



**INESEM**

**BUSINESS SCHOOL**

## ***Servicio Especializado de Vinos***

**+ Información Gratis**

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

## Servicio Especializado de Vinos

**duración total:** 80 horas

**horas teleformación:** 56 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### descripción

En el ámbito de la hostelería y restauración, es necesario conocer los diferentes campos en la sumillería, dentro del área profesional de restauración. Así, con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para el servicio especializado de vinos.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Analizar necesidades de recursos humanos, materiales y de espacio de establecimientos de restauración para ofrecer servicios especializados de vinos.
- Analizar 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.
- Asesorar sobre maridaje de vinos y platos, relacionando ingredientes y técnicas de cocinado con diferentes tipos de vinos.
- Realizar procesos de servicio especializado de vinos, utilizando las técnicas más apropiadas para cada tipo y normas de servicio.
- Mantener en buen estado de conservación los útiles y enseres propios del servicio de vinos de modo que se alargue su vida útil.
- Desarrollar procesos sencillos de servicio en sala con el fin de asistir al mismo, en caso necesario.

## *para qué te prepara*

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF1110\_3 Servicio Especializado de Vinos, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

## *salidas laborales*

Desarrolla su actividad en grandes, medianas y pequeñas empresas de restauración habitualmente del sector privado y bajo la dependencia de un superior jerárquico. También puede desarrollar su actividad profesional en el ámbito del comercio de vinos y otras bebidas, ya sea en la venta directa, la distribución o la asesoría.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A



## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'MF1110\_3 Servicio Especializado de Vinos'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo****MÓDULO 1. SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS****UNIDAD DIDÁCTICA 1. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES**

## 1. Brigada de restaurante.

- 1.- Maitre.
- 2.- 2.º Maitre.
- 3.- Jefe de Sector.
- 4.- Sumiller.
- 5.- Camarero o Jefe de Rango.
- 6.- Ayudante de Camarero.

## 2. Mise en Place para el Servicio de Vinos:

- 1.- Desarrollo de la mise en place.
- 2.- Limpieza del local.
- 3.- Cambio de Mantelería y Lencería.
- 4.- Puesta a punto del Mobiliario:
  - 1.\* Carros de Transporte.
  - 2.\* Mesas.
  - 3.\* Sillas.
  - 4.\* Aparadores.
  - 5.\* Barra.
  - 6.\* Estantería para Botellería.

## 5.- Puesta a punto del Material:

- 1.\* Bandejas.
- 2.\* Cubos y Pies de Cubos.
- 3.\* Champanera.
- 4.\* Canastillas para Vinos Tintos.
- 5.\* Decantadores.
- 6.\* Jarras o Frascas para Decantar y Oxigenar.
- 7.\* Tastevín.
- 8.\* Termómetro.
- 9.\* Sacacorchos.
- 10.\* Abrebotellas.
- 11.\* Posabotellas.
- 12.\* Pinza para deguelle.
- 13.\* Tapones.
- 14.\* Velas.
- 15.\* Vajilla.
- 16.\* Cristalería.
- 17.\* Bloc de Comandas.

## 6.- Repaso de Equipos

- 1.\* Botelleros y Cámaras Frigoríficas.
- 2.\* Cavas.
- 3.\* Máquina de hielo.

## 7.- Técnicas de mantenimiento y conservación de los útiles y enseres utilizados

## 8.- Montaje de mesas.

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA DE VINOS.**

## 1. Tipología de clientes.

## 2. Sugerencia en la venta de vinos en función del tipo de restaurante:

- 1.- Restaurantes temáticos



- 2.- Cocina de Autor
- 3.- Restaurante tradicional
- 3.Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes:
  - 1.- Nacional
  - 2.- Internacional
- 4.Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio:
  - 1.- Carta
  - 2.- Menú Degustación
  - 3.- Menú Concertado.
  - 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:
  - 1.- Normativa aplicable en España y la Unión Europea.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARMONÍAS ENTRE OFERTAS GASTRONÓMICAS Y VINOS. MARIDAJE.**

- 1.Definición de Maridaje y su importancia.
- 2.Criterios para relacionar alimentos y bebidas:
  - 1.- Textura.
  - 2.- Aroma.
  - 3.- Color.
  - 4.- Equilibrio gustativo.
- 3.Armonización de los Vinos con:
  - 1.- Aperitivos.
  - 2.- Entradas.
  - 3.- Pescados.
  - 4.- Carnes.
  - 5.- Postres.
- 4.Combinaciones más frecuentes.
- 5.Los enemigos del Maridaje.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO PARA EL SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS.**

- 1.Toma de Comandas de vinos. Su circuito.
- 2.Rotación de los Vinos de la Carta:
  - 1.- Popularidad.
  - 2.- Rentabilidad.
- 3.Asesoramiento de Vinos.
- 4.Tipos de Servicio:
  - 1.- Características.
  - 2.- Ventajas.
  - 3.- Inconvenientes.
- 5.Normas generales de Servicio y Desbarase.
- 6.Apertura de Botellas de Vino.
- 7.Decantación: objetivo y técnica.
- 8.Tipos, características y función de:
  - 1.- Botellas.
  - 2.- Corchos.
  - 3.- Etiquetas.
  - 4.- Cápsulas.

