

TÉCNICAS DE VENTAS DE VINOS



SKU: CT0442

Horas: 25

CONTENIDO

1. Tipología de clientes.
2. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de restaurante.
 - 2.1. Restaurantes temáticos.
 - 2.2. Cocina de autor.
 - 2.3. Restaurante tradicional.
3. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes.
 - 3.1. Nacional.
 - 3.2. Internacional.
4. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio.
 - 4.1. Carta.
 - 4.2. Menú degustación.
 - 4.3. Menú concertado.
 - 4.4. Buffet.
5. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos.
6. Normas básicas de protocolo en la mesa.
7. Técnicas de comunicación.
8. La protección de consumidor y usuario.
 - 8.1. Normativa aplicable en España y en la Unión Europea.