



**600 profissionais já participaram no programa "Saber Servir Vender Melhor"**

## **Formação em vinho do Porto para vender mais e melhor chega a Lisboa 31 de março a 3 de abril, Solar do Vinho do Porto, Lisboa**

Depois de dois anos a formar profissionais de bares e da restauração em vinho do Porto na área do Porto e Douro, o Instituto dos Vinhos do Douro e do Porto (IVDP) leva pela primeira vez a Lisboa a ação de formação "Saber Servir Vender Melhor". Trata-se do primeiro projeto de educação sobre vinho do Porto dedicado, em exclusivo, ao território nacional e à restauração, que pretende sensibilizar os profissionais para a forma correta de servir e vender vinho do Porto, com o objetivo de aumentar as vendas. Na sequência do impacto positivo junto de 230 estabelecimentos e 600 profissionais que já participaram na ação desde 2012, o IVDP coloca agora o "Saber Servir Vender Melhor" na estrada, pretendendo chegar aos mais diversos pontos do país. A 50ª sessão de formação vai assim realizar-se em Lisboa, no Solar do Vinho do Porto, a 31 de março e replicar-se no mesmo local, de 1 a 3 de abril.

Em 2013 o mercado nacional cresceu 4,1% em volume de negócios em relação a 2012, mantendo-se como o segundo maior mercado em valor para o vinho do Porto – comprou mais de 54 milhões de euros, o que corresponde a mais de um milhão de caixas.

Para o presidente do IVDP, Manuel de Novaes Cabral, "este aumento do valor do produto é positivo, mas entendemos que tem potencial para crescer ainda mais. Para isso, a formação junto dos profissionais da restauração que levam o vinho do Porto até ao consumidor é fundamental para que promovam, aconselhem e sirvam este vinho da melhor forma possível. É isto tem de acontecer ao nível nacional, já que o vinho do Porto é comercializado e procurado, quer por turistas quer pela população residente em qualquer ponto do país", conclui.

A fórmula do "Saber Servir Vender Melhor" foi pensada ao pormenor para proporcionar aos profissionais a melhor formação possível acerca do vinho do Porto. Cada sessão divide-se em duas partes: teoria e prova. Durante a parte teórica, são abordados, de forma sintética, temas como a história do vinho do Porto, a região-berço (Douro), o papel do IVDP (com destaque para as valências na área do controlo de qualidade e da certificação), a produção, os estilos de vinho, a "comunicação" ou "descodificação" da garrafa (rótulo, contra rótulo e tipo de rolho); a parte prática incide sobre o serviço (temperaturas de serviço de guarda, condições e práticas de guarda, a importância do copo) e as possíveis harmonizações gastronómicas. A formação tem cerca de 90 a 120 minutos de duração e, no final, cada participante tem direito a um diploma do IVDP, comprovativo da frequência da formação.

O IVDP assume, como objetivos do "Saber Servir, Vender Melhor", o aumento dos níveis de conhecimento sobre vinho do Porto nos restaurantes visados, melhorar o aconselhamento de vinhos a clientes e turistas, promover o aumento de receitas para os restaurantes através da oferta de produtos com maior valor acrescentado e contribuir para as exportações através do estabelecimento de negócios com turistas.

Os interessados em participar na formação nos dias 31 de março e 2 de abril devem inscrever-se enviando uma mensagem para [marketing@ivdp.pt](mailto:marketing@ivdp.pt) com o nome completo, indicação da entidade para a qual trabalham e referência ao dia em que pretendem participar. As inscrições são gratuitas e limitadas a 15 participantes.