

## Página 1

## LIDERAZGO Y ARTESANÍA EN MIXOLOGÍA: FUNDAMENTOS DEL VINO, SERVICIO + DEGUSTACIÓN

### Guía de Actividades del Entrenador

60 minutos

Esta actividad es la oportunidad para familiarizarse con los conceptos básicos del vino, nuestros productos con vino, los flujos de trabajo aplicables y aplicar la Pasión por el Servicio.

---

#### Objetivo del Aprendizaje

Después de completar esta actividad los socios deben ser capaces de:

- Familiarícese con los conceptos básicos del vino y nuestros productos actuales de vino.
- Servir bebidas de vino siguiendo los flujos de trabajo apropiados mientras demuestra Pasión por el Servicio.
- Proporcionar recomendaciones a los clientes basadas en el conocimiento del producto.
- Mantener la calidad del producto

#### Direcciones

Para aprovechar al máximo la actividad, planee liderar esto como un ejercicio 1:1 con un compañero o en un grupo pequeño.

La capacitación debe ser dirigida por un Entrenador de Bartender.

#### Checklist

- Programe el tiempo apropiado para esta actividad de capacitación según las necesidades del bartender.
  - Revise los siguientes materiales:
    - Esta guía de discusión
  - Asegúrese de tener los siguientes suministros:
    - Liderazgo en mixología: fundamentos del vino
    - Flujos de Trabajo de Servicio de Vino/Vino Espumoso
    - Hojas de descripción de producto
    - Tarjetas de Recetas de Mixología
    - Productos con vino
- 

## Página 2

## LIDERAZGO Y ARTESANÍA EN MIXOLOGÍA: FUNDAMENTOS DEL VINO, SERVICIO + DEGUSTACIÓN

### Guía de Actividades del Entrenador

### 1. Preparar - Introduce la actividad (5 minutos)

**Bienvenidos a la actividad de Liderazgo y Artesanía: Fundamentos del vino, Servicio + Degustación. En el transcurso de los próximos 30 minutos:**

- Revisara los conceptos básicos del vino
- Revisara las hojas de productos con vino
- Aprendera y practicaremos los flujos de trabajo de vino/vino espumoso
- Probara nuestros productos con vino

### 2. Presentar - Fundamentos de la cerveza (15 minutos)

**Pregunte:** ¿Cuál es su nivel de conocimiento del vino?

**Diga:** al socio que van a aprender los conceptos básicos del vino

**Leer:** Liderazgo de Mixología: Fundamentos del Vino

### 2. Presentar - Hojas de Productos de Cerveza y Sidra (10 minutos)

**Pregunte:** ¿Qué tan familiarizado está con nuestros productos con vino?

**Diga:** al socio que va a conocer nuestros productos con vino

**Leer:** Hojas de productos con vino

### 2. Presentar - Flujos de Trabajo de Vino

**Pregunte:** En tu puesto anterior, ¿qué nivel de detalle se requería para el servicio de vinos?

**Pregunte:** ¿Qué aprendieron sobre los puntos de quiebre naturales durante la capacitación de baristas? Dada su experiencia, ¿cuáles son algunos puntos de quiebre naturales dentro del servicio de vinos?

**Diga:** al socio que va a aprender los pasos intencionales del servicio de vino de Roastery and Reserve y los puntos de quiebre natureles

**Leer:** Flujos de Trabajo de Cerveza y Sidra

**Demuestre** el servicio de vino siguiendo el Flujo de Trabajo del Servicio de Vino/Vino Espumoso destacando los puntos clave y las razones por las cuales

**Diga:** a los socios que hagan referencia al flujo de trabajo a medida que lo demuestra. Este es un componente crítico en la capacitación ya que la Pasión por el Servicio vive dentro de los pasos del servicio, que experimentarán a lo largo de esta actividad. Consulte las Notas del Facilitador para obtener más detalles.

**Pregunte:** ¿Que preguntas tiene?

---

Página 3

**LIDERAZGO Y ARTESANÍA EN MIXOLOGÍA: FUNDAMENTOS DEL VINO, SERVICIO + DEGUSTACIÓN**

Guía de Actividades del Entrenador

### 3. **Practicar - Servir Vino** (20 minutos)

**Pida** al socio que demuestre los pasos del servicio de vino. Repita el proceso según sea necesario hasta que los pasos del servicio se demuestren con éxito.

**Anime** a los socios a probar el vino siguiendo los pasos de degustación, consulte los conceptos básicos del vino de liderazgo en mixología

**Revise** y discuta las notas de cata en comparación con las hojas de descripción del producto.

Repita según sea necesario según el tamaño del grupo para garantizar que todos los socios completen con éxito los pasos del servicio de vino. Los socios deben practicar con un vino diferente cada vez para permitir la degustación de todos los vinos. Continúe con la sesión de práctica hasta que haya probado todos los vinos espumosos.

**Hacer:** Evalúe la capacidad de los socios para compartir historias y mostrar el teatro de mixología para los clientes mientras demuestra los pasos del servicio. Si el compañero aún no tiene confianza, continúe practicando hasta que gane confianza.

### 4. **Seguimiento** (5 minutos)

**Diga: Con esto concluye esta actividad.** Está listo para discutir los conceptos básicos del vino y nuestros productos actuales de vino con los clientes. También estás listo para servir vino siguiendo los flujos de trabajo adecuados para ofrecer Pasión por el Servicio.

**Pregunte:** ¿Qué preguntas tienen para mí? ¿Cuál fue su mayor aprendizaje de la actividad?

**Diga:** Asegúrese de tomar algunas notas en su diario de aprendizaje.

¡Bien hecho y gracias por su tiempo y compromiso!