„Produkcja alkoholi rzemieślniczych – destylacja i gorzelnictwo”

Cele szkolenia

- Zapoznanie uczestników z rynkiem polskich alkoholi rzemieślniczych oraz możliwościami zatrudnienia i rozwoju zawodowego w tej branży.
- Przekazanie podstawowej wiedzy dotyczącej produkcji destylatów, okowit, ginów, wódek botanicznych i alkoholi starzonych.
- Rozwinięcie praktycznych kompetencji związanych z organizacją pracy oraz obsługą podstawowych urządzeń produkcyjnych.
- Przygotowanie uczestników do rozpoznawania najczęstszych problemów technologicznych, mikrobiologicznych i chemicznych występujących podczas produkcji.
- Zapoznanie uczestników z formalnymi i prawnymi zasadami organizacji produkcji, sprzedaży, reklamy i promocji alkoholi mocnych.
- Rozwinięcie umiejętności sensorycznej oceny destylatów oraz rozpoznawania ich najważniejszych cech jakościowych.
- Przedstawienie podstaw budowania marki, wprowadzania produktu na rynek oraz sprzedaży alkoholi rzemieślniczych.
- Wskazanie możliwości wykorzystania kompetencji zdobytych w wojsku – odpowiedzialności, dokładności, pracy zgodnej z procedurami, organizacji, bezpieczeństwa i współpracy zespołowej – w branży produkcji alkoholi.

Kompetencje rozwijane

- Znajomość rynku alkoholi rzemieślniczych oraz podstawowych kierunków jego rozwoju.
- Rozumienie najważniejszych etapów produkcji alkoholi mocnych.
- Znajomość podstaw produkcji okowit, ginów, wódek botanicznych i destylatów starzonych.
- Podstawowa wiedza technologiczna, mikrobiologiczna i chemiczna potrzebna w pracy związanej z gorzelnictwem.
- Organizacja bezpiecznej i zgodnej z procedurami pracy.
- Rozpoznawanie podstawowego wyposażenia oraz funkcji urządzeń wykorzystywanych w produkcji.
- Identyfikowanie najczęstszych błędów i problemów technologicznych.
- Znajomość podstawowych wymagań formalnych i prawnych związanych z produkcją oraz wprowadzaniem alkoholu do obrotu.
- Podstawy profesjonalnej oceny sensorycznej destylatów.
- Podstawy marketingu, budowania marki i sprzedaży alkoholi rzemieślniczych.

- Ocena możliwości zatrudnienia, dalszego kształcenia lub rozpoczęcia własnej działalności w branży.

Program szkolenia – 6 dni po 8 godzin szkoleniowych

Dzień 1. Rynek polskich alkoholi rzemieślniczych

Charakterystyka branży alkoholi rzemieślniczych w Polsce, najważniejsze kategorie produktów oraz kierunki rozwoju rynku. Specyfika okowit, ginów, wódek botanicznych, nalewek i alkoholi starzonych. Omówienie możliwości zatrudnienia, dalszego kształcenia oraz prowadzenia działalności gospodarczej. Prezentacja wybranych przykładów polskich alkoholi rzemieślniczych.

Dzień 2. Podstawy produkcji alkoholi mocnych

Najważniejsze surowce oraz etapy procesu produkcyjnego: przygotowanie surowca, fermentacja, destylacja, rozdzielanie frakcji, dojrzewanie, zestawianie i przygotowanie produktu do sprzedaży. Podstawowe różnice technologiczne pomiędzy poszczególnymi kategoriami alkoholi. Specyfika produkcji okowit, ginów, wódek botanicznych i alkoholi starzonych.

Dzień 3. Mikrobiologia i chemia w gorzelnictwie

Podstawowe procesy mikrobiologiczne i chemiczne zachodzące podczas fermentacji i destylacji. Znaczenie jakości surowców, drożdży, wody, higieny, temperatury i czasu. Kontrola przebiegu procesu produkcyjnego. Najczęstsze wady, zanieczyszczenia i problemy wpływające na jakość oraz bezpieczeństwo produktu.

Dzień 4. Organizacja produkcji, sprzęt i bezpieczeństwo

Organizacja stanowisk oraz procesów pracy. Podstawowe wyposażenie wykorzystywane przy produkcji alkoholi rzemieślniczych. Zasady działania najważniejszych urządzeń, wymagania techniczne, bezpieczeństwo, higiena oraz dokumentowanie produkcji. Podział obowiązków i odpowiedzialności. Rozpoznawanie podstawowych problemów technologicznych oraz sposoby reagowania na nie.

Dzień 5. Profesjonalna ocena sensoryczna alkoholi

Zasady przygotowania i prowadzenia degustacji. Ocena wyglądu, aromatu, smaku, struktury, finiszu i ogólnej jakości alkoholu. Rozpoznawanie najważniejszych grup aromatycznych. Identyfikowanie podstawowych wad sensorycznych oraz ocena zgodności produktu z jego kategorią i stylem. Ćwiczenia z wykorzystaniem wybranych przykładów alkoholi rzemieślniczych.

Dzień 6. Formalne aspekty działalności, marketing i sprzedaż

Podstawowe wymagania związane z rozpoczęciem i prowadzeniem produkcji alkoholi mocnych. Obowiązki producenta, zasady wprowadzania produktów do obrotu oraz ograniczenia dotyczące reklamy i promocji alkoholu. Budowanie marki i wyróżników produktu, określanie grup odbiorców, przygotowanie komunikacji, opakowania i historii marki. Podstawowe kanały sprzedaży, współpraca z gastronomią i dystrybutorami oraz zasady wprowadzania produktu na rynek.

Organizacja szkolenia

Szkolenie obejmuje **48 godzin szkoleniowych** i jest realizowane w ciągu **sześciu dni szkoleniowych po osiem godzin szkoleniowych**. Jedna godzina szkoleniowa trwa 45 minut.

Program łączy wiedzę technologiczną, formalnoprawną, sensoryczną, organizacyjną i marketingową. Poszczególne zagadnienia przedstawiane są w sposób przystępny dla osób, które wcześniej nie pracowały przy produkcji alkoholi ani w branży spożywczej.

Metody szkoleniowe

- Wykłady i prezentacje.
- Analiza przykładów branżowych.
- Ćwiczenia praktyczne.
- Prezentacja sprzętu i procesów technologicznych.
- Degustacja komentowana.
- Warsztaty oceny sensorycznej.
- Analiza problemów technologicznych i organizacyjnych.

- Studia przypadków.
- Dyskusje i konsultacje z praktykami branży.

Prowadzący

Radosław Froń – czołowy polski prawnik specjalizujący się w problematyce rynku napojów alkoholowych, enolog, dziennikarz i sędzia winiarski. Od wielu lat wspiera producentów, importerów i przedsiębiorców w zakresie uruchamiania oraz prowadzenia działalności alkoholowej, legalizacji produkcji, sprzedaży, reklamy i promocji, znakowania produktów, audytów etykiet, umów handlowych i organizacji przedsiębiorstw. Autor specjalistycznego bloga „Paragraf w Kieliszku" oraz serwisu Prawoalkoholowe.pl, poświęconego praktycznym zagadnieniom prawnym rynku alkoholowego. Wykładowca Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie i Podkarpackiej Akademii Wina. Współzałożyciel i członek Rady Fundacji na Rzecz Rozwoju i Promocji Winiarstwa Galicja Vitis oraz wiceprezes Stowarzyszenia Polskie Destylaty Rzemieślnicze. Współwłaściciel krakowskiego Browaru Dwie Wieże i marki alkoholi rzemieślniczych Destyl, współtwórca Akademii Destylacji oraz prowadzący podcast „Biznes Wysoko Oprocentowany". Łączy wiedzę prawną i enologiczną z praktycznym doświadczeniem w tworzeniu, organizowaniu i prowadzeniu przedsięwzięć na rynku alkoholowym.

Bartosz Wilczyński – konsultant ds. marki i marketingu strategicznego, ekspert rynku wine, food i alkoholi rzemieślniczych, Promotor Kulinarny oraz dyplomowany enolog. Od 25 lat zajmuje się marketingiem, komunikacją, budowaniem marek i rozwijaniem produktów. Opracował strategie dla ponad 100 klientów z różnych branż oraz jest współautorem strategii marketingowych i rozwojowych dla miast, regionów i organizacji. Doradza producentom alkoholi w zakresie budowania marki, pozycjonowania produktów, storytellingu, komunikacji, sprzedaży, współpracy z gastronomią i wprowadzania produktów na rynek. Wykładowca i szkoleniowiec w obszarze brandingu, marketingu winiarskiego, enoturystyki i sprzedaży. Członek założyciel Stowarzyszenia Polskie Destylaty Rzemieślnicze, współtwórca marki Destyl oraz Akademii Destylacji – pierwszego w Polsce kompleksowego projektu szkoleniowego dla producentów alkoholi rzemieślniczych. Prowadzi szkolenia, warsztaty sensoryczne i degustacje komentowane polskich alkoholi. Dziennikarz winiarski i kulinarny, sędzia winiarski, współtwórca Radia Kulinarnego Wine Podcast oraz projektu Marketing Procentuje.

Koszty będą określane indywidualnie w trakcie naboru, po analizie oczekiwań oraz celów słuchacza.