



Jakub Kasperczak



**Kurs sommelierski z elementami zarządzania kategorią win i produktów powiązanych w segmencie gastronomicznym. Kurs z elementami językowymi w zakresie obsługi i wymowy nazewnictwa w obszarze wina.**

Numer usługi 2024/06/04/12117/2169667

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 05.08.2024 do 30.11.2024

7 564,50 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

216,13 PLN brutto/h

175,71 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Gastronomia
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby związane bezpośrednio ze sprzedażą wina lub pretendujące do pełnienia takiej funkcji w przyszłości oraz pasjonaci win, chcący tę wiedzę dowolnie wykorzystać. Osoby zarządzający kategorią wina w restauracji – właściciele i kierownicy, kreujący sprzedaż wina w gastronomii.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	31-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem kursu jest poszerzenie wiedzy o winie, tak by powstawanie, degustacja i serwis były bardziej przejrzyste dla uczestników. Efektem kursu jest łatwiejsze zrozumienie następujących aspektów, dotyczących wina:

- zależności między jakością, stylem i ceną wina;
- degustacja wina;
- zasady doboru win do potraw;
- tworzenie karty win;
- serwis win w restauracji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.Swobodnie stosuje opisowe metody degustacji wina, zawierające elementy prosprzedażowe	.Przeprowadzi szczegółowy opis wina na podstawie formularz degustacyjnego WINO+	Test teoretyczny
Rozróżnia etykiety szczepowe, geograficzne i markowe na butelkach win.	Rekomenduje i wybiera odpowiednie wina według krajów, regionów, szczepów i producentów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Zna pojęcia winiarskie w wybranych językach krajów produkujących wino /Francja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Niemcy, kraje anglojęzyczne/  Stosuje wiedzę o uprawie winorośli, techniki produkcji win spokojnych i masujących, wykazuje znajomość historii i geografii winiarskiej świata, znajomość odmian winorośli oraz wpływu wina na organizm ludzki.	Używa terminów winiarskich z różnych krajów  Wykorzystuje wiedzę na temat odmian winorośli, geografii, metod winifikacji w codziennych warunkach.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych  Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Degustuje wina i alkohole zgodnie z formularzem degustacyjnym.	Przeprowadzi szczegółowy i skrócony opis wina i innych alkoholi na podstawie formularz degustacyjnego WINO+	Test teoretyczny
Stosuje zaawansowane zasady łączenia smaków oraz elementów struktur win, potraw i wód	W trakcie opisu szczegółowego i skróconego wina rekomenduje zastosowanie gastronomiczne - rekomendację potrawy do wina.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wie jak współpracować z szefem kuchni w zakresie połączeń jedzenia i wina.	Rekomenduje wina do karty menu, używając tabeli połączeń wina i jedzenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna rodzaje wód mineralnych, serów, dodatków i potrafi wykorzystać te informacje podczas serwisu w restauracji,	Rekomenduje wody mineralne, sery w trakcie rozmowy z klientem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi budować Kartę Win restauracji wykorzystując klucze szczepowe, geograficzne, winifikacyjne,	Zbuduje kartę win adekwatną do wybranego lokalu stosując dobre zasady budowy karty win	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi zarządzać stanami magazynowymi, wykorzystując zasoby dostępnych win i współpracę z dostawcami,  Wie jak budować marże na sprzedawanych winach, odnosząc się do bieżących trendów i oczekiwań gości restauracji,	Negocjuje ceny, zamawia wina, wybiera dostawców adekwatnie do potrzeb i charakteru lokalu.  Stosuje zasady nakładania marży, przeprowadza badanie rynku konkurencji w odniesieniu do cen win.	Obserwacja w warunkach symulowanych  Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi zarządzać zespołem kelnerów w kwestii szkoleń, przekazywania wiedzy o winie i łączeniu z daniami restauracji.	Przeprowadza odprawy dla kelnerów, wyznacza cele sprzedażowe i rekomendacje wina do dania.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Sprawnie stosuje serwis win cichych i masujących, łącznie z dekantacją	Przeprowadza serwis wina w warunkach specyfiki lokalu, stosując zasady dobrego serwisu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje podstawowe techniki sprzedażowe w dwóch językach: polskim i angielskim  Wskazuje najważniejsze regiony winiarskie.	Przeprowadza serwis wina w warunkach specyfiki lokalu, stosując zasady dobrego serwisu.  Rozróżnia regiony winiarskie, stosowane tam szczepy winorośli i metody winifikacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych  Test teoretyczny
Swobodnie porusza się w najważniejszych rocznikach kluczowych regionów winiarskich świata.	Definiuje wielkie roczniki wybranych win i najważniejszych producentów w obszarze premium	Test teoretyczny
Doradza w zakresie tematów winiarskich.	Swobodnie porusza się w tematach branżowych, trendach winiarskich.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wybiera ścieżkę kariery w obszarze win.  Po zakończeniu kursu i zdaniu egzaminu końcowego uczeń otrzymuje rekomendację do przyjęcia do Stowarzyszenia Sommelierów Polskich oraz zdania egzaminu na sommeliera profesjonalnego SSP.	Planuje możliwości rozwoju kompetencji w obszarze wina  Posiada wiedzę o organizacjach branżowych i kryteriach przyjęcia.	Obserwacja w warunkach symulowanych  Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Charakteryzuje tajniki budowania piwnic win oraz inwestowania w wino i restaurację. Orientuje się w obszarze polskich win. Rozróżnia polskich producentów i wprowadza polskie wina do Karty Win restauracji. Rozróżnia techniki skutecznej sprzedaży w obszarze win, w języku polskim i angielskim. Absolwent buduje wizerunek restauracji. Z zakresu sprzedaży: identyfikuje potrzeby klientów, określa rentowność winnicy, posługuje się językiem korzyści, radzi sobie z ewentualnymi obiekcjami klientów.</p> <p>Absolwent kursu podaje i otwiera wina oraz rozpoznaje wina zepsute. Ponadto tworzy karty win do restauracji oraz w odpowiedni sposób przechowuje wina.</p>	<p>Stosuje zasady dobrej rozmowy handlowej, odpowiada na pojawiające się obiekcje handlowe, komunikuje korzyści, wykorzystuje wiedzę specjalistyczną w aspekcie rozmowy z klientem</p> <p>Rozpoznaje wady wina, zarządza magazynem aby minimalizować ewentualne wady, stosuje nowoczesne techniki zarządzania magazynem</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

#### Blok 1 – 6h

- Założenia kursu;
- Test początkowy
- Wino – kategoria sprzedaży w segmencie gastronomicznym
- Wino jakościowe – definicja;

- Wiedza o winie – jak zdobywać wiedzę w obszarze wina
- Szkło do wina – warsztaty poświęcone kieliszkom i akcesoriom winiarskim
- Czynniki wpływające na jakość win;
- Terminologia winiarska – warsztat degustatora;
- Wina białe – charakterystyka szczepu i klimatu;
- Degustacja wybranych win jednoszczepowych;
- Aromaty win białych – nauka identyfikacji zapachów win;
- Słynne regiony winiarskie świata
- Łączenie win z jedzeniem –w aspekcie kwasowości wina
- Zawód sommelier – ścieżki kariery;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – identyfikacja potrzeb klienta;

## **Blok 2 – 7h**

- Powtórka cz.1
- Wina czerwone – charakterystyka szczepu i klimatu;
- Beczka – wpływ beczki na charakter win;
- Wiek wina – starzenie win;
- Słynne regiony winiarskie świata;
- Warsztat degustatora – elementy degustacji;
- Degustacja wybranych win;
- Aromaty win czerwonych – nauka identyfikacji zapachów win;
- Elementy łączenia wina i jedzenia - słoność
- Zawód sommelier – obowiązki sommeliera w restauracji;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – jak zarabiać na winie.

## **Blok 3 – 6h**

- Powtórka cz.2
- Wina wieloszczepowe – mieszanie win, szczepów, roczników, parceli;
- Degustacja wybranych win wieloszczepowych;
- Winnica - czynniki glebowe;
- Winnica - czynniki odmianowe winorośli;
- Winnica - czynniki klimatyczne;
- Zabiegi pielęgnacyjne w winnicy;
- Koszty funkcjonowania winnicy;
- Zakładanie winnicy;
- Sadzonki winorośli;
- Nawożenie i opryski w winnicy;
- Metody prowadzenia winorośli;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – rentowność winnicy;
- Zawód sommelier – doradztwo w winnicy – enolog;

## **Blok 4 – 6h**

- Powtórka cz. 3
- Wina różowe;
- Degustacja wybranych win;
- Winiarnia – wyposażenie winiarni;
- Winiarnia – techniki winifikacyjne;
- Kadź a beczka;
- Proces technologiczny produkcji win;
- Degustacja win w różnym stadium starzenia;
- Winnice w Polsce;
- Polskie wina – biznes czy hobby;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – sprzedaż korzyści;
- Warsztat degustatora – wymowa obcojęzycznych terminów winiarskich;

## **Blok 5 - 7h**

- Powtórka cz. 4
- Wina musujące – charakterystyka i produkcja win musujących
- Roczniki win – zaawansowane informacje na temat wielkich roczników w wybranych apelacjach;
- Wady wina – rozszerzone informacje na temat wad przejściowych i trwałych;
- Warsztat degustatora – precyzja opisu wina;

- Nowy świat – wybrane regiony win Nowego Świata;
- Najważniejsze regiony winiarskie świata;
- Winnica – wybrane aspekty hodowli winorośli wpływające na jakość win;
- Elementy łączenia wina i jedzenia – smak gorzki i pikantność
- Zawód sommelier – doradztwo w zakresie inwestowanie w wino, budowa piwnic win;
- Stowarzyszenie Sommelierów Polskich – panel poświęcony branży sommelierów w Polsce i na świecie
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – obiekty handlowe;
- Panel poświęcony umiejętnościom sprzedażowym nabytym w czasie kursu w warunkach restauracji – coaching nabytych umiejętności
- Wina słodkie – metody produkcji;
- Wina wzmacniane na przykładzie wybranych apelacji;
- Warsztat degustatora – językowe wyzwania etykiet win;
- Elementy łączenia win i jedzenia - słodycz
- WINO+jedzenie – zaawansowane podejście do łączenia win i potraw;
- Wino w restauracji – jak budować wizerunek restauracji;
- Nowoczesne metody serwowania i prezerwacji wina;

#### Blok 6 – 3h

- Omówienie zasad egzaminu końcowego
- Egzamin końcowy: egzamin pisemny: część teoretyczna i praktyczna
- Otrzymanie certyfikatu końcowego.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 564,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,71 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Konrad Terech

sommelier, doświadczony doradca w zakresie obszaru win jakościowych w segmencie Restauracji i Hotelu, współpracownik importera win jakościowych WINELAND, członek Stowarzyszenia Sommelierów Polskich.

prowadzenie szkoleń w zakresie umiejętności gastronomicznych, degustacyjnych oraz sprzedażowych w obszarze win jakościowych

wyższe

prowadzenie szkoleń w zakresie umiejętności gastronomicznych, degustacyjnych oraz sprzedażowych w obszarze win jakościowych.

Doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dla uczestników usługi zostanie udostępniony dedykowany skrypt oraz ćwiczenia przygotowane przez prowadzącego.

Materiały potrzebne do przeprowadzenia szkolenia, w tym różnego rodzaju wina, zostaną zapewnione przez prowadzących.

# Adres

ul. Mostowa 3  
61-854 Poznań  
woj. wielkopolskie

# Kontakt



## Jakub Kasperczak

**E-mail** [winogrady.leaderschool@gmail.com](mailto:winogrady.leaderschool@gmail.com)

**Telefon** (+48) 600 986 086