

<b>R-26</b>	<b>INFORMACIÓ DEL CURS AL CLIENT</b>	 <b>GREMI DE RESTAURACIÓ DE BARCELONA</b>
<b>REGISTRE</b>		
<b>Versió 01</b>		
<b>Juliol 2009</b>		

<b>TÍTOL</b>	CURS ELABORACIÓ DE LA CARTA DE VINS
<b>MODALITAT</b>	
<b>DURADA</b>	
<b>CONTINGUTS *</b>	<p>Una bona carta de vins pot decidir l'èxit d'un restaurant i és senyal gairebé inequívoc que ens trobarem amb un nivell destacat de cuina per això és imprescindible que dediquem una atenció especial a la seva elaboració.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1.</b> Consideracions generals <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentació i format</li> </ul> </li> <li><b>2.</b> Tipus d'establiment i ubicació <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipus de cuina</li> <li>- Zona geogràfica</li> </ul> </li> <li><b>3.</b> Propostes de Maridatge</li> <li><b>4.</b> Estoc de vins</li> <li><b>5.</b> Varietat de vinyes</li> <li><b>6.</b> Compra de vins i renovació de la carta</li> <li><b>7.</b> El vi de la casa</li> <li><b>8.</b> Presentació dels vins a la carta <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nom D.O. o zona de producció.</li> <li>- Nom del vi i bodega.</li> <li>- Tipus de vi.</li> <li>- Anyada o collita.</li> <li>- Preu.</li> </ul> </li> <li><b>9.</b> Models de cartes <ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta àlbum</li> <li>- Gran carta</li> <li>- Carta Sabot</li> </ul> </li> </ol> <p>*(Aquests continguts són orientatius i poden sofrir variacions en funció de les necessitats de cada client)</p>
<b>METODOLOGIA</b>	CLASSES PRESENCIALS TEÒRICO -PRÀCTIQUES
<b>SISTEMA D'AVALUACIÓ</b>	QÜESTIONARI: SI
<b>CERTIFICACIÓ</b>	CERTIFICAT D'APROFITAMENT I ASSISTÈNCIA AL CURS

Departament de Formació  
Gremi de Restauració de Barcelona

<b>R-26</b>	<b>INFORMACIÓ DEL CURS AL CLIENT</b>	 <b>GREMI DE RESTAURACIÓ DE BARCELONA</b>
<b>REGISTRE</b>		
<b>Versió 01</b>		
<b>Juliol 2009</b>		

<b>TÍTULO</b>	<b>CURSO ELABORACIÓN DE LA CARTA DE VINOS</b>
<b>MODALIDAD</b>	
<b>DURACIÓN</b>	
<b>CONTENIDOS*</b>	<p>Una buena carta de vinos puede decidir el éxito de un restaurante y es señal casi inequívoca de que nos encontraremos con un nivel destacado de cocina por ello es imprescindible que dediquemos una atención especial a su elaboración.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Consideraciones generales <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación y formato</li> </ul> </li> <li>2. Tipo de establecimiento y ubicación <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipo de cocina</li> <li>- Zona geográfica</li> </ul> </li> <li>3. Propuestas de Maridaje</li> <li>4. Stock de vinos</li> <li>5. Variedad de viñas</li> <li>6. Compra de vinos y renovación de la carta</li> <li>7. El vino de la casa</li> <li>8. Presentación de los vinos en la carta <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre D.O. o zona de producción.</li> <li>- Nombre del vino y bodega.</li> <li>- Tipo de vino.</li> <li>- Añada o cosecha.</li> <li>- Precio.</li> </ul> </li> <li>9. Modelos de cartas <ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta álbum</li> <li>- Gran carta</li> <li>- Carta Sabot</li> </ul> </li> </ol> <p>*(Estos contenidos son orientativos y pueden sufrir variaciones en función de las necesidades de cada cliente)</p>
<b>METODOLOGIA</b>	<b>CLASES PRESENCIALES TEÓRICO -PRÁCTICAS</b>
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>CUESTIONARIO: SI</b>
<b>CERTIFICACIÓN</b>	<b>CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO Y ASISTENCIA AL CURSO</b>

Departament de Formació

Gremi de Restauració de Barcelona