

Técnicas de ventas de vinos

Modalidad: curso e-Learning Duración: 25 horas

Categorías: Hostelería y turismo

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.