



Programa del curso profesional:

**Empleado de pescadería (Ajustado a
certificado de profesionalidad)**

WWW.OPOSICIONESYCURSOS.ES

Metodología

El Curso será desarrollado con una metodología Semipresencial. El sistema está organizado ateniéndonos en todo momento a las necesidades del alumno de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso en las tutorías presenciales así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación.

Profesorado

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes:

Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual,
- Por e-mail
- Por teléfono

Prácticas

Tenemos convenios de prácticas con las mejores empresas de cada sector y existe la posibilidad, siempre contando con la disponibilidad del alumno, de la realización de estas prácticas para afianzar sus conocimientos teóricos.

TEMARIO

1. MÓDULO 1. PRODUCTOS DE PESCADERÍA

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 6. LA ACUICULTURA

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

TEMA 7. PRODUCCIÓN ECOLÓGICA

1. Producción ecológica.
2. La pesca sostenible.
3. Greenpeace.
4. **MÓDULO 2. HIGIENE Y SEGURIDAD EN PESCADERÍA**

TEMA 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.

TEMA 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. Cumplimentación e importancia de la documentación de los sistemas de autocontrol: trazabilidad.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

11. MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A PESCADERÍAS

TEMA 1. EL MERCADO

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

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.
9. **MÓDULO 4. MARKETING APLICADO A PESCADERÍAS**

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.
12. **MÓDULO 5. GESTIÓN COMERCIAL APLICADA A PESCADERÍAS**

TEMA 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.

TEMA 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.

TEMA 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.

PARTE II: PREPARACIÓN Y VENTA DE PESCADOS

1. 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