

ENOLOGÍA, SERVICIO Y CATA DE VINOS

A QUIÉN VA DESTINADO a profesionales que quieran conocer o ampliar sus conocimientos, acerca del mundo del vino, elaboración, servicio y cata.

PARA QUÉ CAPACITA asegurar la mejora profesional acerca del mundo del vino y adquirir las destrezas necesarias para realizar una cata de vinos y una venta sugestiva de los mismos.

DURACIÓN 60 horas (la **modalidad online** permite adaptar los horarios a las propias necesidades. Se puede realizar el curso según el ritmo de aprendizaje de cada persona: repasar y hacer tantas veces como se quiera un ejercicio o una lección).

FECHAS INICIO CADA 15 DÍAS (a determinar con cada empresa y/o participante).

PRECIO 450€ (bonificable 100%)¹

METODOLOGÍA

En este curso online se efectúa un seguimiento periódico del progreso, para ayudar a cumplir los requisitos exigidos para superar con éxito la formación. Con ejercicios de autoevaluación, que permiten reforzar, tantas veces como se requiera, los conocimientos que ya disponen los profesionales. El tutor informa del progreso, a través de mensajes en el Campus Virtual, para provocar una relación de confianza y proximidad. La comunicación puede realizarse por diferentes medios: red social del campus, e-mail, foro de dudas y por teléfono.

OBJETIVOS

- Realizar catas de los tipos de vinos más significativos, identificando sus características y sabores básicos, empleando el vocabulario adecuado y utilizando las fichas de cata.
- Conocer el proceso del servicio de vinos, utilizando las técnicas más apropiadas para cada vino y las normas de servicio.
- Calcular las necesidades de aprovisionamiento de vinos, según la oferta gastronómica y las expectativas de venta.
- Efectuar la recepción de los vinos para su posterior almacenaje y distribución.
- Reconocer los sistemas de almacenamiento de vinos en bodega, controlar consumos y ejecutar las operaciones inherentes a su conservación.
- Definir cartas sencillas de vinos adecuadas a diferentes ofertas gastronómicas, que resulten atractivas para los clientes y favorezcan la consecución de los objetivos de venta.

CONTENIDOS

1. ELABORACIÓN DEL VINO EN HOSTELERÍA

- 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

2. SERVICIO DE VINOS

- 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

3. LA CATA DE VINOS

- 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

4. APROVISIONAMIENTO Y CONSERVACIÓN DE VINOS

- Aprovisionamiento externo. Elección de proveedores
- Controles de calidad de productos. Importancia del transporte
- Defectos aparecidos en los productos y diagnóstico de las 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 para la gestión y control de inventarios y stocks

5. CARTAS DE VINOS

- 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

6. EL MARIDAJE

- Definición de maridaje y su importancia
- Armonización de los vinos
- Las combinaciones más frecuentes
- Los enemigos del maridaje

7. ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL SERVICIO DE VINOS

- Comunicación verbal y no verbal
- Perfiles psicológicos de los clientes
- Técnicas de venta de vinos
- Fidelización del cliente
- Reclamaciones y resoluciones

¹ Para los trabajadores en activo contratados en régimen general (no autónomos), el importe total de este curso se puede bonificar 100% a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo**, con el crédito anual que cada empresa dispone para realizar formación. **Le informamos del crédito disponible de su empresa.**