Proporre il vino giusto

drink-93-4e76e5a5



Dopo anni di lavoro nel mondo della ristorazione posso dire di aver avuto a che fare con ogni genere di cliente. Il dato che ho registrato è che il pubblico, con il quale il personale di sala deve confrontarsi, è sempre più informato ed esigente ed è importante curare il momento della scelta del vino con la massima attenzione.

Il compito del sommelier è quello di accompagnare il cliente nella scelta dell'abbinamento ideale con le pietanze scelte, ma è anche quello di divulgare un sapere e di trasmettere informazioni utili.

Il mondo del vino è articolato e complesso, con le sue innumerevoli informazioni che vertono sulle denominazioni, la composizione delle uve, l'affinamento, ma anche sulla storia della regione in cui si produce, sulle caratteristiche del territorio e su racconti legati al costume e alla tradizione, per non parlare poi di annate e informazioni tecniche. Tutto questo può rivelarsi estremamente affascinante, ma non bisogna dimenticare che chi vi sta di fronte non sempre è interessato a ricevere un numero spropositato di informazioni.

Dunque il mio consiglio è quello di mostrarsi disponibili all'ascolto, per interpretare al meglio le richieste del cliente, considerando l'occasione, il tempo a sua disposizione, cercando di sondare il suo interesse e soprattutto di attenersi all'ordinazione del vino senza annoiare il cliente con inutili nozionismi: per fare questo è fondamentale uno studio accurato della selezione di vini da inserire in carta, che sia in armonia con le proposte del menu.

conoscere gli abbinamenti

Il sommelier deve sicuramente conoscere le caratteristiche organolettiche di ogni vino e se possibile sperimentare preventivamente l'accostamento con le preparazioni gastronomiche. Alcuni ristoranti, ogni qualvolta decidono di inserire un nuovo piatto al menu, organizzano un breve momento di incontro con il personale di servizio, per permettere loro di assaggiare il piatto, conoscerlo e lavorare

sullo studio dei vini da proporre in abbinamento. Consiglio a tutti i ristoratori di creare queste sinergie tra il personale di cucina e quello di sala, permetterà di elevare notevolmente il livello del servizio.
Detto questo è necessario sottolineare l'importanza di rivolgersi al cliente con umiltà e cortesia. Evitate inutili "spocchioserie", gesti eclatanti o interminabili degustazioni. Cercate invece di essere professionali, disponibili e di accompagnare il cliente nella scelta con spontaneità. Preparatevi anche al rischio che il vino consigliato sia eccellente e in perfetta armonia con le pietanze, ma che il prezzo non convinca. Onde evitare spiacevoli situazioni il consiglio è quello di procedere all'ordinazione senza fretta indicando sempre il prezzo del vino sulla carta vini aperta di fronte al cliente.
Proporre il prezzo dei vini ad alta voce è davvero di pessimo gusto.

Gestire le criticità

Di fronte alla perplessità del cliente è fondamentale gestire bene il momento di impasse spostando l'attenzione su altre soluzioni con frasi rassicuranti: "Magari preferisce qualcosa di meno pretenzioso? Mi piacerebbe proporle un vino proveniente da una piccola realtà e che forse non ha ancora assaggiato ". In questo modo si potrebbe scavalcare l'ostacolo del disappunto generato dalla preoccupazione legata al costo della bottiglia. Qualora poi la trattativa dovesse protrarsi oltre i limiti della ragionevolezza la vostra ancora di salvezza potrebbe essere il suggerimento di una degustazione al calice. Ad ogni piatto sarà abbinato un vino adatto; questa soluzione potrebbe mostrarsi ideale qualora le esigenze e i gusti di più commensali dovessero rivelarsi inconciliabili tra loro.
È dunque importante garantire una discreta scelta di vini al calice, che vi permetterà inoltre di "far girare" le referenze presenti in carta, e quindi in cantina, ma soprattutto di offrire un ottimo servizio alla vostra clientela. La scelta del vino costituisce il preludio ad uno dei più autentici piaceri della vita, ricordatevi quindi di gestire la circostanza con intelligenza e competenza: il vostro ospite ve ne sarà di certo riconoscente...