



Técnicas de ventas de vinos

Sku: CT0442

Horas: 25

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Tipología de clientes. 2. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de restaurante. 2.1. Restaurantes temáticos. 2.2. Cocina de autor. 2.3. Restaurante tradicional. 3. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes. 3.1. Nacional. 3.2. Internacional. 4. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio. 4.1. Carta. 4.2. Menú degustación. 4.3. Menú concertado. 4.4. Buffet. 5. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos. 6. Normas básicas de protocolo en la mesa. 7. Técnicas de comunicación. 8. La protección de consumidor y usuario. 8.1. Normativa aplicable en España y en la Unión Europea.