

Categorías: Hostelería y turismo

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de realizar los procesos de servicio especializado de vinos. En concreto el alumno será capaz de: Realizar el proceso del preservicio especializado de vinos siguiendo las normas internas del establecimiento de modo que se facilite el desarrollo posterior del servicio en sala en general y de vinos en particular. Realizar el proceso de servicio especializado de vinos siguiendo las normas de protocolo en restauración para garantizar la satisfacción del cliente. Informar y asesorar sobre la oferta de vinos y bebidas del establecimiento y su armonía con la oferta gastronómica con el objeto de lograr la máxima satisfacción del cliente y los objetivos comerciales y de prestigio de la organización.

CONTENIDOS

UD1. Recursos humanos y materiales.

- 1.1. Brigada de restaurante.
- 1.2. Mise en place para el servicio de vinos.

UD2. Técnicas de ventas de vinos.

- 2.1. Tipología de clientes.
- 2.2. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de restaurante.
- 2.3. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes.
- 2.4. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio.
- 2.5. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos.
- 2.6. Normas básicas de protocolo en la mesa.
- 2.7. Técnicas de comunicación.
- 2.8. La protección de consumidor y usuario.

UD3. Armonías entre ofertas gastronómicas y vinos. Maridaje.

- 3.1. Definición de maridaje y su importancia.
- 3.2. Criterios para relacionar alimentos y bebidas.
- 3.3. Armonización de los vinos.
- 3.4. Combinaciones más frecuentes.
- 3.5. Los enemigos del maridaje.

UD4. Proceso para el servicio especializado de vinos.

- 4.1. Toma de comanda de vinos. Su circuito.
- 4.2. Rotación de los vinos de la carta.
- 4.3. Asesoramiento de vinos.
- 4.4. Tipos de servicio.
- 4.5. Normas generales de servicio y desvarase.
- 4.6. Apertura de botellas de vinos.
- 4.7. Decantación: objetivo y técnica.
- 4.8. Tipos característicos y función

