

品味修养之红酒鉴赏大纲

【课程对象】

一级支行支行长；网点负责人；私行客户经理；对公客户经理；对私客户经理；高绩效销售人员。

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

1. 精品银行：网点服务必须紧紧围绕客户来进行，以客户为中心的经营模式，根据客户需要，为客户提供的超出常规服务范围的服务，称之为增值服务。
2. 提高认识：了解红酒的发展历史、市场现状、发展趋势等，提高对高端客户的深耕。
3. 思维转变：改变银行业传统的推销思维，以产品和任务为导向，转变为以客户为导向的营销思维。
4. 营销链条：由单兵作战转为团队协同营销，掌握客户深耕秘诀，构建网点无盲区的营销链条。
5. 技能提升：掌握客户喜好、客户拜访、沙龙聚餐、交易促成、客户维护等必备营销技能。
6. 个性服务：透过此培训计划课程，将服务客户的广度扩大，提供客户超前的、个性的服务体验，在提供基本服务的基础上，满足更多的顾客期望，为客户提供更多的利益和不同于其他银行的优质服务。

【课程大纲】

一、全面认识葡萄酒

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 学习品酒的三大好处
3. 认识葡萄酒
4. 为什么要划分新旧产区
5. 五大类葡萄酒
6. 好葡萄可遇不可求
7. 制作葡萄酒自己来
8. 酒标-葡萄酒的身份证
9. 如何买一瓶好的葡萄酒
10. 世界十大知名酒庄

二、跟着品酒师品尝葡萄酒

1. 快速品酒三部曲
2. 品酒准备阶段-开启、倒酒、醒酒、选杯
3. 红酒质量五大关键因素
4. 品酒要点-视觉、嗅觉、味觉
5. 酒的体温
6. 侍酒温度

三、私家酒橱

1. 品酒师的职业等级
2. 世界知名品酒师演练
3. 侍酒师的职业等级
4. 侍酒礼仪与程序
5. 侍酒师与品酒师的区别
6. 如何投资洋酒

四、葡萄酒与生活

1. 葡萄酒配餐的基本原则
2. 葡萄酒配餐的禁忌
3. 香槟与干型起泡酒餐酒搭配的建议
4. 葡萄酒配餐指南
5. 水果蔬菜与葡萄酒的完美搭配
6. 葡萄酒配饮用礼仪与技巧
7. 葡萄酒的作用与功效
8. 品评葡萄酒常用的评酒字句
9. 和葡萄酒有关的那些事