



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Especialista en Gestión de Lonjas

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Especialista en Gestión de Lonjas

duración total: 240 horas

horas teleformación: 120 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El Curso de Especialista en Gestión de Lonjas le ofrece unos conocimientos especializados en este ámbito. Para la Gestión de lonjas es necesario saber coordinar y supervisar, la recepción, clasificación, preparación, etiquetado y venta de los productos pesqueros, siempre teniendo en cuenta la normativa en control de calidad, seguridad y salud laboral aplicable.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Clasificación del pescado.
- Aprender los diferentes Sistemas de conservación del pescado, los equipos y útiles de pescadería.
- Llevar a cabo las operaciones de preparación de elaborados en pescaderías.
- Poder hacer los cálculos y el análisis de costes y precios.
- Aprender las técnicas de gestión de inventarios y los aspectos referentes al tranposte de mercancías.
- Llevar a cabo la organización de almacenes.
- Conocer las bases de la comercialización y negociación.
- Aprender el Sistema de Gestión de Calidad y la gestión Medioambiental.

para qué te prepara

Este Curso en Gestión de Lonjas te prepara para que la gestión del almacén y existencias, llevar a cabo los controles de calidad y realizar la comercialización de los productos pesqueros en Lonjas.

salidas laborales

Gestión de Lonjas, Establecimientos de recepción, exposición y venta de productos pesqueros.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

**INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES**

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

**forma de bonificación**

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Preparación y Venta de Pescados'
- Manual teórico 'Gestión de la Calidad y Medioambiente en Industria Alimentaria'
- Manual teórico 'Gestión del Almacén y Comercialización en la Industria Alimentaria'



+ Información Gratis

profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo**MÓDULO 1. PREPARACIÓN Y VENTA DE PESCADOS****UNIDAD DIDÁCTICA 1. IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DEL PESCADO Y PRODUCTOS DERIVADOS UTILIZADOS EN PESCADERÍA.**

- 1.El pescado y productos derivados.
- 2.Clasificación básica de los productos de la pesca.
- 3.Peces, moluscos y crustáceos en la alimentación humana.
- 4.Sistemas de conservación del pescado.
- 5.Partes comerciales de los productos de la pesca.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EQUIPOS Y ÚTILES DE LA PESCADERÍA.

- 1.Elementos de corte, descabezado, eviscerado o limpieza.
- 2.Baños y tinas de lavado y salado.
- 3.Calderines y estufas de secado-ahumado.
- 4.Cámaras y armarios de frío.
- 5.Arcones congeladores.
- 6.Equipos de preparación de cocinados.
- 7.Envasadoras, selladoras y retráctiles.
- 8.Equipos auxiliares.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANALIZAR LAS MATERIAS PRIMAS PARA LA PREPARACIÓN Y ELABORACIÓN DE PESCADOS Y MARISCOS EN LA PESCADERÍA.

- 1.Función y efecto de los distintos productos
- 2.El agua, características y cualidades.
- 3.Ingredientes diversos: sustancias, aditivos, sal, vinagre, fermentos, condimentos y aderezos.
- 4.Manipulación y conservación de las materias primas y auxiliares.
- 5.Reglamentación técnico-sanitaria del pescado.
- 6.Operaciones de preparación de productos frescos de la pesca.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPERACIONES DE PREPARACIÓN DE ELABORADOS EN PESCADERÍAS

- 1.Selección de materias primas y auxiliares
- 2.Preparación de las piezas. Manejo de herramientas.
- 3.Elaboración de congelados de productos frescos y elaborados.
- 4.Descongelación, método y efectos.
- 5.Conservación por refrigeración, regulación y control sanitario.
- 6.Obtención de pastas, masas y patés de pescados y mariscos.
- 7.Obtención de salpicones.
- 8.Aplicaciones del surimi. Productos derivados.
- 9.Elaboración de pescados y mariscos cocidos.
- 10.Elaboración de precocinados y cocinados (empanadillas, pasteles, empanados, rebozados).

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ACONDICIONAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE PESCADOS EN ESTABLECIMIENTOS DE VENTA.

- 1.Normativa sobre envasado y acondicionamiento de pescados y mariscos.
- 2.Clasificación de envases, envolturas, etiquetas y rótulos.
- 3.Etiquetado, clasificación y presentación de productos.
- 4.Envasado-envoltura en pescaderías. Manejo de equipos.
- 5.Preparación de expositores, mostradores y vitrinas
- 6.Recogida y eliminación de residuos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÁLCULO Y ANÁLISIS DE COSTES Y PRECIOS.

- 1.Concepto y utilidad del escandallo.

- 2.Cálculo de precios de venta para piezas de pescados y mariscos.
- 3.Cálculo de precios de unidades enteras.
- 4.Cálculo de precios de preparados y elaborados.
- 5.Márgenes comerciales y decisiones de compras.
- 6.Rendimientos estándares.
- 7.Estudio básico de mercados

MÓDULO 2. GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Conceptos básicos.
- 2.Partes que la integran.
- 3.Actividades logísticas: Plan de aprovisionamiento de productos. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición. Determinación cualitativa del pedido.
- 4.Determinación cuantitativa del pedido: Sistemas de revisión continua. Sistemas de revisión periódica. Modelos determinísticos. Modelos probabilísticos.
- 5.Previsión de la demanda: Modelos de nivel constante. Modelos con tendencia. Modelos estacionales. Modelos de regresión.
- 6.Condiciones de presentación y tramitación de los pedidos.
- 7.Factores básicos a tener en cuenta en la selección de materias primas, materias auxiliares y demás materiales.
- 8.Cálculos prácticos y otras características a considerar ante un pedido.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICABLES A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Planificación de las necesidades de materiales MRP I.
- 2.Planificación de las necesidades de distribución. DRP.
- 3.Gestión de la cadena de suministros (Supply Chain Management).
- 4.Discordancia entre existencias registradas y los recuentos. Causas y soluciones.
- 5.Catalogación de productos y localización.
- 6.Cálculo de costes de almacenamiento.
- 7.Evaluación y catalogación de suministros.
- 8.Registros de entrada y negociación con el proveedor.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS ALIMENTARIAS.

- 1.Transporte externo: Medios de transporte. Tipos. Características.
- 2.Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios: Protección de envíos. Condiciones ambiental Embalaje en función del tipo de transporte. Rotulación. Símbolos. Significado. Indicaciones mínimas.
- 3.Contrato de transporte: Participantes. Responsabilidades de las partes.
- 4.Transporte y distribución internos: Planificación de rutas. Carga y descarga de mercancías.
- 5.Organización de la distribución interna. Condiciones de circulación y de seguridad. Costo mínimo.
- 6.Etiquetado de mercancías, finalidad y datos que proporciona.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN DE ALMACENES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Planificación.
- 2.División del almacén. Zonificación. Condiciones.
- 3.Almacenamiento de productos alimentarios. Condiciones ambientales.
- 4.Precauciones en el almacenamiento de productos alimentarios.
- 5.Almacenamiento de otras mercancías no alimentarias (productos de limpieza, subproductos, residuos, envases y embalajes).
- 6.Incompatibilidades. Criterios siguiendo el plan de buenas prácticas de manipulación.
- 7.Daños y defectos derivados del almacenamiento.
- 8.Distribución y manipulación de mercancías en almacén. Guías de distribución interna.
- 9.Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento.

10. Flujos y recorridos internos de productos. Optimización del espacio, del tiempo y del uso de los productos.
11. Cálculo de los distintos niveles de stocks y de los índices de rotación.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE EXISTENCIAS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Tipos de existencias. Controles. Causas de discrepancias.
2. Materias primas, auxiliares, productos acabados, en curso, envases y embalajes.
3. Valoración de existencias. Métodos. Precios: medio, medio ponderado, LIFO, FIFO.
4. Análisis ABC de productos.
5. Documentación del control de existencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.

1. Conceptos básicos. Partes que la integran.
2. Importancia y objetivos.
3. Concepto de venta: Tipos de venta. Función de ventas. Características Venta personal.
4. Estilos de venta y su relación con la línea de productos alimentarios.
5. El agente de ventas. Funciones.
6. Contratos más frecuentes en la Industria Alimentaria.
7. Servicios postventas empleados en la Industria Alimentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y LA COMPRAVENTA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Conceptos básicos.
2. Planificación.
3. Prospección y preparación.
4. El proceso de negociación.
5. El proceso de compraventa.
6. La comunicación en el proceso de negociación y compraventa: Función de la comunicación. El proceso de comunicación. El plan de comunicación. Barreras en la comunicación. Canales de comunicación entre clientes y proveedores.
7. Desarrollo de la negociación. Técnicas negociadoras.
8. Condiciones de compraventa. El contrato. Normativa.
9. Control de los procesos de negociación y compraventa.
10. Poder de negociación de los clientes y proveedores. Factores que influyen.
11. Tipos de clientes y proveedores.
12. Selección de clientes y proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. El mercado, sus clases.
2. El consumidor/comprador.
3. Publicidad y promoción: Publicidad y medios publicitarios. Promoción de ventas. Relaciones públicas.
4. Publicidad y promoción en el punto de venta.
5. Técnicas de «merchandising».
6. Concepto y objetivos de la distribución.
7. Canales de distribución.
8. El producto y el canal.
9. Relaciones con los distribuidores.
10. Asesoramiento en la distribución. Seguimiento del producto postventa.
11. Contratos que fijan las atribuciones de la Industria Alimentaria en el proceso de distribución y venta de sus productos.

MÓDULO 3. GESTIÓN DE LA CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE EN INDUSTRIA ALIMENTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Conceptos fundamentales: Calidad Percibida. Calidad de Proceso. Calidad de Producto. Calidad de Servicio.

- 2.TQM.
- 3.El ciclo PDCA.
- 4.Mejora continua. Kaizen. 5S.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Planificación, organización y control.
- 2.Soporte documental del Sistema de Gestión de Calidad (SGC): Manual de calidad. Procedimientos de calidad. Certificación de los Sistemas de Gestión de Calidad.
- 3.Costes de calidad: Estructura de costes de calidad. Valoración obtención de datos de costes.
- 4.Normalización, Certificación y Homologación.
- 5.Normativa Internacional vigente en materia de calidad.
- 6.Normativa Internacional vigente en gestión medioambiental.
- 7.Sistemas de aseguramiento de la calidad en Europa y España.
- 8.Modelos de la excelencia (Malcom Baldrige; EFQM). Premios internacionales y nacionales de calidad. (EFQM).
- 9.Principios de la gestión por procesos.
- 10.Auditorias internas y externas.
- 11.La calidad en las compras.
- 12.La calidad en la producción y los servicios.
- 13.La calidad en la logística y la postventa: reclamaciones de clientes internos y externos.
- 14.Evaluación de la satisfacción del cliente.
- 15.Trazabilidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Introducción a la gestión medioambiental.
- 2.El medioambiente: evaluación y situación actual.
- 3.Planificación, organización y control de la gestión medioambiental.
- 4.Soporte documental del Sistema de Gestión Medioambiental (SGMA): Determinación de aspectos medioambiente. Certificación de los SGMA.
- 5.Costes de calidad medioambiental: Estructura de costes de calidad. Valoración obtención de datos de costes.
- 6.Normalización, Certificación y Homologación.
- 7.Normativa Internacional vigente en materia de calidad.
- 8.Normativa Internacional vigente en gestión medioambiental.
- 9.Sistemas de aseguramiento de la calidad medioambiental en Europa y España.
- 10.Modelos de la excelencia (Malcom Baldrige; EFQM). Premios internacionales y nacionales de calidad medioambiente (EFQM).

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE PELIGROS Y PUNTOS DE CONTROL CRÍTICOS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

- 1.Legislación vigente en materia de sanidad alimentaria.
- 2.Marco legal en la Unión Europea.
- 3.Marco legal en España.
- 4.Manual de Autocontrol.
- 5.Planes Generales de Higiene (prerrequisitos): Utilización del agua potable apta para consumo humano. Limpieza desinfección. Control de Plagas.
- 6.Mantenimiento de instalaciones y equipos.
- 7.Trazabilidad, rastreabilidad de los productos.
- 8.Formación de manipuladores.
- 9.Certificación a proveedores.
- 10.Guía de Buenas prácticas de fabricación o de manejo.
- 11.Gestión de residuos y subproductos.
- 12.Transporte (de alimentos perecederos). Prerrequisitos particulares de empresa.
- 13.Los siete principios del APPCC: Análisis de peligros y puntos de control críticos.
- 14.Elaboración de la documentación.

15.La integración del APPCC en los sistemas de calidad de la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NORMATIVA VOLUNTARIA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1.Denominaciones de Origen (DO), Reglamento vigente y otros documentos internos de aplicación.

2.Identificación Geográfica Protegida (IGP), Especialidades Tradicionales Garantizadas (ETG), Marcas de Garantía
Reglamento vigente y otros documentos internos de aplicación.

3.Normativa sectorial (ibérico, serrano, pliego de vacuno).

4.Obtención del producto final según prácticas de Producción Integrada.

5.Obtención del producto final según prácticas de Producción Ecológica.

6.Normas UNE sectoriales aplicadas al producto correspondiente.

7.Normas ISO 9000 y 14000.