

MÁSTER

MÁSTER DE ENCARGADO DE PESCADERÍA



ESCUELA EUROPEA
des Arts.

DAS038

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS

Este máster está dirigido a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores, estudiantes y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en relación con este ámbito profesional.

Permite conocer la manipulación de alimentos de pescado y derivados, la alimentación saludable, la alteración de los alimentos, la manipulación higiénica, el plan de gestión de alérgenos, el etiquetado de productos, el encargado en pescadería, los productos, el conocimiento y diferenciación del pescado y marisco, las técnicas de corte y limpieza, la conservación, la influencia de los productos de pescadería en la nutrición, la acuicultura, la producción ecológica, la implantación y mantenimiento de un sistema APPC, la prevención de riesgos laborales y las técnicas de veta y marketing aplicadas a la pescadería.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H



MODALIDAD
A DISTANCIA / ONLINE
*Ambas modalidades incluyen
módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE







VALOR ORIGINAL: 2380€
VALOR ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**MÁSTER DE ENCARGADO DE PESCADERÍA**”, de la ESCUELA EUROPEA DES ARTS, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

REDES SOCIALES

- | | |
|---|--|
|  www.facebook.com/escueladesarts |  linkedin.com/school/escuela-des-arts |
|  @escueladesarts |  www.escueladesarts.com |
|  www.twitter.com/escueladesarts |  www.escueladesarts.com/blog |

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS. PESCADO Y DERIVADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE

1. El manipulador en la cadena alimentaria
 - La cadena alimentaria
 - Definición de manipulador de alimentos
 - Obligaciones del manipulador de alimentos
2. Concepto de alimento
 - Características de los alimentos de calidad
 - Tipos de alimentos
3. Nociones del valor nutricional
 - Concepto de nutriente
 - La composición de los alimentos
 - Proceso de nutrición
4. Recomendaciones alimentarias
5. El nuevo enfoque del control basado en la prevención y los sistemas de autocontrol

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALTERACIÓN DE LOS ALIMENTOS

1. Concepto de contaminación y alteración de los alimentos
2. Causas de la alteración y contaminación de los alimentos
3. Origen de la contaminación de los alimentos
4. Los microorganismos y su transmisión
 - Factores que contribuyen a la transmisión
 - Principales tipos de bacterias patógenas
5. Las enfermedades transmitidas por el consumo de los alimentos
 - Clasificación de las ETA
 - Prevención de enfermedades transmisibles
 - Tipos de enfermedades de transmisión alimentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE LOS ALIMENTOS

1. Los métodos de conservación de los alimentos
 - Métodos de conservación físicos
 - Métodos de conservación químicos
2. El envasado y la presentación de los alimentos
3. Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos
 - Prácticas higiénicas y manipulación de alimentos
 - Requisitos en la recepción y el transporte
 - Requisitos de almacenamiento de los alimentos
4. Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos
5. Higiene del manipulador
 - Hábitos del manipulador
 - Estado de salud del manipulador
6. Higiene en locales, útiles de trabajo y envases
7. Limpieza, desinfección y control de plagas
 - Limpieza y desinfección
 - Control de plagas

- Desinsectación y desratización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLAN DE GESTIÓN DE ALÉRGENOS. ETIQUETADO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

1. Principios del control de alérgenos
2. Reglamento sobre la información alimentaria facilitada al consumidor
 - Principales novedades
 - Información sobre la presencia en los alimentos de sustancias susceptibles de causar alergias e intolerancias
3. Nuevas normas
 - Cómo facilitar la información al consumidor
4. Legislación aplicable al control de alérgenos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS EN EL SECTOR DE PESCADOS Y DERIVADOS

1. Pescados y Derivados
 - ¿Cómo se puede contaminar el pescado y el marisco?
2. La calidad de los productos pesqueros
 - Métodos para la evaluación de la calidad del pescado
 - Deterioro del pescado
3. Almacenamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos
 - Almacenamiento y conservación en cámaras de refrigeración
 - Almacenamiento y conservación en el punto de venta
4. Profundización en los aspectos técnico-sanitarios específicos del sector de los pescados y derivados
5. Los sistemas de autocontrol appcc y gpch propios de los pescados y derivados
 - Conceptos básicos del APPCC
 - Objetivos y ventajas del APPCC
 - Fases del APPCC
 - Guía de Prácticas Correctas de higiene (GPCH)
6. Cumplimentación e importancia de la documentación de los sistemas de autocontrol: trazabilidad

PARTE 2. ENCARGADO DE PESCADERÍA

MÓDULO 1. PRODUCTOS DE PESCADERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA. PESCADO

1. Pescado características generales.
2. Clasificación y diferenciación de los pescados.
3. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación.
4. Estacionalidad de los pescados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA. MARISCO

1. Marisco características principales y clasificación.
2. Crustáceos características generales.
3. Clasificación y diferenciación de los crustáceos.
4. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación de los crustáceos.
5. Moluscos características generales.
6. Clasificación y diferenciación de los moluscos.
7. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación de los moluscos.
8. Equinodermos características principales y clasificación.
9. Estacionalidad del marisco.
10. Despojos y productos derivados de los pescados, crustáceos y moluscos.
11. Las algas y su utilización.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CORTE Y LIMPIEZA DEL PESCADO Y MARISCO

1. Procedimiento a seguir en la limpieza del pescado.
2. Distintos cortes en función de su cocinado.
3. Limpieza de crustáceos y moluscos según la especie.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONSERVACIÓN DE LOS DIFERENTES PRODUCTOS DE PESCADERÍA

1. La calidad de los productos.
2. Deterioro del pescado.
3. Almacenamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA EN LA NUTRICIÓN

1. Introducción.
2. Clasificación de los alimentos.
3. Vitaminas en el pescado.
4. Minerales.
5. Agua.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA ACUICULTURA

1. La acuicultura.
2. La acuicultura en el mundo.
3. Ventajas de la acuicultura.
4. Clasificación de la acuicultura.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRODUCCIÓN ECOLÓGICA

1. Producción ecológica.
2. La pesca sostenible.
3. Greenpeace.

MÓDULO 2. HIGIENE Y SEGURIDAD EN PESCADERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS

1. Los métodos de conservación de los alimentos.
2. El envasado y la presentación de los alimentos.
3. El etiquetado de alimentos y las marcas de salubridad.
4. Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos.
5. Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos.
6. Higiene del manipulador.
7. Higiene en locales, útiles de trabajo y envases.
8. Limpieza y desinfección.
9. Control de plagas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS EN EL SECTOR DE PESCADO Y DERIVADOS

1. Pescados y derivados.
2. Profundización de los aspectos técnico-sanitarios específicos del sector de los pescados y derivados.
3. Los sistemas de autocontrol APPCC y GPCH propios de los pescados y derivados.
4. Complimentación e importancia de la documentación de los sistemas de autocontrol: trazabilidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UN SISTEMA APPCC

1. Introducción.
2. Requisitos para la implantación.
3. Equipo para la implantación.
4. Sistemas de vigilancia.
5. Registro de datos.
6. Instalaciones y equipos.
7. Mantenimiento de un sistema APPCC.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción.
2. Factores y situaciones de riesgo.
3. Daños derivados del trabajo.
4. Consideraciones específicas de seguridad.
5. Medidas de prevención y protección.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRIMEROS AUXILIOS

1. Introducción.
2. Principios de actuación en primeros auxilios.
3. Terminología clínica.
4. Valoración del estado del accidentado: valoración primaria y secundaria.
5. Contenido básico del botiquín de urgencias.
6. Legislación en primeros auxilios.
7. Conocer o identificar las lesiones.
8. Recursos necesarios y disponibles.

9. Fases de la intervención sanitaria en emergencia.
10. Exploración de la víctima.

MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A PESCADERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado.
2. Definiciones y conceptos relacionados.
3. División del mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE COMPRA. CONSUMIDOR EN PESCADERÍAS

1. Proceso de decisión del comprador.
2. Roles en el proceso de compra.
3. Complejidad en el proceso de compra.
4. Tipos de compra.
5. Psicología del consumidor.
6. Variables que influyen en el proceso de compra.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE VENTA. VENDEDOR EN PESCADERÍAS

1. Introducción.
2. Tipos de ventas.
3. Técnicas de ventas.
4. El vendedor.
5. Tipos de vendedores.
6. Características del buen vendedor.
7. Cómo tener éxito en las ventas.
8. Actividades del vendedor.
9. Nociones de psicología aplicada a la venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS MERCANTILES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN PESCADERÍAS

1. La ficha del cliente.
2. La ficha o catálogo del producto o servicio.
3. El documento de pedido.
4. El albarán o documento acreditativo de la entrega.
5. La factura.
6. Cheque.
7. Pagaré.
8. Letra de cambio.
9. El recibo.
10. Otros documentos: licencia de uso, certificado de garantía, instrucciones de uso, servicio de atención postventa, otros.
11. El libro de reclamaciones y su tratamiento administrativo.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y HABILIDADES SOCIALES EN PESCADERÍA

1. El proceso de comunicación.
2. Elementos de la comunicación.
3. Dificultades de la comunicación.
4. Estructura del mensaje.
5. Niveles de la comunicación comercial.
6. Estrategias para mejorar la comunicación.
7. La comunicación comercial y publicitaria.
8. ¿Qué son las habilidades sociales?
9. Escucha activa.
10. ¿Qué es la comunicación no verbal?
11. Componentes de la comunicación no verbal.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE EN PESCADERÍAS. TRATAMIENTO DE QUEJAS, RECLAMACIONES, DUDAS Y OBJECIONES

1. Servicio al cliente.
2. Asistencia al cliente.
3. Información y formación del cliente.
4. Satisfacción del cliente.
5. Formas de hacer el seguimiento.
6. Derechos del cliente-consumidor.
7. Tratamiento de quejas, reclamaciones, dudas y objeciones.
8. ¿Por qué surgen las reclamaciones?
9. Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones.
10. ¿Qué hacer ante el cliente?
11. ¿Qué no hacer ante el cliente?
12. Actitud ante las quejas y reclamaciones.
13. Tratamiento de dudas y objeciones.
14. Atención telefónica en el tratamiento de quejas.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN EN PESCADERÍAS

1. Concepto de negociación.
2. Bases fundamentales de los procesos de negociación.
3. Tipos de negociaciones.
4. Las conductas de los buenos negociadores.
5. Fases de la negociación.
6. Estrategias de negociación.
7. Tácticas de negociación.
8. Cuestiones prácticas de negociación.

MÓDULO 4. MARKETING APLICADO A PESCADERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising.
2. Condiciones ambientales.
3. Captación de clientes.
4. Diseño interior.
5. Situación de las secciones.

6. Animación.
7. Mobiliario.
8. La circulación de los clientes.
9. Distribución de las secciones.
10. La cartelería y señalización.
11. Exterior del punto de venta.
12. La identidad, logo y rótulo.
13. Entrada al establecimiento.
14. Acciones para tener un comercio actual.
15. ¿Dónde establezco el punto de venta?
16. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
17. El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

1. El lineal.
2. Optimización de líneas.
3. Reparto del lineal.
4. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición.
5. La implantación del lineal.
6. Sistemas de reposición de lineales.
7. Normativa aplicable a la implantación de productos.
8. Aplicaciones informáticas para la optimización del lineal y distribución de lineales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto y tipos de merchandising.
2. Análisis de la promoción en el punto de venta.
3. Objetivos del merchandising promocional.
4. Tipos de promociones en el punto de venta.
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento.
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio.
7. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
8. Técnicas de animación.
9. La publicidad en el lugar de venta (PLV).
10. Elementos de venta visual.
11. Medios publicitarios.

MÓDULO 5. GESTIÓN COMERCIAL APLICADA A PESCADERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

1. Variables que intervienen en la optimización de recursos.
2. Los indicadores cuantitativos de control, a través del Cuadro de Mando Integral
3. Otros indicadores internos.
4. La mejora continua de procesos como estrategia competitiva.
5. Autoconocimiento y gestión del tiempo.
6. Diferentes hábitos inadecuados.
7. Tiempo de dedicación y tiempo de rendimiento y rendimiento.
8. Influencia el entorno laboral.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA

1. Clasificación de los productos en el punto de venta.
2. Identificación del producto.
3. Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas.
4. Acondicionamiento del producto.
5. Trazabilidad del producto en el punto de venta.
6. El surtido en el punto de venta.
7. Métodos de determinación del surtido.
8. Elección de las referencias.
9. Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

1. Instrumentos de control cuantitativo y cualitativo.
2. Parámetros de gestión de categorías.
3. Cálculo de ratios económico-financieros.
4. Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos.
5. Introducción de medidas correctoras.
6. Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos.
7. Los inventarios.
8. Métodos de gestión de los inventarios.
9. Elaboración de un inventario.
10. Métodos de gestión de stock.
11. Stock de seguridad.
12. Modelos de gestión de stock.