INESEM

BUSINESS SCHOOL

Preparación y Venta de Pescados (Online)

+ Información Gratis

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

Preparación y Venta de Pescados (Online)

duración total: 60 horas ***horas teleformación:*** 40 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

En la actualidad la competencia del mercado está considerada como factor principal a la hora de sacar adelante un negocio de pescadería. Las nuevas creaciones hacen imprescindible realizar operaciones específicas de recepción, almacenamiento, expendeduría, preparación y elaboración de pescados, mariscos y productos derivados de la pesca y la acuicultura de acuerdo a la normativa técnico sanitaria vigente y a los sistemas de gestión medioambiental, calidad, seguridad y salud laboral, y manejar la maquinaria y equipos correspondientes. Por lo tanto, con este curso se pretende aportar los conocimientos teórico-prácticos para poder realizar y/o dirigir las operaciones de preparación y venta de pescados.

a quién va dirigido

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

objetivos

- Describir y organizar las operaciones de selección, limpieza y preparación de pescados y mariscos en pescaderías.
- Diferenciar y desarrollar las operaciones para elaborar productos frescos preparados en la pescadería.
- Diferenciar y desarrollar las operaciones de elaboración de pastas, precocinados, cocidos y congelados de pescados y mariscos en la pescadería.
- Caracterizar la envoltura, envasado y acondicionamiento comercial de pescados, mariscos y elaborados en el establecimiento de pescadería.
- Calcular precio de venta de pescados, piezas y elaborados de la pesca, a través de la realización y análisis de los escandallos.

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF0317_2 Preparación y venta de pescados, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

salidas laborales

Desarrolla su actividad en pescaderías de pequeño tamaño, frecuentemente de tipo familiar, siendo trabajadores autónomos o por cuenta ajena. También realizan su trabajo en medianas y grandes empresas dedicadas a la elaboración de productos a partir de pescado y mariscos: congelados, conservas y semiconservas, así como buques factoría y lonjas de pescado.

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 'MF0317_2 Preparación y Venta de Pescados'

profesorado y servicio de tutorías

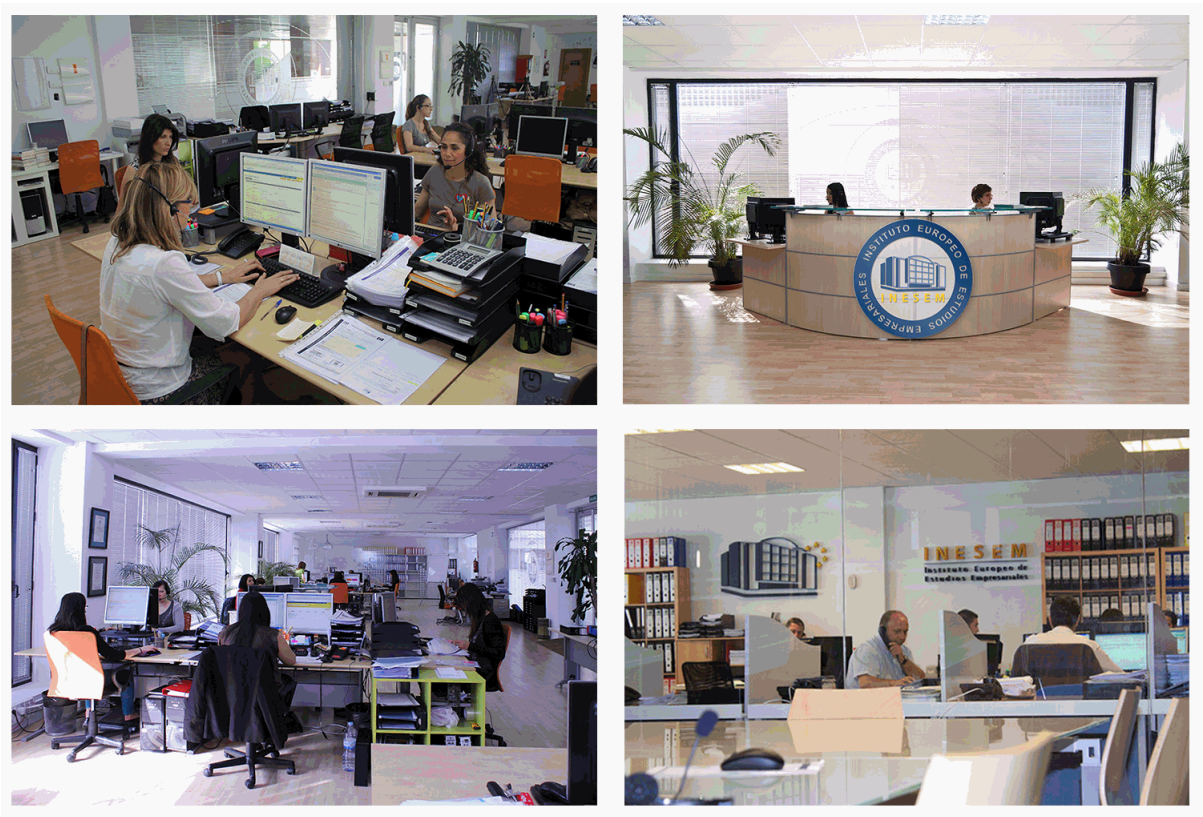
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado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

+ Información Gratis

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