



## **Servicio especializado de vinos (MF1110\_3)**

---

## Servicio especializado de vinos (MF1110\_3)

**Duración:** 80 horas

**Precio:** euros

**Modalidad:** e-learning

### 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 acceso a una plataforma de teleformación de última generación con 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.

## 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, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/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.

## Titulación:

Al finalizar el curso obtendrás un certificado de realización y aprovechamiento del curso según el siguiente modelo:



### Prequisitos previos:

No hay requisitos previos ni profesionales ni formativos

### Salidas profesionales:

Esta formación está encaminada a obtener una mejor cualificación y competencia profesional.

### 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.

### 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.
  - 4.8.2 Corchos.
  - 4.8.3 Etiquetas.
  - 4.8.4 Cápsulas.