

## MF1048\_2: SERVICIO DE VINOS



**SKU:** 10346IN

**Horas:** 90

### 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.

## CONTENIDO

### **UNIDAD 1. 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

### **UNIDAD 2. 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

### **UNIDAD 3. 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

### **UNIDAD 4. 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

## **UNIDAD 5. 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

## **UNIDAD 6. El maridaje**

Introducción

Definición de maridaje y su importancia

Armonización de los vinos

Las combinaciones más frecuentes

Los enemigos del maridaje

Resumen

## **UNIDAD 7. 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