

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



# Servicio de vinos

## Modalidad:

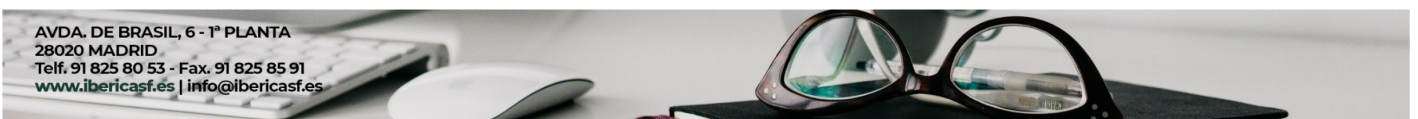
e-learning con una duración 56 horas

## 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 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:

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



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



## 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)

La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



## 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