

# Sommelier (IHK)

## Zeit- und Selbstmanagement

Bedeutung des Zeit- und Selbstmanagements, Umgang mit Zeitfressern, erfolgreiche Methoden des Zeit- und Selbstmanagements

## Grundlagen & Einführung in die professionelle Weinverkostung

### Einführung in die Oenologie: Weinbau und Kellertechnik

Die Arbeit des Winzers, Weißwein-, Roséwein- und Rotweinherstellung, Schaumweinherstellung, Likör- und Süßweinherstellung

### Sensorik als Grundlage der systematischen Weinbeschreibung

Einführung in die menschliche Wahrnehmung, Harmonie von Speise & Wein

### Deutsches & Internationales Weinrecht

Weinbauzonen, Etikettangaben, Geschmacksangaben, Klassifizierung, Anwendungsverfahren der Weinbereitung

## Weinländer Europa

### Weinländer Europa I: Deutschland

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, die deutschen Weinbaugebiete, Winzer und Verbände

### Weinländer Europa II: Österreich, Schweiz, Östliche Weinwelt

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete in Österreich, Anbaugebiete in der Schweiz, Weinanbauländer östliche Weinwelt: Tschechien, Slowakei, Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Ungarn, Griechenland

### Weinländer Europa III: Frankreich

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete Frankreich

### Weinländer Europa IV: Italien

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete Italien

### Weinländer Europa V: Spanien & Portugal

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete Spanien, Anbaugebiete Portugal

## Weinländer Neue Welt

### Weinländer Neue Welt I: USA, Kanada, Südamerika

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete aus den Ländern: USA/Kanada und Südamerika

### Weinländer neue Welt II: Australien, Neuseeland, Südafrika und China

Zahlen & Fakten, Boden, Klima, Rebsorten, Klassifizierungen, Anbaugebiete aus den Ländern: Australien, Neuseeland, Südafrika und China

## Allgemeine Getränkekunde

### Allgemeine Getränkekunde: Alkoholfreie Getränke, Spirituosen und Bier

Säfte, Limonaden und Wasser, Aufgussgetränke, kleine Spirituosenkunde, Bierbrautechniken im Überblick, Biersorten

### Fachrichtung Gastronomie

## Aufgaben des Sommeliers im Restaurant

### Der Sommelier im Restaurant

Aufgaben, Abläufe & professionelles Auftreten, Knigge im Restaurant, Arbeiten am Tisch des Gastes, Weinkeller, Menükunde, Wein- und Speisekartengestaltung

### Fachrichtung Handel

## Aufgaben des Sommeliers im Handel

### Der Sommelier im Handel

Aufbau und Ausrichten einer professionellen Weinverkostung, Sortimentsentwicklung und Sortimentsstrukturierung, Einkaufs- und Betriebsplanung

## Verkauf und Management in der Gastronomie

### Erfolgreiches Management: Betriebswirtschaftliche Grundlagen & Marketing

Planung und Überwachung, Einkauf, Marketing, Lagerhaltung, Kalkulation, Abrechnung und Kontrolle

### Zielorientierte Verkaufsstrategien: Weinverkauf und Weinempfehlung

Verkaufs- und Beratungsgespräche richtig führen, Eventveranstaltungen erfolgreich planen und verkaufen



## Der zeitliche Lehrgangsablauf

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Fallstudie (FS)	Webinar (WEB)	Präsenzphase (PP)
1	<b>SB 1:</b> Einführung in die Oenologie: Weinbau und Kellertechnik	<b>OT 1:</b> Einführung in die Oenologie: Weinbau und Kellertechnik		<b>WEB 1:</b> Zeit- und Selbstmanagement	
2	<b>SB 2:</b> Sensorik als Grundlage der systematischen Weinbeschreibung	<b>OT 2:</b> Sensorik und Harmonie von Speisen und Wein	<b>FS 1:</b> Weinbau, Kellertechnik und Sensorik	<b>WEB 2:</b> Hilfsmittel der Sensorik	
3	<b>SB 3:</b> Deutsches & internationales Weinrecht	<b>OT 3:</b> Deutsches & Internationales Weinrecht			
4	<b>SB 4:</b> Weinländer Europa I: Deutschland	<b>OT 4:</b> Weinländer Europa I: Deutschland		<b>WEB 3:</b> Kennzeichnung der Etiketten aus weinrechtlicher Sicht	
5	<b>SB 5:</b> Weinländer Europa II: Österreich, Schweiz, Östliche Weinwelt	<b>OT 5:</b> Weinländer Europa II: Österreich, Schweiz, Östliche Weinwelt		<b>WEB 4:</b> Weinländer Europa	<b>BLOCK 1</b>
6	<b>SB 6:</b> Weinländer Europa III: Frankreich	<b>OT 6:</b> Weinländer Europa III: Frankreich			Sensorik – Einführung in die Physiologie der Sinnesorgane (1 Tag)
7	<b>SB 7:</b> Weinländer Europa IV: Italien	<b>OT 7:</b> Weinländer Europa IV: Italien			Verkostungstraining I (1 Tag)
8	<b>SB 8:</b> Weinländer Europa V: Spanien & Portugal	<b>OT 8:</b> Weinländer Europa V: Spanien & Portugal	<b>FS 2:</b> Die Weinländer in Europa	<b>WEB 5:</b> Süß- und Südweine	Verkostungstraining II (1 Tag)
9	<b>SB 9:</b> Weinländer Neue Welt I: USA, Kanada, Südamerika	<b>OT 9:</b> Weinländer Neue Welt I: USA, Kanada, Südamerika			
10	<b>SB 10:</b> Weinländer neue Welt III: Australien, Neuseeland, Südafrika und China	<b>OT 10:</b> Weinländer Neue Welt III: Australien, Neuseeland, Südafrika und China	<b>FS 3:</b> Die Weinländer der neuen Welt	<b>WEB 6:</b> Trends und Entwicklungen: Weinländer der neuen Welt	<b>BLOCK 2</b>
11	<b>SB 11:</b> Allgemeine Getränkekunde: Alkoholfreie Getränke, Spirituosen und Bier	<b>OT 11:</b> Allgemeine Getränkekunde	<b>FS 4:</b> Allgemeine Getränkekunde: Herstellung und Produkte alkoholischer & alkoholfreier Getränke	<b>WEB 7:</b> Alles was prickelt – Schaumweine der Welt	<b>Fachrichtung Gastronomie:</b> Praxistraining: Weinservice am Tisch des Gastes, die perfekte Weinempfehlung (1 Tag)
12	<b>SB 12a:</b> Der Sommelier im Restaurant <b>SB 12b:</b> Der Sommelier im Weinhandel	<b>OT 12a:</b> Der Sommelier im Restaurant <b>OT 12b:</b> Der Sommelier im Weinhandel	<b>FS 5:</b> Betriebswirtschaftliche Grundlagen		<b>Fachrichtung Handel:</b> Praxistraining: Kundenberatung und kommentierte Weinproben (1 Tag) Verkostungstraining III (1 Tag)
13	<b>SB 13:</b> Erfolgreiches Management: Betriebswirtschaftliche Grundlagen & Marketing	<b>OT 13:</b> Erfolgreiches Management: Betriebswirtschaftliche Grundlagen & Marketing	<b>FS 6:</b> Der Weinverkauf	<b>WEB 8:</b> Getränkekalkulation	Erfolgreiche Gesprächsführung Verkaufsgespräch und Prüfungsvorbereitung (1 Tag)
14	<b>SB 14:</b> Zielorientierte Verkaufsstrategien: Weinverkauf und Weinempfehlung	<b>OT 14:</b> Zielorientierte Verkaufsstrategien: Weinverkauf und Weinempfehlung	<b>FS 7a:</b> Weinverkauf Fachrichtung Gastronomie <b>FS 7b:</b> Weinverkauf Fachrichtung Handel	<b>WEB 9:</b> Wein & Gesundheit	Verkostungstraining IV (1 Tag)
					Die Präsenztage sind nach Wunsch auch einzeln buchbar!
<b>Prüfungsvorbereitung auf die IHK-Prüfung</b>					