



**P**odstawą sukcesu w winiarstwie jest zadowolony klient i szczęśliwy gość.

To oczywiste, ale w szczegółach dość trudne, bo wino i enoturystyka to nie tylko napój i usługa to przede wszystkim emocje i doświadczenie.

Polacy coraz bardziej przekonują się do wina i wiedzą o nim coraz więcej. Winnice odwiedzają zarówno początkujący jak i doświadczeni miłośnicy win. Dobry gospodarz musi odpowiednio przyjąć każdego.

Dostosować swoją ofertę i obsługę gości do różnych wymagań.

**Akademia EnoRozwoju zaprasza  
winiarzy oraz pracowników winnic  
na specjalistyczne szkolenie z zakresu  
OBSŁUGI KLIENTÓW I PODEJMOWANIA GOŚCI  
W WINNICY.**

Szkolenie będzie złożone z dwóch części: pierwsza dotyczyć będzie produktu – **wina** oraz wszystkich zagadnień z nim związanych, w kontekście gustów i wymagań konsumentów. Druga, przygotowania i wdrożenia oferty, oraz świadczenia profesjonalnych **usług** enoturystycznych.

Przeanalizujemy pracę z ludźmi; klientami i gośćmi – celowo podzielonymi na dwie odrębne grupy ze względu na ich różne potrzeby.

Sporo czasu poświęcimy nie tylko na konkrety, ale również na szczegóły techniczne oraz ważne w pracy z ludźmi, tzw. umiejętności miękkie.



# Część 1. WINO i inne przyjemności – specyfika i prezentacja produktu

Wino jest głównym i najważniejszym powodem, dla którego klienci i goście odwiedzają winnice. To bardzo specyficzny produkt. Żeby dobrze go zaprezentować trzeba go znać i rozumieć oraz wiedzieć jak mogą odbierać je inni, w zależności od tego jak zostanie pokazane.

Pierwsza część szkolenia będzie dotyczyć wina w ujęciu prokonsumenckim oraz innych elementów, z którymi warto je łączyć, żeby sprawić gościom i konsumentom więcej przyjemności, a przez to skłonić ich do zakupu. Spójrzmy na wino nieco szerzej i z takiego punktu widzenia, który pomoże lepiej prezentować go innym; od kontekstu kulturowego po substancje chemiczne decydujące o wrażeniach degustacyjnych. Wszystko z uwzględnieniem sposobów optymalnej prezentacji produktu.

---

## **NAJWAŻNIEJSZE TEMATY:**

- historyczne i kulturowe znaczenie wina
- techniczna i praktyczna specyfika wina
- wino jako produkt spożywczy
- najważniejsze składniki chemiczne i cechy fizyczne wina wpływające na jego percepcję, ze szczególnym uwzględnieniem substancji aromatycznych
- elementy neuroenologii
- jakość wina
- fizjologia funkcjonowania ludzkich zmysłów i chemia wina w interakcji degustacyjnej
- czynniki wpływające na percepcje wina
- optymalne warunki degustacji
- serwowanie wina – podstawy techniczne oraz kontekst „opowieści”
- charakteryzowanie i opisywanie wina
- style wina; specyfika ich promocji i sprzedaży oraz serwowania i zastosowania konsumpcyjnego
- preferencje konsumentów dotyczące stylów i cech wina
- łączenie wina z jedzeniem, ze szczególnym uwzględnieniem produktów regionalnych

W części praktycznej uczestnicy szkolenia poznają specyfikę percepcji sensorycznej wina, dzięki czemu będą mogli lepiej zrozumieć sztukę prezentacji wina klientom i gościom. Odbędą specjalnie przygotowane ćwiczenia z degustacyjne.



## Część 2. SPOTKANIE przy winie – enoturystyka w praktyce

Wyjątkowy produkt, jakim jest wino, w winnicy sprzedaje się w określony sposób – przez kontakt z człowiekiem, w specyficznych okolicznościach – w miejscu powstania. To jedyna w swoim rodzaju kombinacja. Winnice przyjmujące gości nie tylko sprzedają usługi. Oferują enoturystom coś więcej niż tylko wino, miejsce i sposób spędzania czasu – oferują emocje.

Druga część szkolenia poświęcona będzie przygotowaniu i opylnemu wdrażaniu usług enoturystycznych, dobrym interakcjom z klientami, przy dobrym przeliczeniu sił na zamiary, czyli ocenie potencjału miejsca i możliwości personelu. Dobrze funkcjonujące przedsięwzięcie enoturystyczne powinno być tak zaplanowane, żeby 100% zadowolenia gości eksploatowało dokładnie tyle energii gospodarzy ile chcą/mogą poświęcać.

---

### **NAJWAŻNIEJSZE TEMATY:**

- specyfika i znaczenie enoturystyki
- aktualny stan polskiego winiarstwa i enoturystyki
- ocena potencjału enoturystycznego miejsca i okolicy
- ocena możliwości zaangażowania personelu/gospodarzy
- zaplanowanie i wdrożenie dobrej oferty enoturystycznej
- najważniejsze elementy profesjonalnej obsługi enoturystów
- gościnność, czyli jak sprawić, żeby goście byli zadowoleni
- poczęstunek, czyli wino i jedzenie, ze specjalnym uwzględnieniem kontekstu regionalnego
- nie tylko wino... - dodatkowe atrakcje dla enoturystów
- imprezy tematyczne w winnicy
- promocja enoturystyki i enoturystyka jako narzędzie promocji
- media winiarskie i inne
- znaczenie budowania dobrej kultury winiarskiej
- specyfika najważniejszych festiwali winiarskich w Polsce i ich znaczenie dla promocji i sprzedaży
- przykłady i inspiracje

W części praktycznej uczestnicy przećwiczą ocenę potencjału enoturystycznego miejsca – atuty i braki, oraz zapoznają się z procesem kreatywnego planowania atrakcji dla gości.

---

Szkolenie przeznaczone jest: **dla pracowników i właścicieli winnic.**

### Szkolenie obejmuje:

- **6 godzin** zajęć (teoria + praktyka)
- akcesoria szkoleniowe i materiały pomocnicze, w tym wino i produkty spożywcze do degustacji
- przerwę kawową
- lunch
- **materiały szkoleniowe** w formie cyfrowej

**Akademia EnoRozwoju** to koncept edukacyjny pokazujący wszystkie ważne aspekty wina oraz charakterystykę jego percepcji. Dwa główne tematy, na których się skupia to eno-sensoryka oraz polskie wino, winiarstwo i enoturystyka.

Akademia edukuje, promuje i podejmuje różne działania przyczyniające się do budowania dobrej kultury i tradycji winiarskiej w Polsce. Organizuje warsztaty, szkolenia i degustacje. Wszystkie tematy prezentuje na przykładzie win polskich korzystając z etykiet najlepszych, rodzimych producentów.

Prowadząca: **KATARZYNA KORZEŃ**

Dr nauk biologicznych, inż., z ponad dziesięcioletnim doświadczeniem w pracy z winem. Przewodnicząca Zarządu Polskiego Klastra Enoturystycznego. W ramach Akademii EnoRozwoju edukuje i doradza producentom wina oraz innym podmiotom z branży winiarskiej. Specjalizuje się w fizjologii percepcji degustacyjnej, chemii wina i neuroenologii oraz polskim winiarstwie i winie również w aspekcie łączenia go z polską kuchnią i produktami regionalnymi. Jest założycielką i redaktorką EnoPortalu – wirtualnej bazy wiedzy o polskim winiarstwie. Współtworzyła Winnicomanię – unikalne przedsięwzięcie zajmujące się polską enoturystyką w praktyce. Organizuje i współorganizuje imprezy i festiwale winiarskie. Prowadzi własną winnicę.

Partnerami szkolenia są: **Polski Klaster Enoturystyczny, EnoPortal.pl, Polski Instytut Fermentacji, Winnica i Wino**

