



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## MF1110\_3 Servicio Especializado de Vinos

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF1110\_3 Servicio Especializado de Vinos, regulado en el Real Decreto 685/2011, de 13 de Mayo, que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para el servicio especializado de vinos.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. RECURSOS HUMANOS Y MATERIALES

1. Brigada de restaurante
2. - Maitre
3. - 2.º Maitre
4. - Jefe de Sector
5. - Sumiller
6. - Camarero o Jefe de Rango
7. - Ayudante de Camarero
8. Mise en Place para el Servicio de Vinos:

9. - Desarrollo de la mise en place
10. - Limpieza del local
11. - Cambio de Mantelería y Lencería
12. - Puesta a punto del Mobiliario:
13. - Carros de Transporte
14. - Mesas
15. - Sillas
16. - Aparadores
17. - Barra
18. - Estantería para Botellería
19. - Puesta a punto del Material:
20. - Bandejas
21. - Cubos y Pies de Cubos
22. - Champanera
23. - Canastillas para Vinos Tintos
24. - Decantadores
25. - Jarras o Frascas para Decantar y Oxigenar
26. - Tastevín
27. - Termómetro
28. - Sacacorchos
29. - Abrebotellas
30. - Posabotellas
31. - Pinza para deguelle
32. - Tapones
33. - Velas
34. - Vajilla
35. - Cristalería
36. - Bloc de Comandas
37. - Repaso de Equipos
38. - Botellers y Cámaras Frigoríficas
39. - Cavas
40. - Máquina de hielo
41. - Técnicas de mantenimiento y conservación de los útiles y enseres utilizados

42. - Montaje de mesas

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE VENTA DE VINOS

1. Tipología de clientes
2. Sugerencia en la venta de vinos en función del tipo de restaurante:
  3. - Restaurantes temáticos
  4. - Cocina de Autor
  5. - Restaurante tradicional
6. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes:
  7. - Nacional
  8. - Internacional
9. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio:
  10. - Carta
  11. - Menú Degustación
  12. - Menú Concertado
  13. - Buffet
14. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos
15. Normas básicas de protocolo en la mesa
16. Técnicas de comunicación
17. La protección de consumidor y usuario:
  18. - Normativa aplicable en España y la Unión Europea

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. ARMONÍAS ENTRE OFERTAS GASTRONÓMICAS Y VINOS. MARIDAJE

1. Definición de Maridaje y su importancia
2. Criterios para relacionar alimentos y bebidas:
  3. - Textura
  4. - Aroma
  5. - Color
  6. - Equilibrio gustativo

7. Armonización de los Vinos con:
8. - Aperitivos
9. - Entradas
10. - Pescados
11. - Carnes
12. - Postres
13. Combinaciones más frecuentes
14. Los enemigos del Maridaje

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO PARA EL SERVICIO ESPECIALIZADO DE VINOS

1. Toma de Comandas de vinos. Su circuito
2. Rotación de los Vinos de la Carta:
3. - Popularidad
4. - Rentabilidad
5. Asesoramiento de Vinos
6. Tipos de Servicio:
7. - Características
8. - Ventajas
9. - Inconvenientes
10. Normas generales de Servicio y Desbarase
11. Apertura de Botellas de Vino
12. Decantación: objetivo y técnica
13. Tipos, características y función de:
14. - Botellas
15. - Corchos
16. - Etiquetas
17. - Cápsulas



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)