Servicio especializado de vinos (MF1110_3)

Servicio especializado de vinos (MF1110_3)

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

- 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.- Realizar el proceso de post-servicio especializado de vinos siguiendo las normas internas del establecimiento.- Asistir, bajo la supervisión del responsable de sala, en el proceso de servicio de alimentos, en caso de que sea requerido de modo que se facilite la consecución de los objetivos del departamento u área en el que se integra.- Coordinar las tareas propias de sumillería con las del personal de sala para ofrecer un servicio eficaz y acorde con la categoría del establecimiento.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2025

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2025

Bolsa de empleo:

El alumno en desemple puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones,etc....

Formas de pago:

-Mediante transferencia
-Por cargo bancario
-Mediante tarjeta
-Por Pay pal
-Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

© icaformación2025

Programa del curso:

Unidad didáctica 1. Recursos Humanos y materiales

1.1 Brigada de restaurante.
1.1.1 Maitre.
1.1.2 2.º Maitre.
1.1.3 Jefe de Sector.
1.1.4 Sumiller.
1.1.5 Camarero o Jefe de Rango.
1.1.6 Ayudante de Camarero
1.2 Mise en Place para el Servicio de Vinos:
1.2.1 Desarrollo de la mise en place.
1.2.2 Limpieza del local.
1.2.3 Cambio de Mantelería y Lencería.
1.2.4 Puesta a punto del Mobiliario:
1.2.4.1 Carros de Transporte.
1.2.4.2 Mesas.
1.2.4.3 Sillas.
1.2.4.4 Aparadores.
1.2.4.5 Barra.
1.2.4.6 Estantería para Botellería.
1.2.5 Puesta a punto del Material
1.2.5.1 Bandejas.
1.2.5.2 Cubos y Pies de Cubos.
1.2.5.3 Champanera.
1.2.5.4 Canastillas para Vinos Tintos.
1.2.5.5 Decantadores.
1.2.5.6 Jarras o Frascas para Decantar y Oxigenar.
1.2.5.7 Tastevín.
1.2.5.8 Termómetro.
1.2.5.9 Sacacorchos.
1.2.5.10 Abrebotellas.
1.2.5.11 Posabotellas.
1.2.5.12 Pinza para deguelle.
1.2.5.13 Tapones.
1.2.5.14 Velas.
1.2.5.15 Vajilla.
1.2.5.16 Cristalería.
1.2.5.17 Bloc de Comandas.
1.2.6 Repaso de Equipos
1.2.6.1 Botelleros y Cámaras Frigoríficas.
1.2.6.2 Cavas.
1.2.6.3 Máquina de hielo.
1.2.7 Técnicas de mantenimiento y conservación de los útiles y enseres utilizados
1.2.8 Montaje de mesas.

© icaformación2025

Unidad didáctica 2. Técnicas de venta de vinos

2.1 Tipología de clientes.
2.2 Sugerencia en la venta de vinos en función del tipo de restaurante:
2.2.1 Restaurantes temáticos
2.2.2 Cocina de Autor
2.2.3 Restaurante tradicional
2.3 Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes:
2.3.1 Nacional
2.3.2 Internacional
2.4 Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio:
2.4.1 Carta
2.4.2 Menú Degustación
2.4.3 Menú Concertado.
2.4.4 Buffet
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:
2.8.1 Normativa aplicable en España y la Unión Europea.

Unidad didáctica 3. Armonías entre ofertas gastronómicas y vinos. Maridaje

3.1 Definición de Maridaje y su importancia.
3.2 Criterios para relacionar alimentos y bebidas:
3.2.1 Textura.
3.2.2 Aroma.
3.2.3 Color.
3.2.4 Equilibrio gustativo.
3.3 Armonización de los Vinos con:
3.3.1 Aperitivos.
3.3.2 Entradas.
3.3.3 Pescados.
3.3.4 Carnes.
3.3.5 Postres.
3.4 Combinaciones más frecuentes.
3.5 Los enemigos del Maridaje.

Unidad didáctica 4. Proceso para el servicio especializado de Vinos

4.1 Toma de Comandas de vinos. Su circuito.
4.2 Rotación de los Vinos de la Carta:
4.2.1 Popularidad.
4.2.2 Rentabilidad.
4.3 Asesoramiento de Vinos.
4.4 Tipos de Servicio:
4.4.1 Características.
4.4.2 Ventajas.
4.4.3 Inconvenientes.
4.5 Normas generales de Servicio y Desbarase.
4.6 Apertura de Botellas de Vino.
4.7 Decantación: objetivo y técnica.
4.8 Tipos, características y función de:
4.8.1 Botellas.

© icaformación2025

4.8.2 Corchos.
4.8.3 Etiquetas.
4.8.4 Cápsulas.

© icaformación2025