

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL MÓDULO FORMATIVO

MÓDULO FORMATIVO	SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS	Duración	80
Código	MF1110_3		
Familia profesional	HOSTELERÍA Y TURISMO		
Área profesional	Restauración		
Certificado de profesionalidad	Sumillería	Nivel	3
Resto de formación para completar el certificado de profesionalidad	Vinos, otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones (Transversal)	Duración	80
	Elaboración de vinos, otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones (Transversal)		80
	Preparación y cata de vinos y otras bebidas alcohólicas		80
	Preparación y cata de aguas, cafés e infusiones		30
	Vinos, otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones (Transversal)		80
	Elaboración de vinos, otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones (Transversal)		80
	Confección de cartas de vinos y otras bebidas alcohólicas, aguas envasadas, cafés e infusiones		30
	Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sumillería y diseño de sus ofertas		60
	Gestión de bodegas en restauración		60
	Seguridad, higiene y protección ambiental en hostelería (Transversal)		60
	Lengua extranjera profesional para servicios de restauración		90
Prácticas profesionales no laborales de Sumillería	80		

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Este módulo formativo se corresponde con la unidad de competencia UC1110_3: REALIZAR LOS PROCESOS DE SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS
Capacidades y criterios de evaluación

C1: Analizar necesidades de recursos humanos, materiales y de espacio de establecimientos de restauración para ofrecer servicios especializados de vinos.

CE1.1 Evaluar la correspondencia entre la disponibilidad y las necesidades del servicio para adaptar éste a los recursos identificados.

CE1.2 En un supuesto práctico de un servicio especializado de vinos, identificar:

- Los equipos y útiles a emplear necesarios para el servicio.
- El personal necesario para ofrecer el servicio.
- Los vinos necesarios para el servicio.

C2: 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.

CE2.1 Identificar los diferentes tipos de clientes, describiendo sus actitudes y comportamiento habituales.

CE2.2 Identificar las diferentes técnicas de venta de vinos, estimando su aplicación a diferentes tipos de clientes, fórmulas de restauración y servicio.

CE2.3 Proponer el vino que se ajuste a los gustos y hábitos de un tipo de demanda previamente definida.

CE2.4 Distinguir los tipos de demanda de información más usuales que se dan en establecimientos de servicio y consumo de vinos.

CE2.5 Estimar distintas situaciones en las que, habitualmente, se formulan reclamaciones o pueden darse situaciones de conflicto con los clientes.

CE2.6 Identificar la legislación vigente aplicable sobre protección de consumidores y usuarios.

CE2.7 Identificar técnicas de comunicación verbal, no verbal y paraverbal así como habilidades sociales, relacionándolas con las situaciones analizadas.

CE2.8 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.

CE2.9. Asumir la necesidad de atender a los clientes con cortesía y elegancia, potenciando la buena imagen de la entidad que presta el servicio.

C3: Asesorar sobre maridaje de vinos y platos, relacionando ingredientes y técnicas de cocinado con diferentes tipos de vinos.

CE3.1 Identificar los principales ingredientes de los platos y las salsas para poder recomendar la bebida que mejor se adapta a los mismos.

CE3.2 Identificar los efectos que sobre los productos tienen las principales técnicas de cocina y relacionarlos con la armonía o no armonía con diferentes tipos de vinos.

CE3.3 En un supuesto práctico de maridaje de vinos y platos:

- Identificar los principales ingredientes del menú escogido por el cliente.
- Identificar las principales técnicas de cocina de cada uno de los platos del menú escogido por el cliente.
- Seleccionar los vinos de la oferta del establecimiento que mejor armonicen con el menú escogido por el cliente y asesorar al cliente.

C4: Realizar procesos de servicio especializado de vinos, utilizando las técnicas más apropiadas para cada tipo y normas de servicio.

CE4.1 Describir las diferentes fases del servicio especializado de vinos, caracterizándolas.

CE4.2 Identificar las diferentes técnicas de servicio de vinos, caracterizándolas y explicando sus ventajas e inconvenientes y justificando su idoneidad para cada tipo y normas de servicio en concreto.

CE4.3 En un supuesto práctico de servicio especializado de vinos:

- Describir la oferta de vinos al cliente, ofreciendo información sobre cada vino.
- Relacionar el menú elegido por el comensal con el vino más apropiado, argumentando su elección.
- Desarrollar la toma de la comanda según el procedimiento establecido.
- Relacionar el vino que se va a ofrecer con el utensilio idóneo para su correcto servicio y degustación, argumentando su lógica.
- Relacionar métodos de apertura para los diferentes tipos de vino, con el vino que se va a ofrecer, argumentando su lógica.

CE4.4 Identificar los diferentes departamentos de un establecimiento de restauración y explicar las funciones propias de cada uno de ellos.

CE4.5 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.

C5: Mantener en buen estado de conservación los útiles y enseres propios del servicio de vinos de modo que se alargue su vida útil.

CE5.1 Identificar los útiles y enseres propios del servicio especializado de vinos, describiendo su utilidad.

CE5.2 Relacionar los útiles y enseres propios del servicio especializado de vinos con los productos de limpieza apropiados.

CE5.3 En un supuesto práctico de post-servicio especializado de vinos analizar las necesidades de conservación de los útiles y enseres utilizados, relacionándolos con las técnicas de mantenimiento apropiadas.

C6: Desarrollar procesos sencillos de servicio en sala con el fin de asistir al mismo, en caso necesario.

CE6.1 En un supuesto práctico de servicio en sala, analizar la oferta gastronómica del establecimiento.

CE6.2 Identificar vajilla, cubertería y demás utensilios propios del servicio de alimentos y bebidas en sala, explicando su colocación en la mesa y su servicio.

CE6.3 Describir las diferentes técnicas de servicio de alimentos y bebidas en sala, relacionándolos con tipos de establecimiento y fórmulas de restauración.

CE6.4 En un supuesto práctico de colaboración con el servicio en sala, identificar las fases de un servicio de alimentos y bebidas en sala, describiendo y aplicando técnicas apropiadas en cada una de ellas.

Contenidos

1. Recursos Humanos y materiales.

- Brigada de restaurante.
 - Maitre.
 - 2.º Maitre.
 - Jefe de Sector.
 - Sumiller.
 - Camarero o Jefe de Rango.
 - Ayudante de Camarero
- Mise en Place para el Servicio de Vinos:

- Desarrollo de la mise en place.
- Limpieza del local.
- Cambio de Mantelería y Lencería.
- Puesta a punto del Mobiliario:
 - Carros de Transporte.
 - Mesas.
 - Sillas.
 - Aparadores.
 - Barra.
 - Estantería para Botellería.
- Puesta a punto del Material:
 - Bandejas.
 - Cubos y Pies de Cubos.
 - Champanera.
 - Canastillas para Vinos Tintos.
 - Decantadores.
 - Jarras o Frascas para Decantar y Oxigenar.
 - Tastevín.
 - Termómetro.
 - Sacacorchos.
 - Abrebotellas.
 - Posabotellas.
 - Pinza para deguelle.
 - Tapones.
 - Velas.
 - Vajilla.
 - Cristalería.
 - Bloc de Comandas.
- Repaso de Equipos
 - Botelleros y Cámaras Frigoríficas.
 - Cavas.
 - Máquina de hielo.
- Técnicas de mantenimiento y conservación de los útiles y enseres utilizados
- Montaje de mesas.

2. Técnicas de venta de vinos.

- Tipología de clientes.
- Sugerencia en la venta de vinos en función del tipo de restaurante:
 - Restaurantes temáticos.
 - Cocina de Autor.
 - Restaurante tradicional.
- Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes:
 - Nacional.
 - Internacional.
- Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio:
 - Carta.
 - Menú Degustación.
 - Menú Concertado.
 - Buffet.
- Quejas y reclamaciones en la venta de vinos.
- Normas básicas de protocolo en la mesa.
- Técnicas de comunicación.
- La protección de consumidor y usuario:
 - Normativa aplicable en España y la Unión Europea.

3. Armonías entre ofertas gastronómicas y vinos. Maridaje.

- Definición de Maridaje y su importancia.
- Criterios para relacionar alimentos y bebidas:
 - Textura.

- Aroma.
- Color.
- Equilibrio gustativo.
- Armonización de los Vinos con:
 - Aperitivos.
 - Entradas.
 - Pescados.
 - Carnes.
 - Postres.
- Combinaciones más frecuentes.
- Los enemigos del Maridaje.

4. Proceso para el servicio especializado de Vinos.

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

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller.
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional.
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años.
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad: Sumillería.