y stocks
- 4.13. Resumen

### **5. Cartas de vinos**

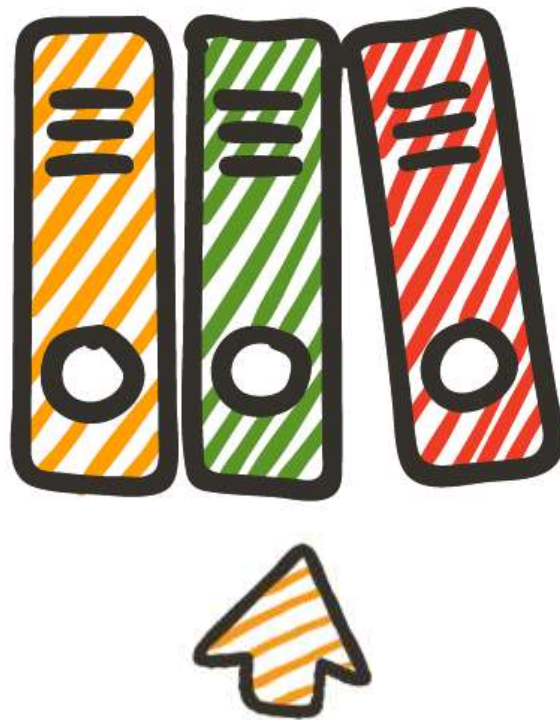
- 5.1. Introducción
- 5.2. Confección de la carta de vinos. Normas básicas
- 5.3. Composición, características y categorías de cartas de vinos
- 5.4. Diseño gráfico de cartas de vinos
- 5.5. Política de precios
- 5.6. La rotación de los vinos en la carta
- 5.7. La sugerencia de vinos
- 5.8. Resumen

### **6. El maridaje**

- 6.1. Introducción
- 6.2. Definición de maridaje y su importancia
- 6.3. Armonización de los vinos
- 6.4. Las combinaciones más frecuentes
- 6.5. Los enemigos del maridaje
- 6.6. Resumen

## **7. Atención al cliente en el servicio de vinos**

- 7.1. Introducción
- 7.2. Comunicación verbal y no verbal
- 7.3. Perfiles psicológicos de los clientes
- 7.4. Tipos de demanda de información
- 7.5. Técnicas de venta de vinos
- 7.6. Fidelización del cliente
- 7.7. Reclamaciones y resoluciones
- 7.8. Protección de consumidores
- 7.9. Resumen



## **ACCESO AL CATÁLOGO GENERAL DE CURSOS**

Para más información:



**Grupo Glorieta**

**965 789 115**

[www.grupoglorieta.com](http://www.grupoglorieta.com)

[fcontinua@grupoglorieta.com](mailto:fcontinua@grupoglorieta.com)