

CURSO ELABORACIÓN DE CARTAS DE VINO

Organizado por OIVE
Impartido por Victoria Villareal

WINE_{in}MODERATION

ELIGE | COMPARTE | CUIDA

Interprofesional del
VINO DE
ESPAÑA

Con_Vino

VICTORIA VILLARREAL

VICTORIA VILLARREAL

- Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas y Master en Marketing y gestión comercial por ESIC.
- MBA especializado en sector Vinícola por la Escuela IMF. Actualmente preparando WSET nivel 2.
- Más de 12 años de experiencia en el mundo del vino, trabajando en el Departamento de Marketing de algunas de las bodegas mas prestigiosas de España: **Beronia, Tío Pepe, vinos de Jerez de González Byass, Bodegas Palacio, grupo Marqués de Vargas, Bodegas Loza, Harveys, Abadía Retuerta..**
- Responsable de **WINE ROOM**, agencia especializada en consultoría de marketing estratégico y comunicación al servicio del mundo del vino.

Con_Vino



Victoria Villarreal

Interprofesional del
**VINO DE
ESPAÑA**

TEMARIO

- **MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL MERCADO DEL VINO**

Principales actores del vino

EL vino empieza en el viñedo y continua en bodega

- **MÓDULO 2: RESTAURANTE GASTRONÓMICO**

Origen y finalidad ¿producto o servicio?

Clasificación de restaurantes

El restaurante como empresa

Responsable de la oferta de bebidas, no sólo vino

- **MÓDULO 3: EL VINO Y LA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA**

El papel del vino en el restaurante

Todo empieza con la decisión de vivir la experiencia y termina con lo vivido

- **MÓDULO 4: CONDICIONANTES DE LA OFERTA DE BEBIDAS PARTE 1**

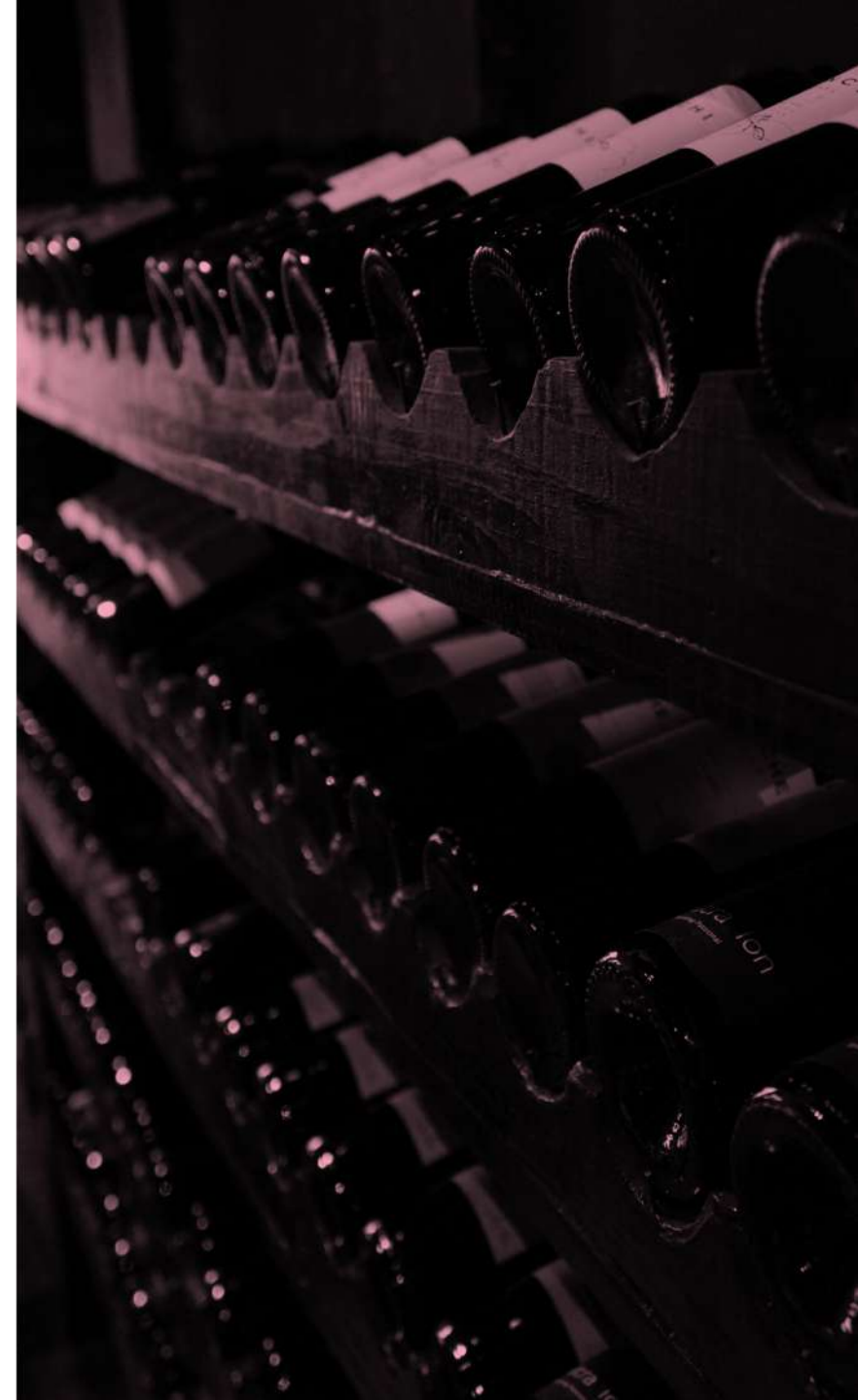
Según la consolidación del negocio

Según la tipología de clientes

- **MÓDULO 5: CONDICIONANTES DE LA OFERTA DE BEBIDAS PARTE 2**

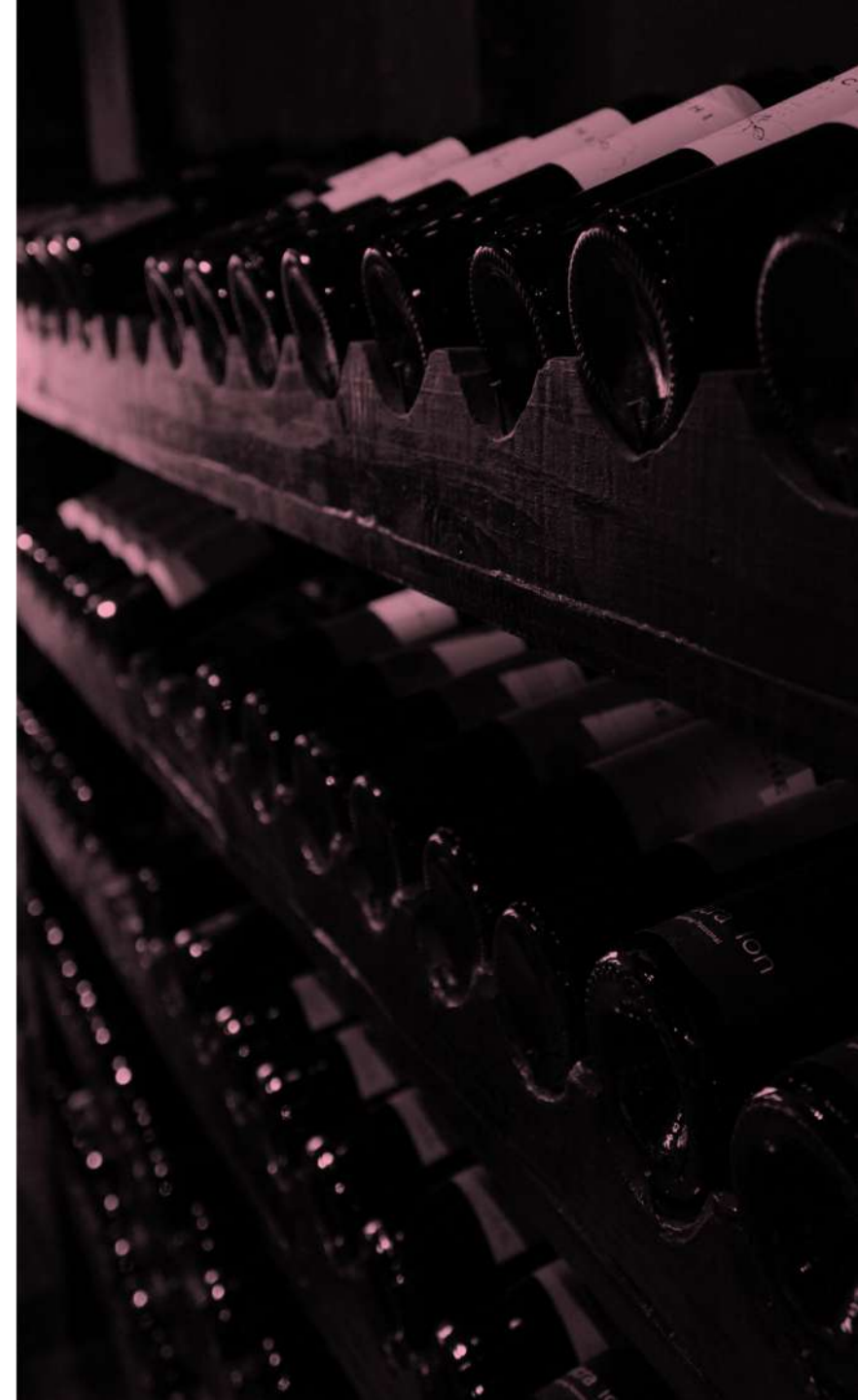
Según la oferta gastronómica y el vino

Según características de la oferta de vinos



TEMARIO

- **MÓDULO 6: LA COMPRA EN EL RESTAURANTE**
¿Qué y dónde compra los vinos el sumiller?
La selección y negociación de proveedores
- **MÓDULO 7: LA GESTIÓN DE LA COMPRA EN EL RESTAURANTE**
Gestión de la bodega
Gestión y organización de las compras
- **MÓDULO 8: LA CONSERVACIÓN DEL VINO EN EL RESTAURANTE**
Conceptos: envejecer vs-conservar
Conservar y madurar en el restaurante
La bodega
Tipos de bodega
- **MÓDULO 9: LA CARTA DE VINOS**
Decálogo de la buena carta
Diseño de cartas de vino
Eterno debate entre belleza y funcionalidad
- **MÓDULO 10: EL PRECIO DEL VINO**
Factores que influyen en el precio
Coste, precio y valor
Ley de oferta y la demanda
Estrategia de precios



TEMARIO

- **MÓDULO 11: EL VALOR DEL VINO**

¿Qué aporta valor a un vino?

Envase, la etiqueta y la marca

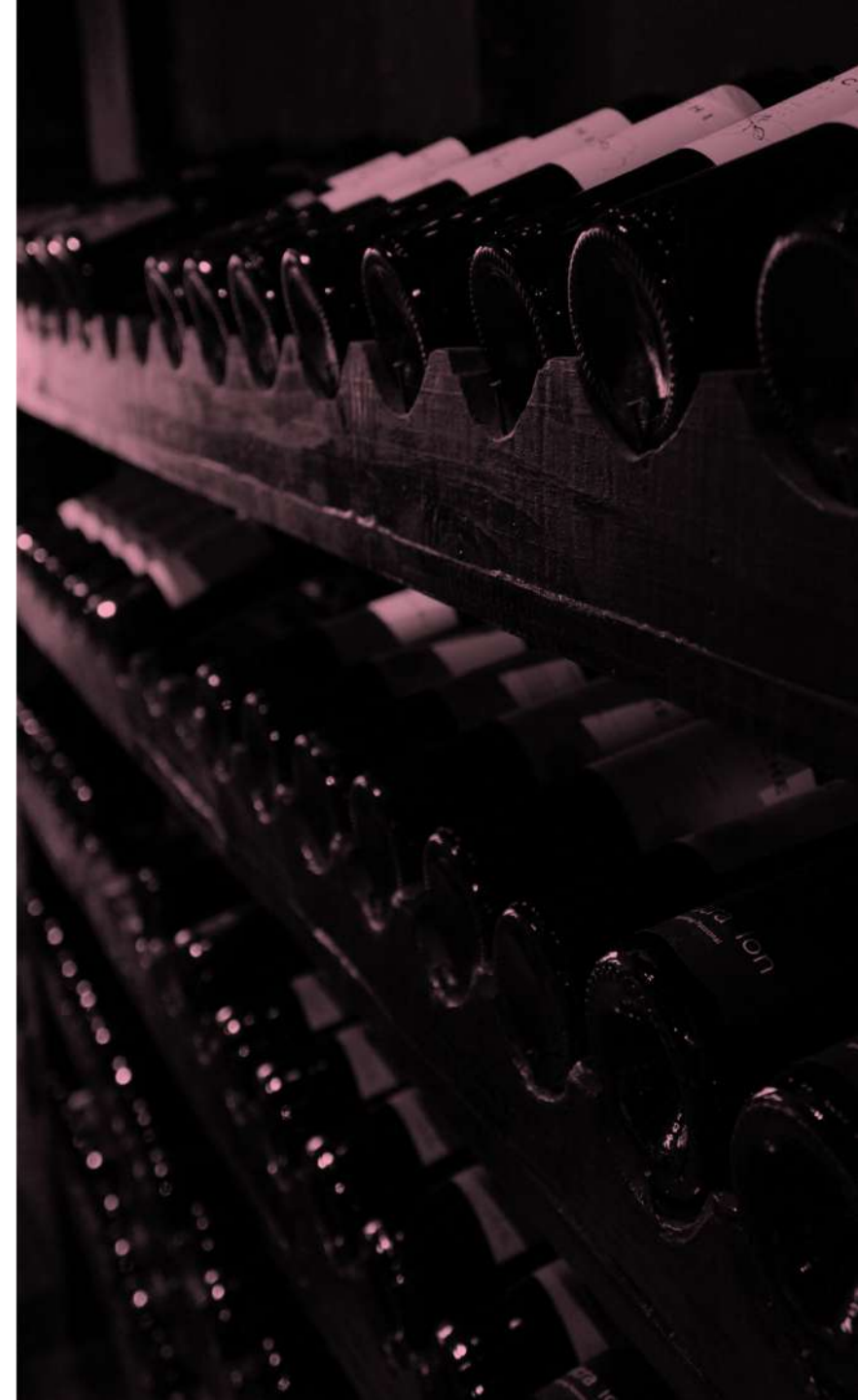
Diseño de la marca

MÓDULO 12: LA CALIDAD DEL VINO: EXPECTATIVAS

Contexto de calidad

Factores de calidad

Expectativas



CALENDARIO

LUNES, MARTES,
MIÉRCOLES, JUEVES
10:00-11:00

Duración: 19 OCTUBRE – 9
NOVIEMBRE

Octubre

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 18 | 19 | 20 | 21 |
| | MODULO 1 (10:00 - 11:00) | MODULO 2 (10:00 - 11:00) | MODULO 3 (10:00 - 11:00) |
| 25 | 26 | 27 | 28 |
| MODULO 4 (10:00 - 11:00) | MODULO 5 (10:00 - 11:00) | MODULO 6 (10:00 - 11:00) | MODULO 7 (10:00 - 11:00) |

Noviembre

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES |
|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| FESTIVO | MODULO 8 (10:00 - 11:00) | MODULO 9 (10:00 - 11:00) | MODULO 10 (10:00 - 11:00) |
| 8 | 9 | 10 | 11 |
| MODULO 11 (10:00 - 11:00) | MODULO 12 (9:30-10:30) | | |