



PROGRAMA UNIVERSITARIO EN SOMMELLERIE Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA

PRESENTACIÓN

El Programa Ejecutivo de Sommelierie está dirigido a quienes deseen realizar un correcto servicio y protocolo del vino, conocer acerca de los procesos de elaboración, realizar una efectiva comunicación, y aprender acerca de la gestión administrativa y las técnicas de comercialización.

FORMACIÓN PROFESIONAL

El Sommelier Universitario contará con la formación para:

- Poner en valor la cadena de servicios gastronómicos, hoteleros y demás áreas vinculadas a la comercialización y difusión del vino, bebidas, alimentos y otras delicatessen.
- Reconocer las características sensoriales de los distintos vinos del mundo, sus cepas, denominaciones de origen y demás atributos que permitan realizar sugerencias adecuadas para su compra y consumo.
- Desarrollar labores de consultoría con énfasis en vinos, aceite de oliva, café y otros alimentos gourmet.
- Conducir degustaciones dirigidas al menos en dos idiomas.
- Producir artículos periodísticos especializados.
- Desarrollar eventos eno gastronómicos.
- Aprenderán acerca de las técnicas de venta y negociación, gestión presupuestaria y administración contable.

METODOLOGÍA

Los docentes con amplia trayectoria profesional brindarán a los participantes sólidos conceptos teóricos, y práctica por medio de la cata de vinos de diferentes características y zonas geográficas.

Se presentarán técnicas y herramientas que permitirán a los participantes aplicarlas en el análisis, desarrollo de estrategias y en planes de acción.



PLAN DE ESTUDIOS

BLOQUE 1 INTRODUCCIÓN A CATA DE VINO, SERVICIO, MARIDAJES y ENOTURISMO

CLASE 1. - LA DEGUSTACIÓN. DEGUSTACIÓN Y CATA PROFESIONAL. PASOS DE LA DEGUSTACIÓN. COLOR. AROMA. SABOR. CONCEPTOS BÁSICOS DE ANÁLISIS SENSORIAL. CATA COMERCIAL. CONDICIONES PARA ARMAR UNA CATA DE VINOS.

CLASE 2. - VINOS BLANCOS/ VINOS ROSADOS. CEPAS. BREVE HISTORIA. ANÁLISIS SENSORIAL. CATA. AROMA. SABOR. VISTA.

CLASE 3. - VINOS TINTOS. CEPAS. BREVE HISTORIA. CARACTERÍSTICAS. ANÁLISIS SENSORIAL. CATA. AROMA. SABOR. VISTA.

CLASE 4. - CHAMPAGNE. ESPUMOSOS. CAVAS. VINOS DULCES Y ESPECIALES. CRIANZA. EMBOTELLADO. DEFECTOS.

CLASE 5. - ARMONIZACIÓN DE VINOS Y PLATOS. ARMONIZACIÓN DE SABORES, TEXTURAS Y COLORES. ACUERDOS CLÁSICOS, TRADICIONALES E INNOVADORES. EL SERVICIO: HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL SERVICIO. LA ELECCIÓN DE LA COPA.

CLASE 6. - REGIÓN NOROESTE: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REGIÓN. GEOGRAFÍA VITIVINÍCOLA DE LA ZONA. ZONAS DE LA REGIÓN: JUJUY, SALTA, TUCUMÁN Y CATAMARCA.

CLASE 7. - REGIÓN DE CUYO: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REGIÓN. ZONAS DE LA REGIÓN: MENDOZA, SAN JUAN, LA RIOJA Y SAN LUIS. DOC LUJÁN DE CUYO Y DOC SAN RAFAEL.

CLASE 8. - REGIÓN PATAGÓNICA: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REGIÓN. CEPAS PRINCIPALES: PINOT NOIR, MERLOT, SAUVIGNON BLANC Y RIESLING.

BLOQUE 2 FUNDAMENTOS DE VITICULTURA Y ENOLOGÍA, DISTINTOS TIPOS DE VINOS

CLASE 9. - INTRODUCCIÓN A LA VITICULTURA MÉTODOS DE CONDUCCIÓN. TRABAJOS EN EL VIÑEDO. ENFERMEDADES Y PLAGAS EN EL VIÑEDO. TRATAMIENTOS ORGÁNICOS DE LAS VIDES. DIFERENTES TIPOS DE SUELOS Y SU IMPORTANCIA. VIÑEDOS NATURALES, ORGÁNICOS Y BIODINÁMICOS.

CLASE 10. - INTRODUCCIÓN A LA VINIFICACIÓN. ELABORACIÓN DE VINOS TINTOS, BLANCOS Y ROSADOS TRANQUILOS. ELABORACIÓN DE VINOS ESPUMOSOS. VARIEDADES MÁS UTILIZADAS EN EL PAÍS. CRIANZA DE LOS VINOS. ROBLES AMERICANOS Y EUROPEOS.

CLASE 11. - FUNDAMENTOS DE VITICULTURA: DEFINICIÓN, CLASIFICACIÓN. CONCEPTO DE "TERROIR". LA VID. PARTES. FOTOSÍNTESIS. COMPOSICIÓN. MOSTO. CICLO VEGETATIVO DE LA VID. CLIMA. DESCRIPCIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL CLIMA Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO DE LA VID.

CLASE 12. - FUNDAMENTOS DE ENOLOGÍA: HISTORIA Y CONCEPTO. EVOLUCIÓN DE LA ENOLOGÍA. EL VINO: DEFINICIÓN. VINIFICACIÓN. TRATAMIENTOS DEL MOSTO. FERMENTACIÓN. MACERACIÓN. OPERACIONES EN BODEGA. LA FERMENTACIÓN MALOLÁCTICA. RIESGOS Y PRECAUCIONES EN LA ELABORACIÓN. ELABORACIÓN. TRATAMIENTOS DEL VINO.



CLASE 13. - PASADO, PRESENTE Y FUTURO DEL VINO. INNOVAR DESDE EL TERRUÑO. MICRO TERROIR. ORIGINALES MÉTODOS DE ELABORACIÓN. SUELOS Y MATERIALES NO TRADICIONALES. EN BUSCA DE LA IDENTIDAD Y LA SINGULARIDAD. INNOVACIONES EN LAS PRÁCTICAS ECOLÓGICAS. VINOS NATURALES Y ORGÁNICOS. BIODINAMIA.

CLASE 14. – VINOS DEL VIEJO MUNDO I.

CLASE 15. - VINOS DEL VIEJO MUNDO II.

CLASE 16. – VINOS DEL NUEVO MUNDO I

CLASE 17. – VINOS DEL NUEVO MUNDO II

CLASE 18. - EVALUACIÓN DE 1º Y 2º BLOQUE

AÑO 2022

BLOQUE 3 PRODUCTOS GOURMET, DESTILADOS Y MARIDAJES

CLASE 19. - INTRODUCCIÓN A LA SOMMELLERIE –

CLASE 20. -SERVICIO Y PROTOCOLO I.

CLASE 21. - SERVICIO Y PROTOCOLO II.

CLASE 22. - SERVICIO Y PROTOCOLO III.

CLASE 23. - ACUERDOS GASTRONÓMICOS I.

CLASE 24. - ACUERDOS GASTRONÓMICOS II.

CLASE 25. - ACUERDOS GASTRONÓMICOS III.

CLASE 26. - APRECIACIÓN SENSORIAL DE PRODUCTOS.

CLASE 27. - QUESOS Y EMBUTIDOS. CARACTERÍSTICAS.

CLASE 28. - CHOCOLATES. HABANOS. CARACTERÍSTICAS.

CLASE 29. - INFUSIONES. TÉ. CAFÉ.

CLASE 30. - DEGUSTACIÓN ACEITE DE OLIVA.

CLASE 31. – EXAMEN PARCIAL

CLASE 32. - BEBIDAS DESTILADAS I.

CLASE 33. - BEBIDAS DESTILADAS II.



CLASE 34. - COCTELERÍA I.

CLASE 35. - COCTELERÍA II.

CLASE 36. - WHISKY. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS.

CLASE 37. - CERVEZA. TIPOS Y CARACTERÍSTICAS.

CLASE 38. - INGLÉS VITIVINÍCOLA I.

CLASE 39. - INGLÉS VITIVINÍCOLA II.

CLASE 40. - INGLÉS VITIVINÍCOLA III.

CLASE 41. - INGLÉS VITIVINÍCOLA IV.

BLOQUE 4 COMUNICACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN.

CLASE 42. - COMUNICACIÓN DEL VINO.

CLASE 43. - COMUNICACIÓN ENOGASTRONÓMICA.

CLASE 44. - LAS TENDENCIAS Y EL CONSUMIDOR.

CLASE 45. - CUSTOMER EXPERIENCE.

CLASE 46. - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS I.

CLASE 47. - ORGANIZACIÓN DE EVENTOS II.

CLASE 48. - INSTANCIAS GASTRONÓMICAS EN EVENTOS

CLASE 49. - PLAN DE PRENSA

CLASE 50. - COMO ARMAR UN PLAN COMERCIAL.

CLASE 51. – GESTIÓN DE VENTA.

CLASE 52. - TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN I

CLASE 53. - TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN II

CLASE 54. - ADMINISTRACIÓN CONTABLE

CLASE 55.- COSTOS I

CLASE 56. - COSTOS II

CLASE 57. - GESTIÓN PRESUPUESTARIA.



CLASE 58. - MANEJO DE CARRERA PROFESIONAL.

CLASE 59. – ORATORIA.

CLASE 60. – EVALUACIÓN FINAL.