INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Dependiente de Carnicería

+ Información Gratis

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

Curso de Dependiente de Carnicería

duración total: 200 horas ***horas teleformación:*** 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

La expansión de la economía mundial ha dado paso a numerosos cambios en la situación de negocios comerciales, tales como pescaderías, carnicerías, fruterías,…. La población ha ido adaptándose a la disposición de la gran mayoría de los productos cárnicos a lo largo de todo el año. Así, con este curso se aportarán los conocimientos suficientes para poder diferenciar una amplia gama de productos cárnicos, así como conocer y valorar los procesos madurativos por los que pasan dichos productos y las medidas más adecuadas para su manejo con la mayor higiene y seguridad posible. Las técnicas de venta serán también abordadas en el curso para así aportar una formación al dependiente de comercio en todos sus ámbitos.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Conocer y diferenciar los productos de carnicería.
- Aplicar medidas adecuadas de higiene y seguridad en carnicería.
- Organizar correctamente las técnicas de venta que se pueden aplicar en carnicerías.

para qué te prepara

Con la realización del presente curso aprenderás a diferenciar entre numerosos productos de carnicería, las características de dichos productos y su influencia en la vida de las personas. Estarás preparado para manipular productos de carnicería de forma higiénica y con seguridad. El alumnado recibirá los conocimientos necesarios para dominar las técnicas y actitudes que permiten acoger, atender y vender directamente al cliente productos que no necesitan manipulación específica.

salidas laborales

Comercio, Alimentación, Dependiente de Carnicería, Hostelería, Economía.

+ Información Gratis

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 direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — 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 'Dependiente de Carnicería'

profesorado y servicio de tutorías

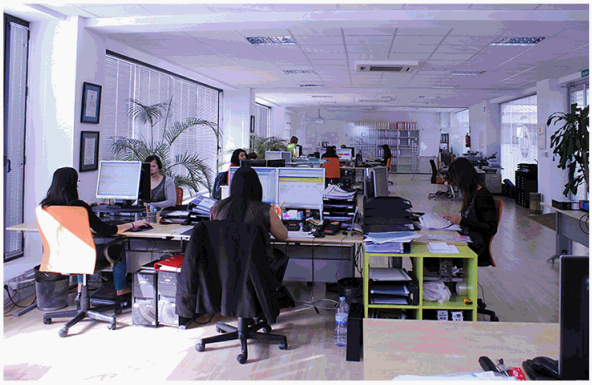
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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 disponer de toda su documentación



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

+ Información Gratis

programa formativo

MÓDULO 1. PRODUCTOS DE CARNICERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE CARNICERÍA (VACUNO, PORCINO, OVINO/CAPRINO Y EMBUTIDOS)

1.Introducción a los productos de carnicería.
2.Clasificación de la carne en función del color.
3.Vacuno.
4.Ovino y caprino.
5.Porcino.
6.Embutidos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE CARNICERÍA (AVES, CAZA Y QUESOS)

1.Carnes con Denominación Específica, Indicación Geográfica u otra denominación.
2.Denominación de origen en carnes.
3.Clasificación comercial.
4.Aves.
5.Caza.
6.Operaciones propias de la preelaboración de carnes.
7.Despojos y vísceras.
8.Quesos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONSERVACIÓN DE CARNES, AVES, CAZA Y DESPOJOS

1.Refrigeración.
2.La congelación y ultra congelación. Oxidación y otros defectos de los congelados. Correcta descongelación.
3.Otros tipos de conservación.
4.La conservación en cocina: los escabeches y otras conservas.
5.Ejecución de operaciones necesarias para la conservación y presentación comercial de carnes, aves, caza y despojos, aplicando las respectivas técnicas y métodos adecuados.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS CÁRNICOS EN LA NUTRICIÓN

1.Introducción.
2.Clasificación de los alimentos.
3.Vitaminas en la carne.
4.Minerales.
5.Agua.

MÓDULO 2. HIGIENE Y SEGURIDAD EN CARNICERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE LOS 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 CÁRNICO

1.Características de la carne como alimento.
2.¿Cómo se puede contaminar la carne?
3.Profundización en los aspectos técnico-sanitarios específicos del sector cárnico.

+ Información Gratis

4.Los sisUNIDAD DIDÁCTICAs de autocontrol APPCC del sector cárnico.
5.Cumplimentación e importancia de la documentación de los sisUNIDAD DIDÁCTICAs de autocontrol: trazabilidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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.
6.Riesgos biomecánicos asociados al manipulado de productos cárnicos

MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A CARNICERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE COMPRA. CONSUMIDOR EN CARNICERÍAS

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 2. EL PROCESO DE VENTA. VENDEDOR EN CARNICERÍAS

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 3. DOCUMENTOS MERCANTILES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN CARNICERÍAS

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 4. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL EN CARNICERÍA

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.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN CARNICERÍA

1.¿Qué son las habilidades sociales?
2.Escucha activa.

+ Información Gratis

3.¿Qué es la comunicación no verbal?
4.Componentes de la comunicación no verbal.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE EN CARNICERÍA

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.