

Denominazione Figura / Profilo / Obiettivo	Sommelier
Professioni NUP/ISTAT correlate	• 5.2.2.3.2 - camerieri di ristorante
Attività economiche di riferimento: ATECO 2007/ISTAT	• 56.10.00 - Alberghi • 56.10.11 - Ristorazione con somministrazione • 56.21.00 - Catering per eventi, banqueting
Area professionale	SERVIZI TURISTICI
Sottoarea professionale	Allestimento sala e somministrazione di piatti e bevande
Descrizione	Il sommelier è la persona che garantisce alla clientela di enoteche o ristoranti di alta categoria un qualificato consiglio sulla scelta dei vini disponibili e ne assicura il servizio in maniera elegante e raffinata. Si occupa inoltre della selezione e degli acquisti dei vini in base alla categoria dell'azienda, nonché della compilazione della carta in relazione ai menù offerti e alla clientela del ristorante. Prepara la cantina del giorno e può essere incaricato di rifornirla e gestirla.
Livello EQF	3
Certificazione rilasciata	Qualifica
Attestazione rilasciata per il profilo/obiettivo/standard	Qualifica professionale
Processo di lavoro caratterizzante	• A - Essere in grado di elaborare la carta dei vini • B - Essere in grado di gestire la cantina • C - Essere in grado di servire il vino e le bevande alcoliche

PROCESSO DI LAVORO - ATTIVITA'	COMPETENZA
A - Essere in grado di elaborare la carta dei vini ATTIVITA • Criteri e metodi di abbinamento pietanze/bevande • Tipologia di prodotti di enologia e di gastronomia • Selezione dei fornitori	• 1 - Compilare la carta dei vini secondo un format condiviso con lo chef
B - Essere in grado di gestire la cantina ATTIVITA • Pianificazione strategica degli approvvigionamenti • Conservazione del vino e delle bevande	• 2 - Applicare modalità di gestione e controllo degli ordini
C - Essere in grado di servire il vino e le bevande alcoliche ATTIVITA • Criteri e tecniche di presentazione e degustazione di vini e bevande alcoliche • Regole del servizio di sala	• 3 -Cogliere le aspettative ed il grado di soddisfazione del cliente

COMPETENZE TECNICO PROFESSIONALI
• 1 - Compilare la carta dei vini secondo un format condiviso con lo chef • 2 - Applicare modalità di gestione e controllo degli ordini • 3 - Cogliere le aspettative ed il grado di soddisfazione del cliente

COMPETENZA N. 1

COMPETENZA N. 1**Compilare la carta dei vini secondo un format condiviso con lo chef****ABILITA' MINIME**

- Abbinare le diverse tipologie di vino con singoli cibi o menù
- Attribuire i vini alle diverse fasce di prezzo

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Elementi di enologia
- Criteri di classificazione di vini e bevande alcoliche
- Terminologia tecnica in lingua straniera
- Funzionamento del mercato del vino e della ristorazione

COMPETENZA N. 2**Applicare modalità di gestione e controllo degli ordini****ABILITA' MINIME**

- Utilizzare tecniche e strumenti di conservazione delle bevande e del vino
- Monitorare costantemente le condizioni ambientali della cantina
- Realizzare accordi per l'approvvigionamento e l'acquisto di vini, spumanti e alcolici
- Effettuare regolarmente l'inventario delle giacenze per tipo di prodotto

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Sistemi gestionali e organizzativi di un magazzino merci
- Tecniche e strumenti di conservazione delle bevande
- Tecniche di stoccaggio merci
- Disposizione e posizionamento delle bottiglie come da manuale AIS (Associazione italiana Sommelier)

COMPETENZA N. 3**Cogliere le aspettative ed il grado di soddisfazione del cliente****ABILITA' MINIME**

- Consigliare i vini in coerenza con i piatti ordinati
- Consigliare i vini tenendo conto delle caratteristiche degli ospiti (nazionalità e provenienza geografica, sesso, età, occasione, etc.)
- Suggestire la migliore successione dei vini in tavola sulla base della gradazione e temperatura
- Allestire la tavola con gli attrezzi necessari per il servizio (secchiello con ghiaccio, decanter, pinza per l'estrazione del tappo, bicchiere da degustazione)

CONOSCENZE ESSENZIALI

- Normativa regionale, nazionale e comunitaria in materia di sistema haccp
- Progettazione e modellistica
- Tecniche di degustazione
- Tecniche di soddisfazione e fidelizzazione del cliente