

TÉCNICAS DE VENTAS DE VINOS

SKU: EVOL-4817-VNO-B | Categorías: [HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y TURISMO](#), [Sumillería](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [25](#)

Acreditado por Universidad [NO](#)

Créditos ECTS [0](#)

CURSO TEMÁTICO

Objetivos

- Analizar los diferentes tipos de clientes y técnicas de venta de vinos más efectivas, y los procedimientos para interpretar y resolver necesidades de información, reclamaciones y quejas.

Contenidos

1. Tipología de clientes.
2. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de restaurante.
3. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de clientes.
4. Sugerencias en la venta de vinos en función del tipo de servicio.
5. Quejas y reclamaciones en la venta de vinos.
6. Normas básicas de protocolo en la mesa.
7. Técnicas de comunicación.
8. La protección de consumidor y usuario.

