

# COMO TRASMITIR EN UNA CATA DE VINOS

## *1º Parte: SIMULACRO DE UNA CATA DE VINO*

Mikel Garaizabal Pildain  
Atuola Formación y comunicación

# COMO TRASMITIR EN UNA CATA DE VINOS

## *2º Parte: SEMINARIO PRACTICO SOBRE TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN UNA CATA DE VINOS*

Mikel Garaizabal Pildain  
Atuola Formación y comunicación

## COMO TRASMITIR EN UNA CATA DE VINOS

### Dos son los objetivos a cumplir:

- 1- Transmitir una buena imagen de la bodega y dejar un buen sabor de boca
- 2- Identificar dicha imagen con EL NOMBRE DE NUESTRA BODEGA.

### Habilidades del Orador:

- 3- Personales
- 4- Manejo del contenido.

## COMO TRASMITIR EN UNA CATA DE VINOS

### Dos son los objetivos a cumplir:

- 1- Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.
- 2- IDENTIFICAR dicha imagen positiva con EL NOMBRE de nuestra bodega.

## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

- ✓ Recepción del cliente.
- ✓ Cercanía y naturalidad.
- ✓ Preparación.
- ✓ No escatimar vino.
- ✓ Que se vaya contento y con la sensación de haber aprendido.

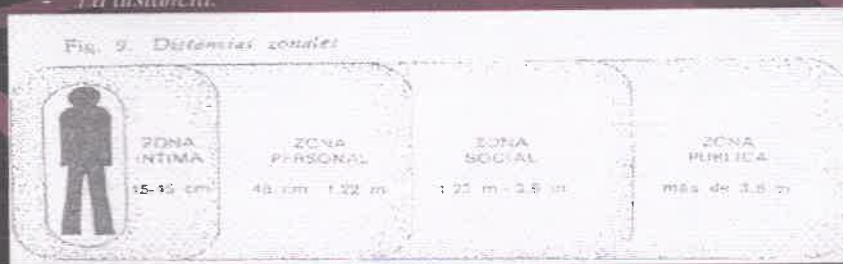
## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

- ✓ Recepción del cliente:
  - *Los primeros momentos son los que más marcan. Una mala recepción puede llevar al traste todo el trabajo.*
  - *La primera impresión es decisiva; corregirla es difícil.*
  - *Cuide la puntualidad.*
  - *Presentación breve pero directa. ¡no se vaya por las ramas!*

## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

### ✓ Cercanía y naturalidad:

- *La naturalidad siempre resulta apreciada.*
- *La imagen personal y la higiene sera cuidada al máximo.*
- *La vestimenta: limpia y cuidada. Sin caer en una exagerada seriedad.*
- *La distancia:*



## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

### ✓ Preparación:

- *Una mala preparación equivale a malos resultados*
- *Aunque sean inevitables, debemos de evitar al máximo los imprevistos.*
- *Las prisas y andar corriendo, da imagen de no tener controlada la situación.*

Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

✓ Preparación:

*- La sala de cata debe de estar limpia, ordenada, iluminada, aireada y con el material completo: limpio y dispuesto en su lugar.*

Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

✓ No escatimar vino:

*- El vino que elaboramos es nuestro producto y el escaparate de la bodega.*

*- El que prueben nuestro trabajo, va a aportar credibilidad a nuestro mensaje.*

*- Tenemos que dar valor a nuestro producto: que se valore nuestro vino, por lo que tampoco podemos derrocharlo.*

*- Pero, debemos de evitar que el cliente se lleve la sensación de que está en una bodega tacaña.*

## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

- ✓ No escatimar vino:

En una cata, de una botella se pueden llegar a servir 15 copas de vino.

Precio bodega sin IVA

✓ 1º vino	3,60	: 12 copas = 0,3
✓ 2º vino	4,90	: 12 copas = 0,41
✓ 3º vino	8,10	: 12 copas = 0,67

*Total de costo por persona 1,38*

## Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

- ✓ Que se vaya contento y con la sensación de haber aprendido:

- *El que hayan aprendido le aportará prestigio social.*
- *Este conocimiento le permitirá comentar y hablar bien de nuestra bodega en su entorno familiar y de amigos.*
- *Y el que el cliente salga satisfecho repercutirá en las ventas.*

Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

✓ Que se vaya contento y con la sensación de haber aprendido:

- Recomendamos usar muestras de vino muy diferenciadas.
- Los vinos similares sólo para entendidos.

Transmitir una BUENA IMAGEN de la bodega y dejar un buen sabor de boca.

✓ Que se vaya contento y con la sensación de haber aprendido:

- *El que el cliente salga satisfecho repercutirá en las ventas. Si no queda contento lo cuenta a siete personas, pero si sale bien lo dirá a cuatro personas. Debemos de conseguir que la gente hable bien de nuestra bodega, de sus vinos, del trato y de la cata que ha recibido.*

*¡ El boca a boca es la mejor inversión de marketing !*

## Dos son los objetivos a cumplir:

1- TRANSMITIR una buena IMAGEN DE LA BODEGA y dejar un buen sabor de boca.

2- IDENTIFICAR dicha imagen positiva con EL NOMBRE de nuestra bodega.

IDENTIFICAR dicha imagen positiva con EL NOMBRE de nuestra bodega.

- ✓ Comienzo y final.
- ✓ Concluir la cata con un obsequio con el nombre de la bodega.
- ✓ El vino etiquetado siempre con el nombre de nuestra bodega.

IDENTIFICAR dicha imagen positiva  
con EL NOMBRE de nuestra bodega.

✓ Comienzo y final:

- *Debemos de comenzar y finalizar con lo más importante: LA BODEGA Y SUS PRODUCTOS.*
- *El cliente debe de saber dónde está situada.*
- *Nuestra imagen, debe llegar a través de todos los sentidos.*

IDENTIFICAR dicha imagen positiva  
con EL NOMBRE de nuestra bodega.

Comienzo:

BODEGA NEUTRA ILLUSIÓN

LE GENERACIÓN  
GENERACION

Final:

BODEGA NEUTRA ILLUSIÓN comercializa

Region Nuestra historia Fermentada Selección



IDENTIFICAR dicha imagen positiva  
con EL NOMBRE de nuestra bodega.

- ✓ Concluir la cata con un obsequio con el nombre de la bodega:

*- Debemos de ofrecer algún objeto físico –no se recomienda botellas de vino-. Por ejemplo un folleto en el cual aparezcan los vinos que se comercializan, contacto, historia de la bodega, etc.*

*- El cliente, lo podrá utilizar para: poder repetir la visita a la bodega, para contactar con la bodega, para recordar lo visto, para dejarlo a alguna persona interesada, como recordatorio de una experiencia agradable, etc.*

IDENTIFICAR dicha imagen positiva  
con EL NOMBRE de nuestra bodega.

- ✓ El vino etiquetado y con la etiqueta que se comercializa:

*- Los vinos, siempre deben de estar presentes, etiquetados y en un lugar bien visible desde el comienzo de la cata con la finalidad de que nuestro cliente memorice nuestro producto.*

*- No ofreceremos vino sin etiquetar o con defecto en el etiquetado. Da mala imagen.*

## Habilidades del Orador

1. Habilidades personales.
2. Manejo del contenido.

## Habilidades Personales

- ✓ Profesionalidad.
- ✓ Simpatía.
- ✓ Ameno y directo –sin tecnicismo–.
- ✓ Seguridad en uno mismo.
- ✓ Vencer el Miedo Escénico.
- ✓ Dominar las situaciones difíciles.

## Habilidades personales

### ✓ Profesionalidad:

- *El buen orador se caracteriza por el dominio de la materia, su facilidad de palabra y convencimiento.*
- *El orador como el catador se hace no se nace.*
- *Debemos dar imagen de que nos gusta lo que estamos realizando: compartir nuestro trabajo.*

*Piensa como lo hacen los sabios, pero habla como lo hace la gente corriente*

## Habilidades Personales

### ✓ Simpatía:

- Para muchos clientes, está será su primera experiencia; se sentirán extraños, pero con nuestra simpatía, conseguiremos que se sientan como en casa.
- Al empezar el apartado práctico cambiaremos el tono de voz haciéndola más cercana y alegre.
- Nosotros estamos trabajando pero ellos están de ocio.
- Un ambiente distendido da lugar a más participación.

*¡Qué bonito aprender pasándonos bien y divirtiéndonos!*

## Habilidades Personales

- ✓ Ameno y directo –sin tecnicismos-:
  - *Saber mantener la atención hasta el final es todo un arte.*
  - *Los tecnicismos los dejaremos para cuando nos dirijamos a entendidos en la materia.*
  - *La pronunciación clara, despacio y explicando los tecnicismos.*
  - *Los temas complejos requieren un lenguaje sencillo.*

## Habilidades Personales

- ✓ Seguridad en sí mismo:
  - *El orador debe de estar seguro con lo que dice y tener suficientes conocimientos.*
  - *No utilizar palabras inseguras: parece ser, dicen, etc.*
  - *No contaremos lo mucho que sabemos, sino únicamente lo que sea necesario para resultar convincentes.*

*Equilibrio en el contenido*

## Habilidades Personales

- ✓ Vencer el Miedo Escénico.
- *No es fácil, ni se consigue ser experto de un día para otro.*
- *Es inevitable, pero controlable.*
- *Es bueno estar atento a lo que pueda venir.*
- *El cosquilleo no tiene por qué ser malo, ya que nos activa y nos hace dar lo mejor de nosotros*

*No son mala gente: han venido a conocernos, a disfrutar y a aprender.*

## Habilidades Personales

- ✓ Dominar las situaciones difíciles:
- *Cuando el santo se va al cielo: se puede reconocer, saltarse el Padre Nuestro y seguir con el Ave Maria.*
- *Si surge algún inconveniente, tendremos previsto un "Plan B."*
- *No perderemos nunca el control de la situación: Ni con el pesado de turno, ni con el listillo que quiere "reventar" la cata.*
- *Evitarlos puede ser una buena solución.*
- *Una crítica no es un insulto. Nunca te dejes llevar por la irritación.*

## Habilidades del Orador

1. Habilidades Personales.

2. Manejo del contenido.

## Manejo de contenidos

- ✓ Temas apropiados para recabar el interés.
- ✓ Soportes visuales, auditivos, táctiles y aromáticos.
- ✓ Duración y temas adecuado a un momento de ocio.
- ✓ División de apartados.
- ✓ Ruegos y preguntas.

## Manejo de contenidos

### ✓ Temas apropiados para recabar el interés:

- Aunque algunos temas para los profesionales sean muy simples, para la gente normal son temas de gran interés: protocolo de apertura de una botella de vino, tipos de tapones, temperatura de servicio, como mantener el vino en casa, decantación, etc.
- El oyente es un LEON al que debo de domar, por ello lo debo de mantener distraído. Si no retengo su interés corro el peligro de que se desconecten.

## Manejo de contenidos

### ✓ Temas apropiados para recabar el interés:

- Comenzar intentando captar la atención del auditorio
- Otra estrategia para mantener el interés consiste en premiar la participación.
- Recomendamos dar un obsequio relacionado con el mundo del vino: sacacorchos, decantador, camiseta de la bodega, etc.

*Las formulaciones interesantes despierta interés*

## Manejo de contenidos

### ✓ Soportes visuales, auditivos, táctiles y aromáticos:

- *La mayor parte de la información llega al cerebro a través de la vista (imágenes del Power Point).*
- *Cuanto más sentidos participen, tanto más retiene la memoria (juegos de aromas).*
- *Las imágenes estáticas, sirven de distensión y las móviles despierta el interés (página web [www.catarvino.com](http://www.catarvino.com)).*

## Manejo de contenidos

### ✓ Duración y temas adecuados a un momento de ocio:

- *Ningún público le agradecerá que abuse de su tiempo o paciencia. Por ello breves y directos.*
- *Unas breves palabras pueden ser muchas veces más eficaces que un largo discurso.*

## Manejo de contenidos

### ✓ División de apartados:

- *Debemos de tener bien claro las distintas partes de nuestra cata.*
- *Comenzar con una pregunta abierta. Por ejemplo: ¿Qué diferencia existe entre catar y beber?*
- *Debe de quedar bien claro dónde comienza una parte y dónde termina. Lo marcaremos con: cambio de voz, imágenes, sonidos, quitarnos la chaqueta, cambiar de zona, etc.*

## Manejo de contenidos

### ✓ Ruegos y preguntas:

- *Habrán preguntas y debemos de estar preparados para darles respuestas.*
- *Cuando no tienen respuesta debemos de saber esquivarlas con toda educación.*
- *Si no lo sabemos lo reconoceremos.*
- *Terminaremos con una frase de despedida y una llamada a la acción.*

Espero que esta cata os haya  
servido para disfrutar y mejorar  
vuestras herramientas  
comunicativas con el fin de  
compartir ese placer milenario  
que es:

*DISFRUTAR DEL VINO*

GRACIAS

Mikel Garaizabal Pildain  
Aiuola Formación y comunicación

Mikel Garaizabal Pildain

[www.catarvino.com](http://www.catarvino.com)

[info@cataryvino.com](mailto:info@cataryvino.com)