



Cámara

Jerez de la Frontera

EXPEDIENTE F210008EE

EXPEDIENTE F220035EE



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

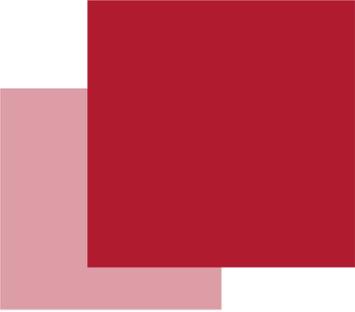
MINISTERIO
DE TRABAJO, MIGRACIONES
Y SEGURIDAD SOCIAL



Plan de Recuperación,
Transformación y Resiliencia



DOSSIER



INTRODUCCIÓN

El Consejo Europeo del 21 de julio de 2020, consciente de la necesidad en este momento histórico de un esfuerzo sin precedentes y de un planteamiento innovador que impulsen la convergencia, la resiliencia y la transformación en la Unión Europea, acordó un paquete de medidas de gran alcance.

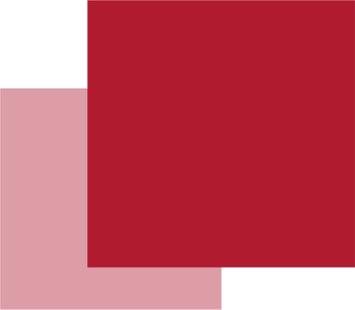
En el marco del Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), el Ministerio de Trabajo y Economía Social y el Servicio Público de Empleo Estatal participan de forma relevante en las “Nuevas políticas públicas para un mercado de trabajo dinámico, resiliente e inclusivo”. Uno de los objetivos es reformar e impulsar las Políticas Activas de Empleo, mejorando la cohesión del Sistema Nacional de Empleo (SNE), con un enfoque centrado en las personas y en las empresas, orientándolas hacia resultados evaluables, coherentes con la innovación, la sostenibilidad y las transformaciones productivas, apoyadas en la mejora de las capacidades y en la transformación digital de los servicios públicos de empleo.

Para paliar esta situación extraordinaria, nuestra entidad es beneficiaria de un variado paquete formativo para la mejora de las competencias de las personas que hayan estado o estén en ERTE. Al tratarse de la modalidad de teleformación, el alumno tendrá acceso y disponibilidad 24/7 a nuestra plataforma de cursos gratuitos y avalados por el Fondo Social Europeo.

Estas acciones formativas están dentro del ámbito intersectorial, y se dirigen especialmente a **trabajadores y desempleados que estén o hayan estado en situación de ERTE.**

Cada curso tiene un determinado número de horas lectivas. Los trabajadores podrán realizar más de un curso sin límite de horas lectivas. Fuera del horario laboral.

Al finalizar los cursos, los alumnos recibirán un diploma acreditativo.



CATÁLOGO

ADGN097PO Riesgo en el segmento de empresas.*

ADGN121PO Solvencia II. Acercamiento práctico.*

INAF002PO Elaboración de masas hojaldradas para bollería.*

INAF006PO Elaboración de panes para hostelería.*

INAF008PO Materias primas innovadoras en panadería.*

INAF016PO Panadería: Nutrición y dietética del pan.*

INAF022PO Elaboración de bombones.*

SEAD230PO Riesgo químico: gestión y prevención.

IFCM026PO Seguridad informática y firma digital.

SEAG040PO Mantenimiento básico de limpieza en instalaciones.

COMT085PO Factores de organización en pequeño establecimiento comercial.*

ADGD095PO Escandallos.*

INAF023PO Elaboración de masas, cremas y bases en pastelería.*

INAF007PO Elaboración de productos de bollería.*

COMT102PO Organización y realización de ventas técnicas.*

HOTR039PO Aprovisionamiento y almacenamiento en cocina: fundamentos para su gestión.*

HOTR006PO Aplicación de fundamentos básicos en cocina.*

*Esta formación se impartirá junto al módulo **ENAC019PO** Herramienta de optimización y gestión de recursos energéticos (ENERGY EXPERT)

CURSO 1

Riesgo en el segmento de empresas

DATOS GENERALES

Familia profesional: Administración y gestión

Área profesional: Finanzas y seguros

Código: ADGN097PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Adquiere conocimientos sobre la gestión de riesgos en las empresas mediante el análisis económico-financiero y cualitativo de las mismas y sus productos más habituales.

CONTENIDO

UNIDAD 1. El riesgo en el segmento de empresas.

UNIDAD 2. Características generales de las pymes y micropymes.

1.2.1. Perfil objetivo.

2.2.2. Criterios de concesión

3.2.3. Análisis. Información y documentación de contraste.

UNIDAD 3. Análisis cuantitativo (económico-financiero).

3.1. Las cuentas anuales.

3.2. Pautas generales del análisis.

3.3. Cirbe.

3.4. Valoración.



UNIDAD 4. Productos más habituales en empresas: descripción, análisis, formalización

UNIDAD 5. Operaciones de circulante

UNIDAD 6. Operaciones a medio/largo plazo

UNIDAD 7. Operaciones de riesgo de firma

UNIDAD 8. Características generales de la mediana y gran empresa

8.1. Perfil objetivo. Criterios de concesión

8.2. Análisis. Información y documentación de contraste

8.3. Análisis cualitativo

8.4. Análisis cuantitativo (económico-financiero)

8.5. Análisis dinámico

8.6. Estado de flujos de efectivo

8.7. Estados financieros consolidados

8.8. Análisis de empresas individuales que forman parte de un grupo.

8.9. Valoración

UNIDAD 9. Productos más habituales en empresas: descripción, análisis, formalización

CURSO 2

Solvencia II. Acercamiento práctico

DATOS GENERALES

Área profesional: Finanzas y Seguros

Código: ADGN121PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Conoce los principios básicos, alcance y repercusiones de Solvencia II.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Introducción.

UNIDAD 2. Antecedentes.

2.1. Solvencia I.

2.2. Basilea.

UNIDAD 3. Balance económico vs balance contable.

UNIDAD 4. Tratamiento del activo.

UNIDAD 5. Pasivo – Best Estimate & Risk Margin.

UNIDAD 6. SCR.

UNIDAD 7. Modelos internos.

UNIDAD 8. Pilar II.

UNIDAD 9. Pilar III.

UNIDAD 10. Orsa.

CURSO 3

Elaboración de masas hojaldradas para Bollería

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias Alimentarias

Área profesional: Panadería, pastelería, confitería y molinería.

Código: INAF002PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Realiza una amplia gama de productos cuya base son las masas hojaldradas.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Técnica profesional.

UNIDAD 2. La harina.

UNIDAD 3. Agentes de fermentación.

UNIDAD 4. Otros ingredientes.

UNIDAD 5. Aditivos

UNIDAD 6. Almacenamiento, sistemas de descarga y dosificación de materias.

6.1 Almacenamiento.

6.2 Sistema de descarga.

6.3 Dosificación de materias.



UNIDAD 7. Amasado.

UNIDAD 8. División, boleado, reposo y formado.

8.1 División.

8.2 Boleado.

8.3 Reposo.

8.4 Formado.

UNIDAD 9. Fermentación.

UNIDAD 10. Cocción.

UNIDAD 11. Envasado.

UNIDAD 12. Ultracongelación.

UNIDAD 13. Elaboración de masas congeladas.

UNIDAD 14. El punto caliente.

UNIDAD 15. Sistemas APPCC en la industria alimentaria

UNIDAD 16. Reglamentación.

CURSO 4

Elaboración de panes para hostelería

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias

Área profesional: Panadería, Pastelería, Confitería y Molinería

Código: INAF006PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aprende a identificar y elaborar distintas variedades de pan para hostelería, de manera correcta.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Distintos panes para diferentes alimentos.

Introducción .

1.1. Panes blancos: variedades.

1.2. Panes integrales: variedades.

1.3. Panes regionales: variedades.

1.4. Panes internacionales: variedades.

1.5. Panes especiales: variedades.

Glosario de panes españoles.

UNIDAD 2. Elaboraciones.

Introducción.

2.1. Pan de baguet mini y media.

2.2 Mini hogaza.



2.3 Alcachofas.

2.4 Mini rústica y media.

2.5 Mini gallega y media.

2.6 Pan de cereales.

2.7 Panecillo integral.

2.8 Mini sobao o sevillano.

2.9 Pan de chapata.

2.10 Focaccia italiana.

2.11 Pan toscano.

2.12 Pan de ajo y perejil.

2.13 Pan de pipas.

2.14 Pan de cebolla.

2.15 Pan de cerveza.

UNIDAD 3. La carta de panes para mesa y bocadillos.

Introducción.

3.1 Composición.

3.2 Distribución de variedades.

UNIDAD 4. Recetario de rellenos.

CURSO 5

Materias primas innovadoras en panadería

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias.

Área profesional: Panadería, Pastelería, Confitería y Molinería

Código: INAF008PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aprende a elaborar distintos tipos de pan con materias primas innovadoras.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Introducción.

UNIDAD 2. Obtención de un buen pan .

UNIDAD 3. Materias primas. Diferentes harinas: centeno, avena, maíz, espelta, kamut.

3.1 Diferentes harinas.

3.2 Centeno.

3.3 Avena.



3.4 Maíz.

3.5 Espelta.

3.6 Kamut.

UNIDAD 4. Otras materias primas: agua, levadura, sal, mejorantes y masa madre.

4.1 Agua.

4.2 Levadura.

4.3 Sal.

4.4 Mejorantes.

4.5 Masa madre.

4.6 Otros ingredientes.

UNIDAD 5. Procesos.

CURSO 6

Panadería: Nutrición y dietética del pan

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias

Área profesional: Panadería, Pastelería, Confitería y Molinería

Código: INAF016PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aprende a identificar los aspectos nutricionales y dietéticos del pan.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Características de la dieta mediterránea.

UNIDAD 2. Hidratos de carbono como fuente de energía.

UNIDAD 3. Papel de la fibra dietética.

UNIDAD 4. Otros nutrientes: grasas, proteínas, micronutrientes.

UNIDAD 5. Valor nutritivo del pan y aporte a la dieta.

UNIDAD 6. Composición nutricional de los distintos tipos de pan y harinas.

UNIDAD 7. Enriquecimiento de las harinas.

UNIDAD 8. Consumo de pan en los países desarrollados: cambios y tendencias.

CURSO 7

Elaboración de bombones

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias.

Área profesional: Panadería, Pastelería, Confitería y Molinería

Código: INAF022PO + ENAC019PO

Duración: 40 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aprende a elaborar distintos tipos de bombones de forma artesanal.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Técnica profesional.

Introducción.

1.1 Materias primas: cobertura de chocolate, manteca de cacao, azúcares, nata, fruta fresca natural, frutos secos y licores.

1.1.1 El cacao .

1.1.2 Transformación y fabricación: de cacao a chocolate.

1.1.3 Cobertura de chocolate.

1.1.4 Los defectos del chocolate.

1.1.5 Conservación del chocolate.

1.1.6 Otras materias primas.



1.2 Etapas de elaboración: preparación de moldes, elaboración de núcleos, moldeados, relleno, cortado, formado, bañado y decoración.

1.2.1 Preparación de moldes.

1.2.2 Núcleos, moldeados y rellenos.

1.2.3 Cortado y formado.

1.2.4 Bañado y decoración.

UNIDAD 2. Practicas de elaboración: bombones de molde, directos, cortados, bañados y de licor.

2.1 Bombones de molde.

2.2 Bombones directos.

2.2.1 Rellenos de base de frutas.

2.2.2 Rellenos de base de caramelo.

2.2.3 Rellenos DE BASE DE frutos secos y semillas.

2.3 Bombones cortados.

2.4 Bombones bañados.

2.5 Bombones de licor.

CURSO 8

Riesgo químico: Gestión y prevención

DATOS GENERALES

Familia profesional: Seguridad y Medio Ambiente

Área profesional: Seguridad y prevención

Código: SEAD230PO

Duración: 45 horas (Teleformación)

Objetivo general: Conocer y reconocer los riesgos químicos y cómo prevenirlo, para lo que observará las situaciones y actividades de riesgo, los productos químicos peligrosos, así como la normativa de referencia en materia de riesgo químico.

CONTENIDO

UNIDAD 1. ¿Qué es un producto químico peligroso?

1.1. Los peligros de las sustancias y preparados por la forma en que se presentan.

1.2. Los peligros de las sustancias y preparados por propiedades físico-químicas.

1.3. Los peligros de las sustancias y preparados por su efecto sobre la salud.

1.4. Los peligros de las sustancias y preparados por los efectos sobre el medio ambiente.

1.5. Clasificación de los peligros.

1.6. Símbolos y pictogramas de peligro.

1.7. Indicaciones de peligro (frases h).

1.8. Consejos de prudencia (frases p).

UNIDAD 2. Factores que intervienen en el daño a la salud o al medio ambiente

2.1. Implicaciones y alcance del uso de tóxicos.

2.2. Peligro, riesgo, y factores de riesgo.

2.3. Condiciones de uso de los productos.

2.4. Toxicidad, dosis y multiexposición.

2.5. Vías de entrada y salida de los tóxicos en el organismo, y su almacenamiento.

2.6. Formas en que se utiliza el agente químico o se encuentra en el lugar de trabajo.

2.7. Las diferencias de género y los riesgos para la reproducción, el embarazo y la lactancia.

UNIDAD 3. Efectos sobre la salud y el medio ambiente

3.1. Los productos tóxicos sobre la salud de los trabajadoras y los trabajadores.

3.2. Los daños a la población y al medio ambiente: efectos y consecuencias de la exposición, a corto, medio y largo plazo.

3.3. La “lista negra” de sustancias químicas.

UNIDAD 4. Clasificación de los productos químicos peligrosos. fuentes de información.

4.1. Clasificación en función de sus propiedades físico-químicas, toxicológicas, y de los efectos específicos sobre la salud o sobre el medio ambiente.

4.2. Interpretar etiquetas y fichas de datos de seguridad.

4.3. Fuentes de información disponibles.

4.4. Base de datos risctox.

UNIDAD 5. Legislación y fuentes de información

5.1. Normativas que regulan la clasificación, etiquetado y envasado de las sustancias y preparados.

5.2. Normativa que regula el registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos.

5.3. Normativa sobre salud y seguridad de los trabajadores expuestos a productos químicos.

5.4. Normativa relativa a los productos químicos que exigen una autorización administrativa para empezar o continuar una actividad que implica el uso de determinados productos químicos o la emisión de determinados residuos.

5.5. Normativa en materia de residuos y emisiones contaminantes.

5.6. Marco normativo para el conocimiento difuso de la información ambiental y para la intervención en medio ambiente.

UNIDAD 6. Actuación frente al riesgo químico

6.1. Acciones que se pueden llevar a cabo en la empresa para prevenir el riesgo químico.



CURSO 9

Seguridad informática y firma digital

DATOS GENERALES

Familia profesional: Informática y comunicaciones

Área profesional: Comunicaciones

Código: IFCM026PO

Duración: 50 horas (Teleformación)

Objetivo general: Conocer las diferencias entre firma electrónica y firma digital, conocer los distintos certificados existentes y las amenazas sobre la autenticidad de las firmas, conocer sistemas de seguridad informática en la empresa.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Firma electrónica / firma digital.

UNIDAD 2. Tipos de certificados

2.1. Certificados de servidor (ssl: capa de zócalos seguro)

2.2. Microsoft server gated cryptography certificates (certificados de cgc-una extensión del protocolo ssl- ofrecida por microsoft).

2.3. Certificados canalizadores.

2.4. Certificados de correo electrónico.

2.5. Certificados de valoración de páginas web.

2.6. Certificados de sello, fecha y hora

UNIDAD 3. Sistemas de seguridad en la empresa.

3.1. Sistemas pasivos y reactivos.

3.2. Suplantación o spoofing:

3.2.1. Set (secure electronic transaction).

3.2.2. Pgp (enterprise security).

3.2.3. Ssl (secure socket layout).

CURSO 10

Mantenimiento básico de Limpieza en instalaciones

DATOS GENERALES

Familia profesional: Seguridad y medio ambiente

Área profesional: Gestión ambiental

Código: SAEG040PO

Duración: 50 horas (Teleformación)

Objetivo general: Describir las labores de mantenimiento de una instalación, identificando las características generales de los productos de limpieza e higienización, las operaciones de limpieza, desinfección y desratización, orden y mantenimiento básico de las instalaciones, equipos y herramientas.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Mantenimiento básico en instalaciones de todo tipo.

- 1.1. Elementos de protección de las instalaciones y personales.
- 1.2. Equipos y material de limpieza y desinfección: componentes, regulación y mantenimiento.
- 1.3. Equipos y material de mantenimiento básico de instalaciones.
- 1.4. Desinfección, desinsectación y desratización: clasificación. teoría y práctica.
- 1.5. Métodos de lucha.
- 1.6. Productos.
- 1.7. Preservación del medio ambiente en el uso de instalaciones.
- 1.8. Tipos, componentes y uso de pequeña maquinaria y equipos utilizados en el mantenimiento de instalaciones.

UNIDAD 2. Medidas básicas relacionadas de prevención de riesgos laborales y de protección medioambiental.

2.1. Riesgos y prevención de accidentes y daños en el uso de instalaciones.

UNIDAD 3. Normativa aplicable para utilizar estos productos.



CURSO 11

Factores de organización en pequeño establecimiento comercial

DATOS GENERALES

Familia profesional: Comercio y marketing

Área profesional: Compraventa

Código: COMT085PO + ENAC019PO

Duración: 230 horas (Teleformación)

Objetivo general: Adquirir los conocimientos necesarios para organizar y optimizar la venta de un pequeño comercio, profundizando en las áreas de imagen comercial, cliente, compras, precios, recursos humanos y rentabilidad.

CONTENIDO

UNIDAD 1. El factor imagen comercial.

1.1. La comunicación y la imagen comercial.

1.2. Las zonas exteriores del punto de venta.

1.3. Las zonas interiores del punto de venta.

UNIDAD 2. El factor cliente.

2.1. ¿Quiénes son sus clientes?

2.2. ¿Qué crea insatisfacción?

2.3. ¿Qué puede aprender de las quejas de sus clientes?

2.4. ¿Qué motiva el comportamiento del cliente?

2.5. ¿Cómo se responde de forma positiva?

2.6. ¿Qué papel juegan las emociones?

2.7. Descubramos las necesidades de nuestros/as clientes/as.

2.8. La comunicación es la clave.

UNIDAD 3. El factor compra.

3.1. Concepto de mercado.

3.2. Tipos de mercado.

3.3. El comportamiento del consumidor ¿qué, quién, por qué, cómo, cuándo, dónde, cuánto, cómo se utiliza la compra?

3.4. Diferencias entre el comprador y el consumidor.

3.5. Tipos de clientes y unidades de consumo.

3.6. Determinantes externos el comportamiento del consumidor.

3.7. La segmentación de mercados y los puntos de venta, especialización de los establecimientos comerciales.

3.8. Impacto del merchandising en el proceso de decisión del compra y el comportamiento del consumidor.

3.9. Aplicación de la teoría del comportamiento del consumidor a la implantación de espacios comerciales.

Puntos calientes y fríos.

UNIDAD 4. El factor precio.

4.1. El concepto del producto.

4.2. Clasificación de los productos. diferenciación del producto.

4.3. Calidad del producto.

4.4. Diseño y desarrollo del producto.

4.5. Decisiones sobre el precio.

4.6. El concepto de precio: el precio como concepto de marketing.

4.7. Condicionantes en la fijación de precios.

4.8. Métodos de fijación de precios. estrategia de precios.

UNIDAD 5. El factor recursos humanos.

5.1. Cualidades del vendedor.

5.2. Motivaciones profesionales.

5.3. Medios de comunicación.

5.4. Evaluación de sí mismo.

5.5. Técnicas de afirmación de la personalidad.

5.6. Nociones de psicología aplicada a la venta.

5.7. La venta y su desarrollo.

UNIDAD 6. El factor rentabilidad.

6.1. Introducción: los factores de rentabilidad de un comercio.

6.2. La localización.

6.3. La rotación.

6.4. La fidelización.

6.5. La ocasionalidad.

6.6. La interdependencia.



CURSO 12

Escandallos

DATOS GENERALES

Familia profesional: Administración y gestión

Área profesional: Administración y auditoría

Código: ADGD095PO + ENAC019PO

Duración: 70 horas (Teleformación)

Objetivo general: Elaborar e interpretar los distintos documentos técnicos, que facilitan las tareas de elaboración de escandallos.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Estructura orgánica de la empresa de confección.

1.1. Organización general de la empresa.

1.2. Dimensión de la empresa.

UNIDAD 2. Sistemas de trabajo del departamento de costes.

2.1. Métodos corrientes de contabilidad financiera.

2.2. Técnica de contabilidad de costes.

2.3. Clasificación de los costes. símbolos y claves.

UNIDAD 3. Características del personal del departamento de costes.

3.1. Cualidades de un director de costes de producción.

3.2. Responsabilidades del director de producción.

3.3. Funciones del departamento de producción.

UNIDAD 4. Relaciones con otros departamentos de la empresa.

4.1. Departamentos financiero, oficina técnica, m. y tiempos, calidad, marketing y ventas, compras, personal.

UNIDAD 5. Interpretación de documentos técnicos afines.

5.1. Necesidad de los documentos técnicos afines.

5.2. Documentos técnicos. archivo de los documentos.

UNIDAD 6. Sistemas de control de costes.

6.1. Procedimientos a seguir y factores que intervienen.

UNIDAD 7. Análisis y recogida de datos.

7.1. Puntos esenciales del análisis.

7.2. Análisis de la operación realizada.

7.3. Análisis y síntesis de los datos sobre las tareas.

UNIDAD 8. Optimización de los costes.

UNIDAD 9. Proceso completo de realización de escandallos.



CURSO 13

Elaboración de masas, cremas y bases en pastelería

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias

Área profesional: Panadería, Pastelería, Confitería y Molinería

Código: INAF023PO + ENAC019PO

Duración: 60 horas (Teleformación)

Objetivo general: Elaborar los distintos tipos de masas, cremas y bases para la ejecución de los diversos productos de pastelería y repostería.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Técnicas de pre elaboración de masas para la pastelería y repostería

1.1 Dosificación de los ingredientes para la elaboración de masas y pastas.

1.2 Tamizado, dosificación de ingredientes, mezclado, amasado, refinado, batido, emulsionado, laminado.

1.3 Operaciones complementarias: tostado, pelado, triturado y refinado de frutos secos y el fundido y atemperado de coberturas.

UNIDAD 2. Piezas de masas, pastas y productos básicos para pastelería y repostería

2.1 Preparar porciones de las masas y pastas confeccionadas.

2.2 El tiempo de reposo adecuado.

2.3 Operaciones previas al horneado

2.4 La forma y peso del producto

2.5 Enfriar los productos de pastelería-repostería resultados de la cocción.

UNIDAD 3. Operaciones de acabado de la masas para la pastelería y repostería

3.1 Cocción, fritura y escaldado.

UNIDAD 4. Elaboración de cremas

4.1. Crema de base: cremas con huevo, cremas batidas, cremas ligeras, cremas para rellenos salados, elaboración de cubiertas.

UNIDAD 5. Las bases en la confitería

5.1 Preparados a base de azúcar y frutas

5,2 Pastas de confitería.

UNIDAD 6. Productos acabados

6.1 Acabados a base de petisú.

6.2 Acabado de masa quebrada.

6.3 Acabados de masa de hojaldre.

6.4 Acabados de masa fermentada.



CURSO 14

Elaboración de productos de bollería

DATOS GENERALES

Familia profesional: Industrias alimentarias

Área profesional: Panadería, pastelería, confitería y molinería

Código: INAF007PO + ENAC019PO

Duración: 60 horas (Teleformación)

Objetivo general: Elaborar distintos productos de bollería utilizando los ingredientes básicos necesarios.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Materias primas

1.1. Breve descripción de las materias primas básicas: harina, agua, levadura, sal, mejorantes panarios y masa madre.

1.2. Introducción a las materias primas específicas de bollería: grasas comestibles, aceites, azúcares comestibles, leche, alcoholes naturales, huevos y otras materias primas.

UNIDAD 2. Proceso de elaboración de productos de bollería

2.1. Productos de bollería artesana regional, integral y dietética.

2.2. Problemas derivados de la fabricación de los productos.

2.3. Alteraciones microbianas de la bollería.

2.4. Teoría de la fabricación de los productos de bollería objeto de este curso.

UNIDAD 3. Bollería I

3.1. Rosquillas.

3.2. Magdalenas.

3.3. Suizos.

3.4. Roscones de reyes.

3.5. Ensaimadas.

3.6. Napolitanas.

3.7. Croissants y brioches.

UNIDAD 4. Bollería II

4.1. Cocas.

4.2. Bizcocho de frutas.

4.3. Planchas.

4.4. Tostadas.

4.5. Masas de mazapán.

4.6. Guirlache.

4.7. Productos de bollería regional.

4.8. Bollería integral y bollería dietética.



CURSO 15

Organización y realización de ventas técnicas

DATOS GENERALES

Familia profesional: Comercio y marketing

Área profesional: Compraventa

Código: COMT102PO + ENAC019PO

Duración: 120 horas (Teleformación)

Objetivo general: Adquirir los conocimientos sobre los aspectos legales, administrativos y de organización y realización de la actividad comercial, además de ser capaz de orientar, asesorar y vender al cliente productos técnicos y efectuar el cierre y posterior seguimiento de la operación.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Organización de la actividad de ventas.

1.1. Aspectos legales: marco jurídico del comercio.

1.1.1. Requisitos para el ejercicio de la actividad comercial.

1.1.2. Normativa comercial básica.

1.1.3. La protección del consumidor.

1.1.4. Instituciones que facilitan y promueven la actividad comercial.

1.1.5. Instituciones que informan y protegen al consumidor.

1.1.6. Instituciones que velan por el cumplimiento de la legislación comercial.

1.2. Aspectos organizativos: organización de las rutas de servicio.

1.2.1. La cita.

1.2.2. Aspectos administrativos: preparación de la documentación.

1.2.3. Delimitación del mercado.

1.2.4. Cumplimiento de objetivos de venta.

1.2.5. Estado de situación comercial del vendedor.

1.2.6. Análisis de los productos.

1.2.7. Análisis de los clientes.

1.2.8. Control del trabajo de los vendedores.

1.2.9. Autoevaluación del vendedor.

1.2.10. Control del ratio.

1.2.11. Otros documentos.

1.2.12. Gestión de la actividad.

1.3. Gastos de viaje: delimitación de los gastos del vendedor.

1.3.1. Control del volumen de ventas.

1.3.2. Control de otras dimensiones de ventas.

1.3.3. Comportamiento, eficacia, eficiencia.

1.3.4. El principio del iceberg.

UNIDAD 2. Realización de la actividad de ventas.

2.1. Comunicación y comportamiento del consumidor: introducción.

2.1.1. Elementos de comunicación.

2.1.2. El proceso de comunicación.

2.1.3. Barreras de comunicación.

2.1.4. Niveles de comunicación.

2.1.5. Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.

2.1.6. Los sistemas de comunicación.

2.1.7. Tipos de reuniones.

2.2. Nociones de psicología aplicada a la venta

2.2.1. La persuasión.

2.2.2. La motivación.

2.2.3. Comportamiento de compra.

2.2.4. Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.

2.2.5. Relación comprador-vendedor.

2.2.6. Comportamiento de compra y venta

2.3. El vendedor: perfil del vendedor.

2.3.1. Motivaciones del vendedor.

2.3.2. Medios de comunicación.

2.3.3. Técnicas de afirmación de la personalidad.

2.4. Comportamiento de compra y venta.

2.4.1. Comprador: móviles y motivaciones de compra.

2.4.2. Hábitos de compra.

2.4.3. Actitudes del consumidor.

2.4.4. Tipologías de consumidores.

2.4.5. La venta directa: introducción.

2.4.6. La acogida. la argumentación.

2.4.7. La demostración. el cierre de la venta.

2.5. El seguimiento de la venta.

2.5.1. Introducción.

2.5.2. Cumplir lo acordado.

2.5.3. Mantener la confianza.

2.5.4. El servicio postventa.

2.5.5. Las reclamaciones.

2.6. Marco jurídico de la venta.

2.6.1. El contrato de compraventa.

2.6.2. Compraventa civil.

2.6.3. Compraventa mercantil.

2.6.4. Regulación de la compraventa.

2.6.5. Tipos de contrato de compraventa.



CURSO 16

Aprovisionamiento y almacenamiento en cocina: fundamentos para su gestión

DATOS GENERALES

Familia profesional: Hostelería y turismo

Área profesional: Restauración

Código: HOTR039PO + ENAC019PO

Duración: 90 horas (Teleformación)

Objetivo general: Adquirir los fundamentos básicos necesarios para realizar el aprovisionamiento, recepción y almacenaje de mercancías utilizadas en cocina.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Determinación de necesidades.

1.1. Procedimientos e impresos de solicitud: pedidos, relevé, inventarios.

UNIDAD 2. Recepción de mercancías

2.1. Sistemas de control de calidad y cantidad.

2.2. Prevenciones sanitarias en la recepción de materias primas.

UNIDAD 3. Sistemas de almacenamiento y criterios de ordenación.

3.1. Causas de pérdida o deterioro de géneros por deficiente almacenamiento.

3.2. Control de existencias: documentos a utilizar.

3.3. Determinación de consumos.

3.4. Control de calidad en los procesos de aprovisionamiento y almacenaje de existencias

UNIDAD 4. Normativa general higienico sanitaria en la manipulación de alimentos formación medioambiental.

4.1. Los recursos naturales, uso prudente y racional.

4.2. Hábitos de comportamiento y consumo.

4.3. Gestión de residuos.



CURSO 17

Aplicación de fundamentos básicos en cocina

DATOS GENERALES

Familia profesional: Hostelería y turismo

Área profesional: Restauración

Código: HOTR006PO + ENAC019PO

Duración: 80 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aplicar los fundamentos básicos sobre productos alimenticios y técnicas culinarias.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Introducción a la cocina

1.1. Historia (introducción)

1.2. La cocina moderna

1.3. A propósito de la profesión de cocinero

UNIDAD 2. El circuito de los géneros en un establecimiento hostelero

2.1. Hostelería

2.2. La compra

2.3. Las operaciones preliminares

2.4. Métodos de cocción

2.5. La condimentación (sazonamiento, aromas condimentos)

2.6. La presentación

UNIDAD 3. Vocabulario

3.1. Términos de cocina

3.2. Vocabulario de especias

3.3. Sazonamiento, aromas y condimentos

3.4 Utensilios básicos

3.5 Limpieza y mantenimiento

UNIDAD 4. Las ensaladas

4.1. Las ensaladas: introducción

4.2. Factores a considerar a la hora de confeccionar ensaladas

4.3. El condimento en las ensaladas

4.4. Los aliños

4.5. Ensaladas simples, compuestas y templadas

UNIDAD 5. Los huevos y tortillas

5.1. Los huevos: introducción

5.2. Algunas preparaciones de huevos

5.3. Tortillas

UNIDAD 6. Las sopas

6.1. Las sopas: introducción

6.2. Clasificación

6.3. Las cremas: introducción

6.4. El consomé

6.5. Potajes: legumbre secas

6.6. Elaboración de sopas

UNIDAD 7. Pastas y pizzas

7.1. La pasta: introducción

7.2. Cocción de la pasta

7.3. El queso y la pasta

7.4. Las pastas y sus salsas más habituales

7.5. Las pizzas

UNIDAD 8. El arroz

8.1. El arroz: introducción

UNIDAD 9. Verduras y hortalizas

9.1. Verduras y hortalizas: introducción

UNIDAD 10. Las salsas

10.1. Los fondos. las salsas. introducción

10.2. Los fondos de cocina

10.3. Gelatinas naturales: ave, ternera, buey, vaca, caza

10.4. Jugos y desglasados. utilización y realización

10.5. Trabazones. análisis y principios de las trabazones y las salsas

10.6. Las grandes salsas o salsas base

10.7. Otras salsas básicas: pequeñas salsas básicas

10.8. Mantequillas

UNIDAD 11. Pescados

11.1. Los pescados: introducción

11.2. Clasificación de los pescados

11.3. Limpieza (operaciones preliminares de los pescados)

11.4. Pescados: diferentes sistemas de cocción

11.5. Salsas más utilizadas

11.6. Elaboración de pescados en base a: especie racionamiento, método de cocción, salsa de acompañamiento, guarnición, presentación

UNIDAD 12. Los mariscos

12.1. Los mariscos: introducción

12.2. Clasificación de los mariscos

12.3. Diferentes sistemas de cocción

12.4. Salsas más utilizadas

12.5. Elaboración de mariscos en base a: especie (tipo de marisco), racionamiento (corte), método de cocción, salsa de acompañamiento, guarnición, presentación

UNIDAD 13. Las carnes

13.1. Las carnes de matadero: introducción

13.2. Clasificación de las carnes

13.3. Sacrificio y conservación de las carnes

13.4. La carne en la cocina

13.5. Salsas más utilizadas

13.6. Elaboración de carnes en base a: especie racionamiento, forma de cocción, salsa de acompañamiento, guarnición y presentación

UNIDAD 14. Aves

14.1. Las aves de corral: introducción

14.2. Clasificación de las aves de corral

14.3. Operaciones preliminares anteriores a la cocción

14.4. Diferentes métodos de cocinado

14.5. Elaboración de platos a base de aves según: especie, racionamiento, método de cocción, salsa de acompañamiento, guarnición presentación

UNIDAD 15. Caza

15.1. La caza: introducción

15.2. Clasificación

15.3. Diferentes sistemas de cocinado

15.4. Salsas más utilizadas en las preparaciones a base de caza

15.5. Elaboración de caza en base a: especie, racionamiento, forma de cocción, guarnición, salsa de acompañamiento, presentación

UNIDAD 16. El queso

16.1. El queso: introducción

16.2. Elaboración del queso

16.3. Clasificación de los quesos

16.4. Distintas variedades de quesos y sus características

UNIDAD 17. Repostería

17.1. Hojaldre

17.2. Pasta brisa y masas para pastas de té

17.3. Masas batidas

17.4. Masas escaldadas

17.5. Mazapán

17.6. Crepes

17.7. Baños y cremas

17.8. Merengue

17.9. Flanes y natillas

17.10. Mousses

17.11. Tartas

UNIDAD 18. Presentación del menú

18.1. Emplatado

18.2. Decoración

MÓDULO

Herramienta de optimización y gestión de recursos energéticos (ENERGY EXPERT)

DATOS GENERALES

Familia profesional: Energía y agua.

Área profesional: Eficiencia energética.

Código: ENAC019PO

Duración: 20 horas (Teleformación)

Objetivo general: Aprende a usar la aplicación ENERGY EXPERT y entender los distintos conceptos que abarcan los mercados energéticos.

CONTENIDO

UNIDAD 1. Origen de la información.

Introducción.

1.1 La gestión energética.

1.2 Páginas reguladas.

1.3 Captación de datos mediante la herramienta Energy Expert.

Resumen.

UNIDAD 2. Mercados gas y electricidad.

Introducción.

2.1 Mercados del gas y de la electricidad

2.2 OMIP

2.3 MIBGAS

2.3 MIBGAS

2.4 TTF

2.5 BRENT.

Resumen. .

UNIDAD 3. Prestaciones de la aplicación

Introducción

3.1 Optimización de potencias y qd

3.2 Seguimiento facturación

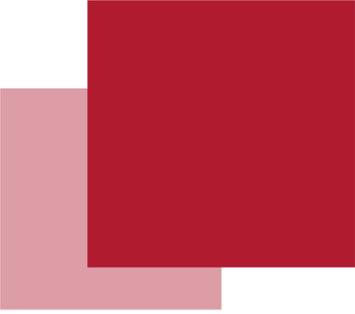
3.3 Prefacturas

3.4 Análisis de contratación (solicitud y comparación de ofertas)

3.5 SWAPS

3.6 Alarmas excesos de potencia, reactiva, QD, mandato alcanzado

Resumen.



REQUISITOS

Resolución de la dirección general del Servicio Público de Empleo Estatal por la que se aprueba, por el procedimiento de trámite anticipado, la convocatoria abierta de subvenciones para la ejecución de programas de formación de ámbito estatal, destinados a la recualificación de personas trabajadoras que hayan estado o estén incluidas en expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), para los ejercicios presupuestarios 2022 y 2023, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

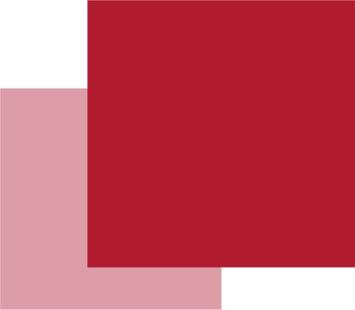
En esta convocatoria podrán participar en los programas de formación previstos:

a) Personas trabajadoras ocupadas que hayan estado o estén incluidos en expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) regulados por el artículo 22 del Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, en el Real Decreto-ley 30/2020, de 29 de septiembre, de medidas sociales en defensa del empleo y en el Real Decreto-ley 18/2021, de 28 de septiembre, de medidas urgentes para la protección del empleo, la recuperación económica y la mejora del mercado de trabajo.

b) También podrán participar personas trabajadoras en situación de desempleo que hayan estado incluidos en expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), inscritas como demandantes de empleo en los servicios públicos de empleo en los programas de formación regulados en el artículo.

La consideración como trabajadores ocupados o desempleados vendrá determinada por la situación laboral en que se hallen al inicio de la acción formativa en la que participen. En ningún caso podrá limitarse o vincularse la participación de un trabajador en una acción formativa por el lugar de radicación del trabajador, de su empresa o por el lugar de impartición de la acción formativa. La selección de las personas participantes será realizada por la entidad beneficiaria, atendiendo a las prioridades del programa de formación y a criterios de igualdad y de objetividad. En todo caso, la entidad beneficiaria será la responsable de la selección, así como de comprobar que los participantes disponen de los requisitos de acceso

Los trabajadores desempleados que participen deberán estar inscritos como demandantes de empleo en los servicios públicos de empleo y serán propuestos por éstos, previa solicitud de las entidades beneficiarias. No será precisa la inscripción en el supuesto de jóvenes inscritos en el Fichero del Sistema Nacional de Garantía Juvenil salvo que sea solicitante de beca o ayuda de las establecidas en el artículo 6 de esta convocatoria, en cuyo caso deberá estar inscrito como demandante de empleo.



DOCUMENTACIÓN

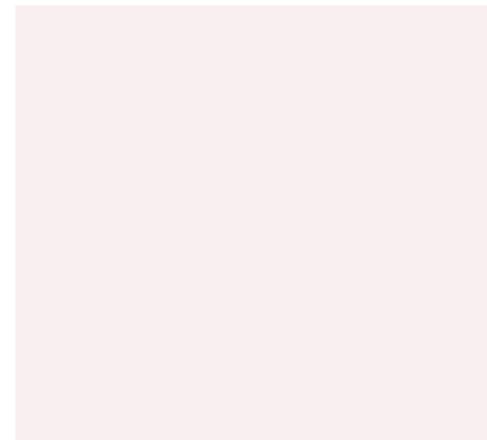
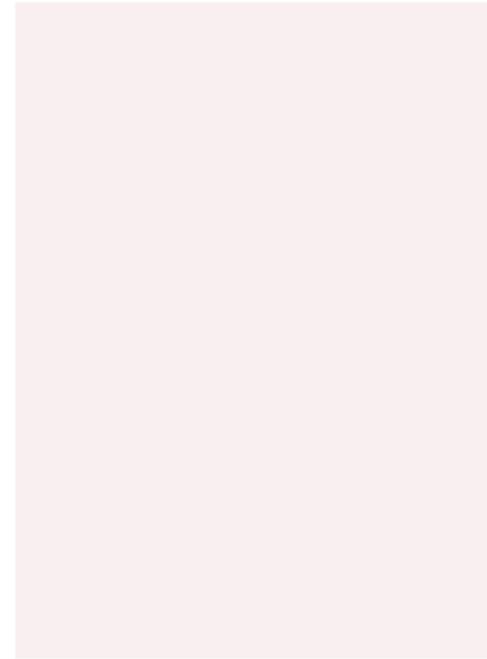
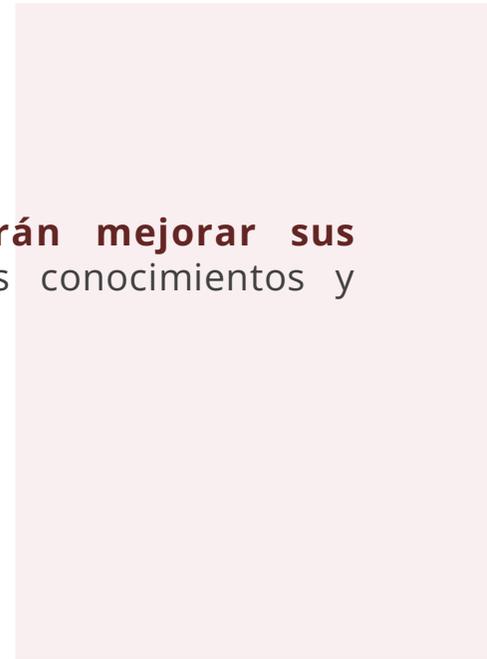
La documentación que debe entregar la persona interesada en cursar alguna acción formativa es la siguiente:

- Anexo de solicitud completamente cumplimentada y firmada.
- Fotocopia del DNI.
- Informe de Vida Laboral al inscribirse en el curso y otro informe de vida laboral al comienzo del mismo.
- Para desempleados además del Informe de Vida Laboral: Informe de periodos de inscripción como desempleados a fecha de inicio del curso a realizar.
- Anexo VI de empresa en los casos correspondientes.



BENEFICIOS

Con estos cursos, además, los **alumnos podrán mejorar sus competencias profesionales** y actualizar sus conocimientos y formación en el ámbito intersectorial.



DIPLOMA



Cámara
Jerez de la Frontera

CERTIFICADO

DE PARTICIPACIÓN Y APROVECHAMIENTO

Nombre / Apellidos

con DNI XXXXXXXXXX

Ha superado el curso XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX perteneciente a la convocatoria de planes de formación de ámbito estatal del expediente XXXXXXXXXXXXX, realizado del 00/00/00 al 00/00/00 con una duración total de XXXXX horas en la modalidad de teleformación.

FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA
/CENTRO FORMADOR

EXPEDIDO EN

CONTENIDOS IMPARTIDOS (VER DORSO)



MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL





