



Jakub Kasperczak

★★★★★ 4,8 / 5

1 938 ocen

WINO+ akademia - kurs wiedzy o winie - poziom podstawowy z elementami sprzedażowymi

Numer usługi 2026/06/09/12117/3614896

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 37:00 h

📅 17.08.2026 do 31.10.2026

7 850,00 PLN brutto

7 850,00 PLN netto

212,16 PLN brutto/h

212,16 PLN netto/h

214,81 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Gastronomia
Grupa docelowa usługi	Pracownicy restauracji związani bezpośrednio ze sprzedażą wina, lub pretendujący do pełnienia takiej funkcji w przyszłości.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do wykonywania zawodu sommeliera, czyli do wskazania zależności między jakością, stylem i ceną wina, do przeprowadzenie degustacji wina, do omawiania zasad doboru win do potraw, tworzenia karty win oraz do serwisu win w restauracji. Uczestnik zostanie także przygotowany do prawidłowego omawiania wszystkich regionów winiarskich oraz do odpowiedniego dobierania wina do potraw.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza z zakresu: proces powstawania win, regiony winiarskie, szczepy, techniki degustacji.	- umiejętność opisanie procesu powstawania wina - znajomość szczepów, ich charakterystyki i zdolność do ich rozróżnienia - umiejętność wskazywania cech charakterystycznych poszczególnych win - rozpoznawania stylów i aromatów win, posługiwania się terminologią winiarską oraz oceny jakości trunków - Stosuje wiedzę o uprawie winorośli, techniki produkcji win cichych i musujących, wykazuje znajomość historii i geografii winiarskiej świata, znajomość odmian winorośli oraz wpływu wina na organizm ludzki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wiedza z zakresu wine pairing	- umiejętność opisanie i wykorzystania w praktyce doboru wina do potraw - Stosuje podstawowe zasady łączenia smaków oraz elementów struktur win, potraw i wód - Sprawnie stosuje serwis win cichych i musujących, łącznie z dekantacją	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wiedza z obszaru sprzedaży win, prowadzenie skutecznej sprzedaży poprzez uzasadnione rekomendacje. Stosowanie różnych technik sprzedaży, identyfikowanie potrzeb klienta i budowanie wartości oferty	- znajomość technik sprzedaży - stosowanie języka korzyści w sprzedaży, podczas udzielania rekomendacji - stosowanie odpowiedniej terminologii, poprawna wymowa i znajomość pojęć branżowych - prowadzenie serwisu zgodnie z kanonami restauracyjnymi	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników restauracji związanych bezpośrednio ze sprzedażą wina, lub pretendujący do pełnienia takiej funkcji w przyszłości. Uczestnikiem jest osoba, która wcześniej nie brała udziału w szkoleniu WINO+, a odczuwa potrzebę poszerzenia swojej wiedzy o winie oraz z zakresu elementów sprzedażowych.

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

Blok 1

- Założenia kursu;
- Test początkowy
- Wino – historia i współczesność;
- Wino jakościowe – definicja;
- Edukacja winiarska – jak zdobywać wiedzę w obszarze win;
- 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 – kwasowość;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – identyfikacja potrzeb klienta;

Blok 2

- 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;
- Obowiązki sommeliera w restauracji;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – jak zarabiać na winie.

Blok 3

- 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;

Blok 4

- 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

- 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, budowy piwnic win;
- Umiejętności sprzedażowe w obszarze win – obiekty handlowe;
- Wina słodkie – metody produkcji;
- Wina wzmacniane na przykładzie wybranych apelacji;
- Warsztat degustatora – językowe wyzwania etykiet win;
- Elementy łączenia win i jedzenia - słodczy
- WINO+jedzenie – zaawansowane podejście do łączenia win i potraw;
- Szkło do wina, akcesoria winiarskie;
- Wino w restauracji – jak budować wizerunek restauracji;
- Nowoczesne metody serwowania i prezerwacji wina;

Blok 6

- Powtórka cz. 5
- Terminologia winiarska w języku francuskim w krajach frankofońskich;
- Terminologia winiarska w języku włoskim;
- Terminologia winiarska w języku niemieckim;
- Terminologia winiarska w języku hiszpańskim;
- Terminologia winiarska w języku węgierskim;
- Terminologia winiarska w języku portugalskim;
- Terminologia winiarska w języku angielskim;

W celu utrwalenia wiedzy zaleca się korzystanie z dedykowanych skryptów oraz ćwiczeń przygotowanych przez prowadzących.

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń każdy zapisany Uczestnik podejździe do egzaminu końcowego, na który składa się część teoretyczna oraz praktyczna. Pozytywne zaliczenie egzaminu prowadzi do otrzymania certyfikatu końcowego, który stanowi potwierdzenie zrealizowania celu usługi "WINO+ akademia - kurs wiedzy o winie - poziom podstawowy z elementami sprzedażowymi" tj. poszerzenia wiedzy o winie z zakresu powstawania, degustacji, serwisu i sprzedaży wina przez uczestników. Absolwent charakteryzuje wszystkie regiony winiarskie oraz dobiera wina do potraw. Zna wszystkie tajniki zawodu sommeliera oraz wie jak osiągnąć karierę w zawodzie.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Blok 6	Zajęcia	Konrad Terech	17-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 22 -	Przerwa	-	17-08-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 22 Blok 6	Zajęcia	Konrad Terech	17-08-2026	11:15	15:15	04:00
4 z 22 -	Przerwa	-	17-08-2026	15:15	16:00	00:45
5 z 22 Blok 5	Zajęcia	Konrad Terech	25-08-2026	09:00	11:00	02:00
6 z 22 -	Przerwa	-	25-08-2026	11:00	11:10	00:10
7 z 22 Blok 5	Zajęcia	Konrad Terech	25-08-2026	11:10	15:10	04:00
8 z 22 -	Przerwa	-	25-08-2026	15:10	16:00	00:50
9 z 22 Blok 4	Zajęcia	Konrad Terech	26-08-2026	09:00	11:00	02:00
10 z 22 -	Przerwa	-	26-08-2026	11:00	11:10	00:10
11 z 22 Blok 4	Zajęcia	Konrad Terech	26-08-2026	11:10	15:10	04:00
12 z 22 -	Przerwa	-	26-08-2026	15:10	16:00	00:50
13 z 22 -	Walidacja	-	29-09-2026	09:00	10:00	01:00
14 z 22 -	Walidacja	-	30-09-2026	09:00	10:00	01:00
15 z 22 Blok 1	Zajęcia	Konrad Terech	05-10-2026	09:00	11:00	02:00
16 z 22 -	Przerwa	-	05-10-2026	11:00	11:10	00:10
17 z 22 Blok 2	Zajęcia	Konrad Terech	05-10-2026	11:10	15:10	04:00
18 z 22 -	Przerwa	-	05-10-2026	15:10	16:00	00:50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 22 Blok 3	Zajęcia	Konrad Terech	06-10-2026	09:00	11:00	02:00
20 z 22 -	Przerwa	-	06-10-2026	11:00	11:10	00:10
21 z 22 Blok 3	Zajęcia	Konrad Terech	06-10-2026	11:10	15:10	04:00
22 z 22 -	Przerwa	-	06-10-2026	15:10	16:00	00:50

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	37:00
w tym suma godzin zajęć	30:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	42:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 850,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,16 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

37:00

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

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

Telefon (+48) 600 986 086