



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: SUMILLERÍA

Código: HOT337_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC1107_3: Diseñar ofertas de vinos y otras bebidas
ancohólicas y alcohólicas distintas a vinos”

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC1107_3: Diseñar ofertas de vinos y otras bebidas ancohólicas y alcohólicas distintas a vinos”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

| | |
|--|--------|
| Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF: | Firma: |
| Nombre y apellidos del asesor/a: NIF: | Firma: |



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

| APP1: Diseñar el contenido de la carta de bebidas de un establecimiento de restauración. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS 1.1: Seleccionar vinos y otras bebidas por medio del conocimiento aportado por el análisis sensorial y la experiencia personal para incluir en la oferta comercial del establecimiento de restauración. Teniendo en cuenta: <ul style="list-style-type: none">- criterios cualitativos derivados del análisis sensorial- de la armonía con la oferta gastronómica prevista- criterios de mercado- criterios económicos- criterios organizativos- características y objetivos del establecimiento | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.2: Estructurar la carta de bebidas de un establecimiento de restauración utilizando criterios organizativos lógicos y de fácil interpretación de modo que resulten atractivas y flexibles. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.3: Agrupar coherentemente las referencias en la carta de bebidas, ya sea por tipos, países, zonas de procedencia o variedades, zonas climáticas o estilos de elaboración. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.4: Valorar la inclusión de un índice en la carta que permita la fácil localización de los vinos y bebidas. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.5: Redactar los contenidos de la carta de bebidas de forma clara y concisa de modo que permita una fácil lectura. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.6: Expresar la necesaria información, en el caso de los vinos, favoreciendo la rápida elección por el cliente y siguiendo criterios de: <ul style="list-style-type: none">- La bodega elaboradora | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| APP1: Diseñar el contenido de la carta de bebidas de un establecimiento de restauración. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| <ul style="list-style-type: none">- La añada del vino- La reseña del tipo de elaboración- La categoría jerárquica- El tamaño de la botella- El precio de copa o botella según proceda | | | | |
| APS 1.7: Actualizar la vigencia de los contenidos de la carta para que concuerde con la oferta real del establecimiento. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.8: Verificar el buen estado físico de las cartas para ofrecer una óptima imagen del establecimiento. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.9: Precisar el número de ejemplares de cartas en función del tamaño, aforo y características del establecimiento. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 1.10: Establecer el sistema de rotación de la oferta de bebidas del establecimiento de restauración atendiendo a la evolución de los hábitos y gustos de la clientela, entre otros. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



| APP2: Fijar los precios de la carta de bebidas del establecimiento en colaboración con el responsable económico. | INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN | | | |
|---|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| APS 2.1 Calcular el precio de venta al público de los vinos, bebidas analcohólicas y alcohólicas distintas a vinos de la carta de bebidas teniendo en cuenta: <ul style="list-style-type: none">- El precio de compra de las bebidas que componen la oferta y la fecha, o fechas, de adquisición.- La política de precios del establecimiento y los márgenes de beneficios- El precio medio demandado y el precio medio ofertado- Las oscilaciones del mercado- Los medios y los recursos materiales para el mantenimiento y conservación de vinos y otras bebidas- Los gastos generales | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| APS 2.2: Colaborar con el responsable económico del establecimiento en la fijación de precios, considerando los objetivos comerciales y económicos, teniendo en cuenta la oscilación en los costes de las bebidas para Tomar medidas correctoras en los precios finales. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |