



ПРОГРАММА КУРСА «ПРОФЕССИЯ БАРМЕН» – 74 ЧАСА

1. История и классификация алкогольных напитков.

1.1 Вино

- **Классификация вина.** По цвету. По содержанию сахара. По крепости. По содержанию углекислого газа. По составу.
- **Сорта винограда.** Красные. Белые. Как производят розовые вина.
- **Этикетки.** Как правильно читать этикетку. Столовые вина. Местные вина. Вина АОС. Великое вино
- **Пять основных типов бутылок.** Бордоская. Бургундская. Рейнская. Прованская. Шампанская.
- **Вина от производителей и негоциантов,** их отличие. Типичные надписи

1.2 Страны производители вина

Франция. Обще французская классификация. Винодельческие регионы Франции. Бордо (Bordeaux): Медок. Грав. Сотерн и Барсак. Сен–Эмильон. Помроль. Бургундия (Bourgogne): Шабли, Кот д` Ор, Кот Шалоннез, Маконнэ, Божоле. Эльзас (Alsace).

Франция и Германия. Долина Роны (Cote du Rhone).

Юг и Север. Долина Луары (Vallee de la Loire) Лангедок и Руссийон. Шампань (Champagne). Пять основных районов. Терминология игристых вин.

Италия. Основные винодельческие регионы. Тоскана (Toscana). Венето (Veneto). Пьемонт (Piemont). Эмилья Романья (Emilia - Romagna). Сицилия (Sicilia). Обозначения на этикетке.

Испания. Основные винодельческие регионы. Ла Манча (La Mancha). Пенедес (Penedes). Кава (Cava). Наварра(Наварра). Риоха (Rioja). Андалусия (Andalucia). Классификация вин.

Германия. Основные сорта винограда. Классификация

Новый Свет. Австралия. ЮАР. Чили. Аргентина. США

Портвейн. Херес. Основные виды и характеристика.

1.3 Крепкие алкогольные напитки

Коньяк и Бренди. Апельласьоны Коньяка. Иерархия возраста коньяков. Арманьяк. Кальвадос.

Виски. Шотландия. Ирландия. США. Канада. Япония.

Ром. Типы ромов. Страны производители. Кашаса

Текила, Джин, Граппа. Джин. Граппа. Текила и Мескаль. Классификация.

Ликеры. Сливочные ликеры. Ликеры на фруктах. Ликеры на орехах. Ликеры на основе яичных желтков. Ликеры на основе кофе. Ликеры на основе виски. Настойки на травах.

Вермуты и Биттеры. Вермут Бьянко, Россо, Розе, Экстра драй. Кампари.

Водка. Водка. Категории спирта. Настойка

Пиво и энергетики. Виды и особенности.



2. Виды баров. Оборудование

Виды баров и специфика их работы: Паб, Ночной клуб, Кафе, Ресторан. Расстановка оборудования в баре

Коктейльные бокалы и их использование для подачи напитков и коктейлей разного типа. Украшение и спец-подача классических и экстрим коктейлей. Практическое занятие по украшению и подачи коктейлей.

Оборудование бара и его использование на практике. (Кофе Машина), Практическое занятие с применением оборудования. Практика приготовления: Эспрессо, Капучино, Латте, коктейли на основе кофе. Чай. Кофе на песке.

Характеристика алкогольных, безалкогольных и горячих напитков. Практика приготовления горячих коктейлей (Грог, Глинтвейн.)

Методы приготовления смешанных напитков. Практика приготовления классических и безалкогольных коктейлей, («БИЛД», «ШЕЙК», «БЛЕНД») Тест на скорость. Техника и особенности налива пива.

3. Карта вин. Создание атмосферы в баре.

Карта вин и напитков. Особенности и краткий ассортимент. Порядок размещения в карте напитков.

Приёмы мерчендайзинга. Скрытые продажи. Выкладка на витрине. «СЕТ». «КЕЙС». Правила «золотой» полки.

Создание атмосферы в баре. Юмор. Фокусы. Флейринг. Скорость и техника подачи напитков. Расчет покупателей.

Права и Обязанности. Чистота рабочего места и подготовка к работе. Заявка и ревизия Внешний вид и гигиена. Санитарная книжка.

Культура дегустаций. Практика. (Декантация вина). Осадок благородных вин.

4. Английский язык для барменов

1. Знакомство. Приветствие.
2. Место работы. Бар. Посуда для коктейлей и напитков
3. В баре. Описание напитков. Заказ напитков. Рецепты коктейлей.
4. Винная карта бара

5. «Технология активных продаж»

6. «Психологические аспекты работы в работе с клиентом»

- Особенности продаж в условиях конкуренции. Преимущества активного стиля.



- Стадии продаж. Общая схема процесса продажи.
- Подготовка к продаже.
- Контакт. Способы установления.
- Ориентация. Вербальная и невербальная информация о клиенте.
- Типы клиентов. Особенности общения с различными типами.
- Мотивация клиента. Выявление потребностей клиента.
- Работа с возражениями клиента.
- Навыки эффективной презентации товара.
- Приемы завершения продаж.
- Техники снятия эмоционального напряжения
- Техники уверенного поведения в сложных ситуациях.
- Конструктивные способы реагирования на критику.
- Общение с клиентом после завершения продажи. Работа на будущие продажи.

Стоимость курса 16 200 рублей