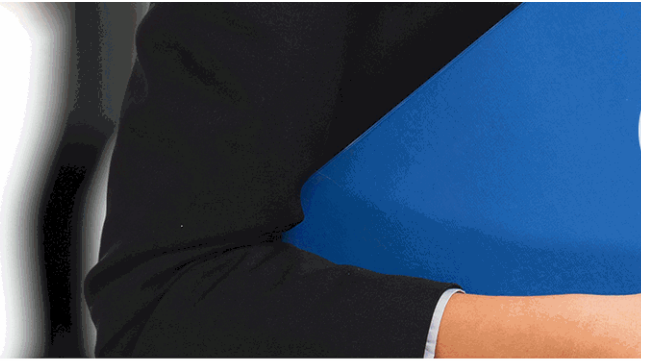
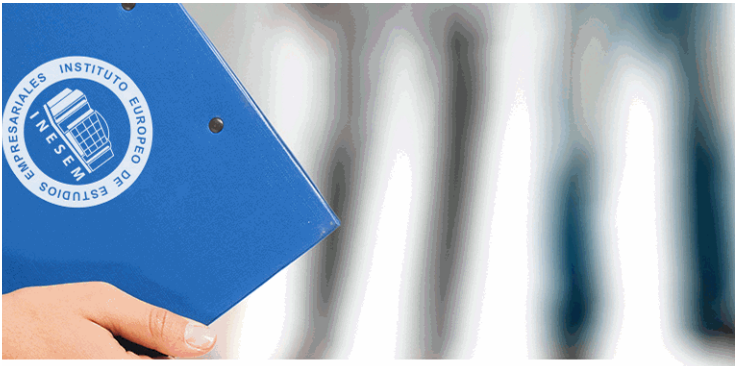


I N

BU

UF1744 Comercializació



NESEM

SINESS SCHOOL

n de Ofertas de Pastelería

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada empre

UF1744 Comercializació

duración total: 80 horas ***horas telefo***

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

En el ámbito de la hostelería y turismo, es necesario cor
producción en pastelería, dentro del área profesional de
pretende aportar los conocimientos necesarios para la c

+ Información Gratis

+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Analizar el sector de la pastelería y definir el posiciona
las variables que lo configuran y explicando la situación
- Analizar los procesos de información, asesoramiento y
y las técnicas de atención al cliente y de comunicación a
logro de los objetivos empresariales.
- Desarrollar acciones promociónales aplicables a estab
productos de pastelería, aplicando técnicas de marketin

+ Información Gratis

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de
Comercialización de Ofertas de Pastelería certificando e
Competencia en ella incluidas, y va dirigido a la acredita
adquiridas a través de la experiencia laboral y de la form
la obtención del correspondiente Certificado de Profesio
convocatorias que vayan publicando las distintas Comu
Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de recor
profesionales adquiridas por experiencia laboral).

salidas laborales

+ Información Gratis

Desarrolla su actividad profesional tanto en grandes con
sector de la hostelería pudiendo actuar en los pequeños
como propietario y jefe de pastelería simultáneamente. I
habitualmente en establecimientos de carácter privado,
establecimientos públicos, fundamentalmente cuando se
servicios sociales. Cuando no actúa por cuenta propia, r
del director del establecimiento, sea este una pastelería
alojamiento.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte
Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la
el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du
alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e
firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l
recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis

INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de S

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello

forma de bonificación

+ Información Gratis

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

'UDIOS EMPRESARIALES

partición a nivel nacional de formación
: TITULACIÓN

ALUMNO/A

s estudios correspondientes de

ión Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

sente TITULACIÓN en
es) de (año)

Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a trav metodología de aprendizaje online, el alumno debe avar itinerario formativo, así como realizar las actividades y a del itinerario, el alumno se encontrará con el examen fin mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para pode

Nuestro equipo docente y un tutor especializado har todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar to Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunid aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'UF1744 Comercialización de Ofertas

+ Información Gratis

+ Información Gratis

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para
de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu
nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email
un documento denominado “Guía del Alumno” entregad
Contamos con una extensa plantilla de profesores espe
con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y form
como solicitar información complementaria, fuentes bibli
Podrá hacerlo de las siguientes formas:

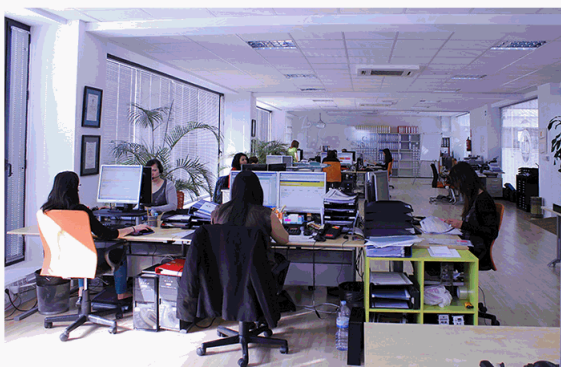
- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y co
respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías tel
hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede c
del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizan

+ Información Gratis

+ Información Gratis



+ Información Gratis

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES
INESEM

INESEM
Instituto Europeo de
Estudios Empresariales

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo par
misma duración del curso. Existe por tanto un calendari
de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cu
de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

a la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

ursos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de
disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron
para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p
artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de op
administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nue
de matriculación, envío de documentación y solución de

Además, a través de nuestro gestor documental, el alum
sus documentos, controlar las fechas de envío, finalizac
lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos,
seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD FORMATIVA 1. COMERCIALIZACÍÓN D

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VENTA DE SERVICIOS EN PA

1. Clasificación y características de los servicios en pa
2. Identificación de las fuentes informativas de la oferta
3. Estudio y análisis del entorno.

+ Información Gratis

4.Tipos de tarifas y condiciones de aplicación según n
5.Estrategias para la fijación de precios.
    1.- Análisis de precios de la competencia.
    2.- Precio según valor percibido por el cliente.
    3.- Precio de penetración en el mercado.
    4.- Precio por prestigio.
    5.- Precio por descremación del mercado.
    6.- Precio por promoción.
    7.- Precio psicológico.
    8.- Precio en función del beneficio.
6.Tipos de servicios que se pueden ofertar.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN E

1.Estudios y análisis de situación del mercado.
    1.- Tendencias.
    2.- Cuotas de mercado.
2.Análisis del sector de restauración.
    1.- Análisis interno.
    2.- Análisis externo.
    3.- Análisis DAFO.
3.Tipos de investigación de mercado.

+ Información Gratis

1.- Cuantitativa o numérico.
2.- Cualitativa.
3.- Documental o de fuentes secundarias.
4.- Secundaria de marketing.

4.Posicionamiento de una empresa de pastelería.
1.- Perfil Sociodemográfico de los clientes.
2.- Purchase Funnel (Túnel de compra).
3.- Frecuencia de consumo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN, MARKETING

1.Estudiar las necesidades y deseos del cliente en seg
2.Comunicación interpersonal y sus tipos.
3.Análisis de las necesidades humanas y la motivación
1.- El proceso decisorio.
2.- Las expectativas de los clientes y sus técnicas.
3.- Técnicas de satisfacción.
4.- Estándares de calidad.
4.Evaluar y medir la imagen de la empresa y la satisfa
5.Motivación a todos los departamentos.
6.Estructura C.R.M. (Customer Relationship Managem
1.- Ventas.

+ Información Gratis

2.- Asignación de objetivos de ventas a cada unida
3.- Gestión de todos los tipos de contactos que se
4.- Gestión de cuentas.
5.- Gestión de ofertas.
6.- Gestión de contratos.
7.- Seguimiento de los objetivos marcados.

7.Marketing.
1.- Datos de Mercado.
2.- Datos de la Competencia.
3.- Segmentación de clientes.
4.- Definición de la oferta.
5.- Asignación de segmentos/canales.
6.- Servicios.
1.* Gestión de las solicitudes y demandas de se
2.* Gestión de incidencias.
3.* Gestión de reclamaciones.
4.* Actualización de bases de datos de los clien
5.* Encuestas de satisfacción y consecución de

8.Elementos de merchandising en pastelería.
1.- Decorado y ambiente.

+ Información Gratis

2.- Equipamiento.
3.- Carta de productos de pastelería.
4.- Ubicación preferente del producto.
5.- Fotos.
6.- Mástiles.
7.- Carteles.
8.- Publicidad.
9.- Animación.
10.- Demostraciones y degustaciones.
11.- Otros.

9.Estructura de un plan de marketing.
1.- Fase analítica.
2.- Análisis externo.
3.- Análisis interno.
4.- Análisis DAFO.

10.Fase estratégica.
1.- Decisiones.
2.- Fijación de objetivos.
3.- Política Marketing MIx.

11.Fase operativa.

+ Información Gratis

1.- Plan de acciones.
2.- Presupuesto.
3.- Previsión de rentabilidad.

+ Información Gratis