

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

Definir cartas de bebidas distintas a vinos que resulten atractivas para clientelas potenciales que favorezcan la consecución de los objetivos de venta del establecimiento.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Describir cartas de bebidas, indicando elementos que las componen, características y categoría.
- Relacionar cartas de bebidas con tipos de establecimientos y fórmulas de restauración.
- En supuestos prácticos la carta de bebidas distintas a vinos se define y presenta teniendo en cuenta:
 - Los gustos de los clientes potenciales.
 - Las posibilidades de suministro de géneros.
 - Los medios físicos, humanos y económicos con que se cuenta.
 - El tipo de establecimiento, fórmula de restauración y servicio.
 - Un buen equilibrio, tanto en la variedad de las bebidas ofertadas como en su precio.
 - La estacionalidad.
 - La categoría del establecimiento, sus objetivos económicos y su imagen corporativa
- Justificar sistemas de rotación de la carta de bebidas en función de la evolución previsible de los hábitos y gustos de la clientela, de las existencias, de las posibilidades de suministro y de los objetivos del establecimiento.

Actuar con creatividad e imaginación en la formulación y desarrollo de propuestas personales de presentación de cartas de bebidas.

CONTENIDOS

Vinos especiales:

- Espumosos
- Vinos de licor
- Vinos dulces

Sistemas de destilación y destilados de la uva

Destilados:

- Whisky
- Ginebra
- Ron
- Vodka
- Tequila/Mezcal
- Bebidas aperitivas

Coctelería

Cafes

Tes e infusiones

Cervezas nacionales e internacionales

Jamon

Queso

Armonías

Marketing y mercados del vino.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE EN RELACION A LOS CONTENIDOS DE ANALISIS SENSORIAL, VINIFICACION Y SERVICIO DEL VINO. GEOGRAFIA NACIONAL E INTERNACIONAL

Para alcanzar los objetivos de esta formación se han establecido los siguientes resultados de aprendizaje con sus respectivos criterios de evaluación asociados, son los siguientes:

Identifica 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.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar los diferentes tipos de clientes, describiendo sus actitudes y comportamiento habituales.
- Identificar las diferentes técnicas de venta de vinos, estimando su aplicación a diferentes tipos de clientes, fórmulas de restauración y servicio.
- Proponer el vino que se ajuste a los gustos y hábitos de un tipo de demanda previamente definida.
- Distinguir los tipos de demanda de información más usuales que se dan en establecimientos de servicio y consumo de vinos.
- Estimar distintas situaciones en las que, habitualmente, se formulan reclamaciones o pueden darse situaciones de conflicto con los clientes.
- Identificar la legislación vigente aplicable sobre protección de consumidores y usuarios.
- Identificar técnicas de comunicación verbal y no verbal y habilidades sociales, relacionándolas con las situaciones analizadas.
- En supuestos prácticos, de demanda de información o presentación de reclamaciones relacionadas con el servicio o consumo de vinos:
 - Identificar y seleccionar la información según la situación planteada.
 - Simular la resolución de necesidades concretas de información, adaptándola según tipos de establecimientos y clientes.
 - Simular la resolución de conflictos entre las partes por medio de una solución de consenso, demostrando una actitud segura, correcta y objetiva.
 - Determinar cuándo procede el registro de la consulta o reclamación presentada.
- Argumentar la necesidad de atender a los futuros clientes con cortesía y elegancia, potenciando la buena imagen de la entidad que presta el servicio.

Desarrollar un proceso predeterminado de servicio de vinos, utilizando las técnicas más apropiadas para cada tipo y normas de servicio.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar las diferentes técnicas de servicio de vinos, explicando sus ventajas e inconvenientes y justificando su idoneidad para cada tipo y normas de servicio en concreto.
- Realizar las operaciones previas al servicio de vinos y su preparación, teniendo en cuenta las normas específicas de cada vino y del protocolo vinícola.
- De acuerdo con planes de trabajo y fórmulas de servicio determinados:
 - Describir y simular el proceso de acogida y atención al cliente, identificando las etapas y los factores clave para conseguir su satisfacción.
 - Describir y simular el proceso de venta de vinos, explicando sus fases y las diferentes maneras que existen para su concreción.
 - Describir las características de una oferta de vinos determinada, de forma que resulte atractiva, sugiriendo los vinos que mejor se adecuen al menú propuesto o solicitado.
 - Explicar la relación que mantiene el personal especializado en vinos con otros departamentos o profesionales durante el servicio y formalizar las comunicaciones que se requieran en supuestos prácticos.
 - Seleccionar y usar los útiles e instrumentos necesarios para el servicio.
 - Realizar el servicio de vinos de acuerdo con las instrucciones definidas, y aplicando las técnicas de servicio correspondientes con la máxima rapidez y eficacia, estilo y elegancia que este proceso a la vista del cliente requiere.
 - Proponer modificaciones en el proceso de servicio cuando se observa algún desajuste o queja por parte del consumidor real o simulado.
 - Despedir al cliente, o simular su despedida, de acuerdo con procedimientos definidos y aplicando las técnicas de comunicación adecuadas.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

Realizar catas sencillas de los tipos de vinos más significativos, identificando sus características y sabores básicos, empleando el vocabulario adecuado y utilizando las fichas de cata.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar los distintos tipos y fases de las catas, describiendo los elementos necesarios: copas, locales, condiciones ambientales y temperaturas óptimas para su degustación.
- Describir las diferentes características organolépticas de los vinos, empleando el vocabulario específico.
- Describir las principales zonas vitivinícolas nacionales e internacionales, identificando las principales denominaciones de origen.
- En ejercicios de cata, detectar diferencias de sabores básicos en vinos:
 - Blancos jóvenes.
 - Rosados.
 - Tintos jóvenes.
 - De crianza .Defectuosos.
 - Generosos.
 - Espumosos.
 - De las principales denominaciones de origen.
- Identificar y cumplimentar las fichas de cata, aplicando las normas de puntuación de los vinos.

Calcular necesidades de aprovisionamiento externo de vinos de consumo habitual conforme a ofertas gastronómicas y expectativas de venta predeterminadas.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar los medios documentales y los instrumentos de comunicación para efectuar solicitudes de aprovisionamiento de vinos y describir los circuitos de las operaciones realizadas en el departamento de compras.
- A partir de supuestas ofertas gastronómicas o planes de trabajo:
 - Determinar las necesidades de suministro de vinos, indicando cantidades.
 - Cumplimentar solicitudes de aprovisionamiento externo de vinos de consumo habitual.
 - Valorar la importancia de la seguridad en la conservación de la documentación e información, tratándolas con rigor.

Efectuar la recepción de los vinos para su posterior almacenaje y distribución.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar señas y atributos de calidad de los vinos, interpretando etiquetas y documentación que los acompañan.
- Describir métodos de control en la recepción de vinos, identificando instrumentos y medios necesarios.
- En un supuesto práctico de recepción de vinos, efectuar operaciones de control, utilizando los medios e instrucciones aportados para tal fin.
- En un supuesto práctico de control en la recepción, detectar posibles desviaciones entre las cantidades y las calidades de los vinos solicitados y los recibidos, proponiendo medidas para su resolución.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

Describir sistemas de almacenamiento de vinos en bodega, controlar consumos y ejecuta las operaciones inherentes a su conservación.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Describir diversos sistemas de almacenamiento de vinos en bodega, indicando necesidades de equipamiento, criterios de ordenación, ventajas comparativas y documentación asociada.
- Identificar necesidades de almacenamiento de los vinos en función de su tipología, edad o añadas, características de conservación, rotación de los vinos y factores de riesgo.
- Relacionar las necesidades de almacenamiento de los vinos con los lugares adecuados de la bodega y con su temperatura, humedad, olores, iluminación, vibraciones y distribución óptimas para obtener su conservación.
- En un supuesto práctico de almacenamiento, ordenar los vinos en la bodega de acuerdo con el lugar, equipamiento y sistema establecido, aplicando la normativa higiénico-sanitaria y los tiempos de consumo.
- En un supuesto práctico de almacenamiento, detectar posibles deterioros o roturas de botellas durante el proceso, efectuando las operaciones de retirada y limpieza e indicando los posibles departamentos o personas a los que se debería informar en los distintos tipos de establecimiento.
- Formalizar documentaciones y libros necesarios para el control de bodegas.

Desarrollar un proceso de aprovisionamiento interno de vinos de acuerdo con determinadas órdenes de servicio o planes de trabajo diarios, controlando en la bodega o cava del día su temperatura de servicio.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Cumplimentar documentaciones habituales para el aprovisionamiento interno de vinos.
- Realizar aprovisionamientos internos de vinos en el orden y tiempo preestablecidos y aplicando la normativa higiénico-sanitaria.
- Elegir y justificar el lugar de depósito de los vinos en la bodega.
- Controlar en la bodega la temperatura de servicio de los vinos.
- Aplicar normas de utilización de equipos y máquinas para el mantenimiento y conservación de los vinos, siguiendo los procedimientos establecidos y obteniendo resultados predeterminados.

Definir cartas sencillas de vinos adecuadas a diferentes ofertas gastronómicas, que resulten atractivas para el cliente potenciales y favorezcan la consecución de objetivos de venta de supuestos establecimientos.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Describir cartas de vinos, indicando elementos que las componen, características y categoría.
- Relacionar cartas de vinos con tipos de establecimientos, fórmulas de restauración y ofertas gastronómicas determinadas.
- En supuestos prácticos, la carta de vinos se define y presenta teniendo en cuenta:
 - El tipo y categoría del establecimiento, fórmula de restauración, tipo de servicio, objetivos económicos e imagen corporativa.
 - La oferta gastronómica del establecimiento.
 - Los medios físicos, humanos y económicos con que se cuenta.
 - Los gustos de los clientes potenciales.
 - Las posibilidades de suministro de vinos.
 - Las ofertas realizadas por los proveedores.
 - Las existencias en la bodega.
 - Un buen equilibrio, tanto en la variedad de los vinos ofertados como en su precio.
 - La estacionalidad.
- Justificar sistemas de rotación de la carta de vinos en función de la evolución previsible de los hábitos y gustos de la clientela, de las existencias, de las posibilidades de suministro y de los objetivos del establecimiento.
- Actuar con creatividad e imaginación en la formulación y desarrollo de propuestas personales de presentación de cartas de vinos.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

CONTENIDOS

Análisis sensorial y cata del vino

Viticultura

Vinificación:

- **Vinos blancos**
- **Vinos rosados**
- **Vinos tintos**

Enología

Legislación de la viña y el vino

Gestión de bodega

Servicio del vino

Carta de Vinos y Recomendación del vino

Geografía, vinos nacionales

Geografía, vinos internacionales

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

RESULTADOS DE APRENDIZAJE EN RELACION A LOS CONTENIDOS DE VINOS ESPECIALES. LICORES Y DESTILADOS. COCTELERIA. OTRAS BEBIDAS Y PRODUCTOS GOURMET EN SUMILLERIA.

Para alcanzar los objetivos de esta formación se han establecido los siguientes resultados de aprendizaje con sus respectivos criterios de evaluación asociados, son los siguientes:

Desarrollar el proceso de servicio de todo tipo de bebidas en barra y mesa, de acuerdo con las normas de servicio y los procedimientos de organización y control propios del bar-cafetería.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Describir los procesos técnicos de servicio en barra y mesa de diferentes bebidas distintas a vinos y las tareas tipo asociadas a cada uno de estos procesos.
- En situaciones prácticas, sugerir el consumo de bebidas distintas a vinos, teniendo en cuenta el tipo, estado y gustos de los supuestos clientes, objetivos de ventas y momento del día, y prestando el asesoramiento oportuno.
- Seleccionar y usar los útiles y recipientes necesarios para el servicio en barra y mesa de bebidas.
- Realizar el servicio de bebidas alcohólicas y no alcohólicas en barra con rapidez, pulcritud y precisión, de acuerdo con normas de servicio predeterminadas o instrucciones definidas.
- Asumir la necesidad de atender a los futuros clientes con cortesía y elegancia, potenciando la buena imagen de la entidad que presta el servicio.

Definir características de los géneros necesarios para la preparación, presentación y servicio de bebidas distintas a vinos, estableciendo niveles de calidad en función de las expectativas del cliente y objetivos económicos del establecimiento.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Partir de determinadas cartas de bebidas debidamente caracterizadas, y con los datos que fueran necesarios:
 - Deducir necesidades cuantitativas y cualitativas de géneros.
 - Precisar niveles de calidad de los géneros que se vayan a utilizar, teniendo en cuenta, como variables básicas: gustos y necesidades de los clientes, categoría de la oferta de bebidas, tipo de servicio, objetivos económicos y posibilidades de provisión.
- Formalizar las fichas de especificación técnica de los géneros que se vayan a utilizar, justificando posibles alternativas en función de variables estacionales, de suministro o económicas, y utilizando eficazmente los medios ofimáticos disponibles para la formalización de las fichas correspondientes.

Utilizar equipos, máquinas, útiles y herramientas necesarios para la preparación y conservación de bebidas distintas a vinos, de acuerdo con sus aplicaciones y en función de un rendimiento óptimo.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Identificar los equipos, útiles y herramientas necesarios para la preparación, conservación y servicio de bebidas, explicando: funciones; aplicaciones específicas; normas de utilización; modos de operar característicos; resultados cuantitativos y cualitativos que se obtienen; riesgos asociados a su manipulación y mantenimiento de uso necesario.
- Justificar la utilización de útiles, herramientas y equipos en función de los tipos de bebidas e ingredientes, instrucciones recibidas y volumen de producción o servicio establecido.
- Aplicar normas de utilización de equipos, máquinas y útiles para la preparación y conservación de bebidas, siguiendo los procedimientos establecidos para evitar riesgos y obtener resultados predeterminados.
- Efectuar el mantenimiento de uso de acuerdo con instrucciones aportadas o recibidas.
- Asumir el compromiso de mantener y cuidar las instalaciones y los equipos, y sacar el máximo provecho a los medios utilizados en el proceso, evitando costes y desgastes innecesarios.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

Caracterizar las bebidas alcohólicas y no alcohólicas más significativas, distintas a los vinos, analizando sus procesos de elaboración, aprovisionamiento y conservación y relacionando la influencia de estos procesos en sus características.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Explicar el proceso de elaboración de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas más importantes, distintas a los vinos, indicando su origen, evolución y características organolépticas, y relacionando las peculiaridades del proceso con dichas características.
- Describir las operaciones de aprovisionamiento interno y control de conservación, indicando la forma de desarrollar los procesos específicos y las fases, equipos y útiles que intervienen en función del tipo de bebida en cuestión.
- Identificar, por medio de la degustación, las principales características organolépticas de cada bebida.

Analiza y desarrolla los procesos de preparación, presentación y conservación de las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, más significativas, distintas a vinos.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Clasificar las preparaciones de bebidas en función de: componentes básicos; técnicas aplicables; tipo de servicio; otros criterios de aplicación.
- Describir las técnicas de preparación de distintos tipos de bebidas indicando: fases de aplicación y procesos; procedimientos y modos operativos; instrumentos base que se deben utilizar; resultados que se obtienen.
- Calcular y solicitar las cantidades de bebidas y géneros necesarios para la provisión interna en función de planes de trabajo determinados.
- Distribuir las bebidas y géneros en forma, lugar y cantidad adecuados para poder aplicar las técnicas de elaboración en cuestión.
- Ejecutar las técnicas de elaboración de bebidas siguiendo las fichas técnicas o procedimientos que las sustituyan, en el orden y tiempo estipulados, utilizando los diferentes útiles y de acuerdo con la normativa higiénico-sanitaria y de seguridad.
- Efectuar las operaciones de decoración y presentación de las bebidas, mostrando sensibilidad y gusto artísticos.
- Controlar cada una de las fases de elaboración y proponer posibles medidas correctivas, de acuerdo con los resultados parciales y finales obtenidos, para alcanzar niveles de calidad predeterminados.
- Identificar y describir, por medio de la degustación, las diferentes características básicas de los combinados preparados.
- Justificar los lugares y métodos de almacenamiento y conservación más apropiados teniendo en cuenta el destino o consumo asignado a las preparaciones de bebidas, las características que se derivan de su propia naturaleza y la normativa higiénico-sanitaria y de seguridad.

Practicar posibles variaciones en la preparación de bebidas, ensaya técnicas, combinaciones o alternativas de ingredientes y formas de presentación y decoración.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Seleccionar instrumentos y fuentes de información actualizada para obtener alternativas y modificaciones en las preparaciones de coctelería, atendiendo a las características de las bebidas alcohólicas y tendencias actuales de consumo.
- Proponer alternativas o modificaciones en el proceso, ingredientes o formas de presentación.
- Trasladar los procesos y resultados obtenidos a la elaboración de nuevas preparaciones, deduciendo las variaciones técnicas que implica la adaptación.
- Valorar los resultados obtenidos en cuanto a presentación, color, sabor y mezclas por medio de la degustación y en función de factores predeterminados, comparándolos, en su caso, con las elaboraciones originales.
- Justificar la posible oferta comercial del nuevo producto, evaluando su viabilidad económica y adaptación a la demanda potencial.

SUMILLERIA PARA PROFESIONALES

Definir cartas de bebidas distintas a vinos que resulten atractivas para clientelas potenciales que favorezcan la consecución de los objetivos de venta del establecimiento.

CRITERIOS DE EVALUACION

- Describir cartas de bebidas, indicando elementos que las componen, características y categoría.
- Relacionar cartas de bebidas con tipos de establecimientos y fórmulas de restauración.
- En supuestos prácticos la carta de bebidas distintas a vinos se define y presenta teniendo en cuenta:
 - Los gustos de los clientes potenciales.
 - Las posibilidades de suministro de géneros.
 - Los medios físicos, humanos y económicos con que se cuenta.
 - El tipo de establecimiento, fórmula de restauración y servicio.
 - Un buen equilibrio, tanto en la variedad de las bebidas ofertadas como en su precio.
 - La estacionalidad.
 - La categoría del establecimiento, sus objetivos económicos y su imagen corporativa
- Justificar sistemas de rotación de la carta de bebidas en función de la evolución previsible de los hábitos y gustos de la clientela, de las existencias, de las posibilidades de suministro y de los objetivos del establecimiento.

Actuar con creatividad e imaginación en la formulación y desarrollo de propuestas personales de presentación de cartas de bebidas.

CONTENIDOS

Vinos especiales:

- Espumosos
- Vinos de licor
- Vinos dulces

Sistemas de destilación y destilados de la uva

Destilados:

- Whisky
- Ginebra
- Ron
- Vodka
- Tequila/Mezcal
- Bebidas aperitivas

Coctelería

Cafes

Tes e infusiones

Cervezas nacionales e internacionales

Jamon

Queso

Armonías

Marketing y mercados del vino.