

TECNICAS Y MARKETING DE VINO EN EL CANAL HORECA

Juan Francisco Gallego Navarro

1. PRESENTACIÓN. 2. OBJETIVOS. 3. CONTENIDOS. 4. METODOLOGÍA. 5. PONENTE.

1. PRESENTACIÓN

Nuestro programa formativo dirigido a: Jefes de sala, camareros, bármanes y personal de sala en general, tiene como misión acercar un conocimiento más extenso y profundo del vino.

La maduración de los mercados, la mayor preparación de los clientes, la competencia, sumado a una numerosa serie de diferentes y nuevas circunstancias, obligan a las empresas del canal HORECA a estar en continuo proceso de mejora de su atención y servicio al cliente, siendo la formación, la herramienta indicada para la especialización de dichos servicios.

En este curso se abordarán los modos de almacenar, comprar, presentar, maridar, servir y vender mejor un vino.

Nuestra Ventaja Competitiva: Dar a los Trabajadores el Conocimiento para Adecuar su Servicio a la Necesidad y Exigencia del Cliente en su propio local.

2. OBJETIVOS

- ✚ Los objetivos del presente curso, es descubrir los conceptos relacionados con el marketing y servicio de los vinos. Acercando al canal HORECA un conocimiento más profundo sobre el mundo del vino.
- ✚ Promocionar los diferentes vinos y sus denominaciones de origen, en todos los conceptos que abarca la hostelería, crear una carta de vinos, control y gestión de una bodega.
- ✚ Saber sugerir el vino en un contexto adecuado a sus necesidades, lo que se conoce como “maridar” el vino a la comida.
- ✚ Llevar a cabo un correcto servicio de cada vino según sus características propias.
- ✚ Técnicas de Marketing y servicio del vino en canal HORECA.

¿CÓMO TRABAJAMOS?

La Formación Profesional para el Empleo tiene por objeto la formación de los trabajadores desempleados y ocupados para mejorar su capacitación profesional y desarrollo personal.



Son fines de la formación profesional para el empleo:

- ✓ Favorecer la formación a lo largo de la vida de los trabajadores desempleados y ocupados, mejorando su capacitación profesional y desarrollo personal.
- ✓ Proporcionar a los trabajadores los conocimientos y las prácticas adecuados a las competencias profesionales requeridas en el mercado de trabajo y a las necesidades de las empresas.
- ✓ Contribuir a la mejora de la productividad y competitividad de las empresas.
- ✓ Mejorar la empleabilidad de los trabajadores, especialmente de los que tienen mayores dificultades de mantenimiento del empleo o de inserción laboral.

3. CONTENIDO

El curso “Técnicas de marketing y servicio del vino en canal HORECA” que les presentamos, abarca los siguientes contenidos:

1. Promoción y objetivos según el local que tengamos.
2. Marcar estilo propio: Vinos de la zona y de moda.
3. La carta de vinos: Criterios, Consejos e Indicadores de la misma.
4. Consejos a los locales de hostelería.
5. El vino de casa y la botella de medio litro.
6. Frenos en el consumo de vino.
7. El canal HORECA. Importancia del vino en el mismo.
8. Protocolo, servicio del vino y errores que se han de evitar.
9. Toma de comanda, accesorios y material de servicio.
10. La Bodega: Control y gestión de la misma.
11. La etiqueta del vino y su información.
12. Prácticas de cata y maridaje.



4. METODOLOGÍA

Nuestra metodología forma a los asistentes, exponiendo el contenido, de forma progresiva y gradual para que el alumno vaya adquiriendo los conocimientos en un entorno de aprendizaje fácil, práctico y participativo en todo momento de la formación.

Todo esto se basará en explicaciones orales y escritas del profesor, visualizaciones de videos, preguntas de los alumnos y cata de diferentes vinos y bebidas para conocer su estructura y maridaje con la comida.

