



Cursos La Cave Club del Vino

“Formación Profesional para Sommelier”

Adquirir el potencial de competencia que logre hacer de todo tipo de fermentados y destilados el elemento productivo de mayor importancia en el ámbito de la hospitalidad y la restauración, con inversiones altamente redituables, con una superación personal en actividades sociales y de negocios.

El alumno deberá alcanzar el grado de competencia fundamentado en:

- **Razonamiento.**
- **Toma de decisiones a niveles gerenciales.**
- **Flexibilidad y adaptación al cambio.**

OBTENDRÁ CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y APTITUDES TALES COMO:

- Clasificación de vinos de acuerdo a sus características
- Mercadotecnia de vinos
- Maridaje de alimentos con vinos
- Estímulos sensoriales
- Implementar planes estratégicos para incrementar la venta de vinos en los establecimientos de alimentos y bebidas
- Solucionar conflictos derivados de relaciones humanas
- Administrar negocios relacionados con vino
- Diseñar cartas de vinos en restaurantes de acuerdo a los menús ofrecidos
- Servicio
- Adaptabilidad al cambio
- Respeto a diferentes culturas
- Interés por aprender permanentemente
- Pro actividad para desarrollo de negocios

PERFIL DEL EGRESADO:

El egresado de la maestría en Negocios del Vino, desarrollará habilidades de Alta Dirección, toma de decisiones estratégicas y dirección para nuevos proyectos relacionados con productos fermentados y derivados y destilados.





OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

La maestría está formada por ocho niveles académicos de estudio, desglosados con horas presenciales y de investigación individual y por grupos al alcanzar 75 créditos y en el caso de especialización será necesario 45 créditos.

Diplomado en Negocios del Vino

Nivel 1

Desarrollar las habilidades necesarias para el manejo, servicio y protocolo del vino, cuidado su preservación y optimización al momento de consumo.

- I. Conocimientos generales sobre el vino**
- II. Introducción a la cata profesional**
- III. Conociendo el maridaje**
- IV. La comercialización**
- V. Servicio del vino en restaurante**
- VI. Conservación del vino**

Nivel 2

Identificar los métodos de elaboración, componentes estructurales y sus estímulos sensoriales. La sensualidad del vino francés desde su nacimiento y tipicidad.

- I. Terminología vitivinícola**
- II. Historia y evolución vitivinícola**
- III. Geografía vitivinícola**
- IV. Ampelografía i**
- V. Apreciación sensorial, significado e interpretación de los estímulos sensoriales**
- VI. Francia y sus regiones vitivinícolas**
- VII. Catas por tipo de índice de flexibilidad y comparativa por regiones francesas**





Especialidad en Negocios del Vino

Nivel 3

Reconocer la estructura química de los alimentos y los diferentes líquidos, con sus diferentes contenidos de alcohol. Identificar la historia de las bebidas mexicanas y la evolución moderna de los Estados Unidos.

- I. Terminología vitivinícola II**
- II. Destilados, origen y evolución**
- III. Bebidas sin alcohol**
- IV. Ampelografía II**
- V. Historia del Vino Mexicano**
- VI. Regiones México y California**

Nivel 4

Interpretar la administración moderna en el manejo de bebidas y alimentos fermentados, planificando su optimización financiera. Reconocer la influencia española en el mundo vitivinícola.

- I. Terminología vitivinícola III**
- II. Regiones: España**
- III. Tipos de Bebidas**
- IV. Ampelografía III**
- V. Vinificación y Cobertura**
- VI. Catas por tipo de Uva**





Maestría en Negocio del Vino

Nivel 5

Reconocer los cambios químicos en las percepciones sensoriales por procesos evolutivos. Prever las tendencias económicas fundamentadas en la teoría del rendimiento. Nombrando los sucesos más trascendentales del vino italiano.

- I. Terminología vitivinícola IV**
- II. Regiones Italia**
- III. Ampelografía IV**
- IV. Principios Elementales sobre presupuestos**
- V. Cristalería**
- VI. Técnica y Tipos de Cata profesional**

Nivel 6

Evaluar la formación de equipos de trabajo, de conductas y métodos motivacionales. Fijación de metas, toma de decisiones y flexibilidad al cambio.

Manipular otros fermentados sólidos, como Té, comparar la elaboración y personalidad de los vinos alemanes y del Este de Europa con las influencias climáticas.

- I. Terminología vitivinícola V**
- II. Regiones Alemania**
- III. Ampelografía V**
- IV. Psicología**
- V. Estímulos Sensoriales**
- VI. Química Relativa**
- VII. Armonía del Vino**
- VIII. Cata por Calidad**





Nivel 7

Elegir los constituyentes armónicos de sólidos con líquidos, juzgando riqueza complementaria y potencial de rentabilidad. Distinguir las variables sensoriales de Quesos y Charcutería con tipicidad vinícola sudamericana.

- I. Terminología vitivinícola VI**
- II. Regiones Sudamérica**
- III. Ampelografía VI**
- IV. Regulaciones Relativas**
- V. Como comprar un vino**
- VI. Fichas Técnicas**
- VII. Como calcular la vida de un vino**
- VIII. Cata por estilo**

Nivel 8

Justificar planeaciones estratégicas, proyecciones financieras y logros socio-económicos. Argumentar estructuración de elementos de venta, manejo conflictos y negociación. Consolidación de resultados.

Identificar a los nuevos actores provenientes de Oceanía, Sudáfrica y Asia en el escenario vitivinícola mundial con la afectación legislativa del tabaco.

- IX. Terminología vitivinícola VII**
- X. Regiones Oceanía y Sudáfrica**
- XI. Ampelografía VII**
- XII. Teoría del Rendimiento**
- XIII. Cata Clasificada y descripción profesional del vino**
- XIV. Puros**
- XV. Elaboración de Carta de Vinos**
- VII. Cata de Vinos prestigiados**



