

Maitre

Familia profesional: Hostelería y Restauración

Modalidad: Teleformación

Duración: 50 horas

Objetivos:

Objetivos generales:

- Introducir al alumnado en las diferentes áreas del restaurante y el bar, así como el conocimiento de las herramientas, materiales y mobiliario.
- Iniciar al alumnado en las técnicas propias de cada uno de los departamentos.
- Aprender a organizar, coordinar y controlar al equipo de trabajo y gestionar internamente el departamento.

Objetivos específicos:

- Identificar el contexto en el cual se halla la restauración, así como las tendencias más importantes que están apareciendo en el mercado.
- Aplicar, crear y desarrollar políticas de comercialización en la empresa y, especialmente, las relacionadas con la promoción y venta.
- Identificar las distintas ofertas de restauración, según los establecimientos, desarrollar las técnicas para la creación de cartas/menús, realizar precostes de platos y bebidas, y determinar precios de venta.
- Gestionar los recursos humanos, dependiendo del tipo de establecimiento, organización y demanda.
- Organizar y aplicar el plan de mantenimiento y aprovechamiento de las instalaciones, equipos, útiles y herramientas de las cuales se puede hacer uso en las actividades de servicio al cliente.
- Planificar, organizar, supervisar y controlar los banquetes y otros eventos especiales, sus montajes, necesidades materiales y humanas.
- Aplicar y desarrollar técnicas de decoración con los elementos que pueden intervenir para lograr el ambiente más adecuado.
- Hacer catas de vinos y de otras bebidas para diferenciar tipos, calidades y, desarrollar las actividades de conservación de instalaciones y equipos de la bodega, así como hacer una correcta distribución de las bebidas que en ella se encuentran.
- Preparar los platos más característicos que se elaboran delante de los clientes.
- Aplicar las técnicas e instrumentos de venta, así como las reglas de protocolo a cumplir en cada situación.
- Aplicar y desarrollar las técnicas sobre calidad para conseguir el nivel óptimo de los productos/servicios que se ofrecen.
- Aplicar y desarrollar técnicas directivas que permiten desarrollarse en el entorno organizativo de la empresa, definiendo objetivos, planificando estrategias, así como motivando y dirigiendo a los grupos de

trabajo que están bajo nuestra responsabilidad.

- Planificar, gestionar y evaluar los resultados económicos de la operación, interpretando y controlando cada uno de los aspectos que intervienen en la misma.
- Aplicar las normas y medidas necesarias, que puedan afectar a la seguridad de las personas, instalaciones y material en la restauración.
- Aplicar la legislación en materia turística y laboral, tanto a nivel autonómico como nacional, en los aspectos relacionados con la actividad.

Contenidos:

UD1. Concepto del desarrollo del Turismo.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. La oferta turística.

UD2. Mobiliario de sala y Material de Sala.

- 2.1. Introducción.
- 2.2. Objetivos.
- 2.3. El local.
- 2.4. El mobiliario.
- 2.5. El material.

UD3. Técnicas de servicio y Atención al Cliente.

- 3.1. Introducción.
- 3.2. Objetivos.
- 3.3. La comanda.
- 3.4. Tipos de servicios.

UD4. Elaboraciones a la vista del cliente.

- 4.1. Servicio con Gueridón.
- 4.2. Mise en place para el Gueridón.
- 4.3. Equipo especial.
- 4.4. Generalidades.
- 4.5. Consejos.

UD5. Mise en Place. Las operaciones Post-Servicio.

- 5.1. Introducción.
- 5.2. Objetivos.
- 5.3. El Post-Servicio.

5.4. Consejos.

UD6. Procesos de facturación.

- 6.1. Objetivos.
- 6.2. Ciclo de control del departamento de Alimentos y Bebidas.
- 6.3. Circuito administrativo de la comanda.
- 6.4. La Factura.

UD7. La distribución de trabajos (pasos detallados del servicio).

- 7.1. Los rangos.
- 7.2. El Comandeo.
- 7.3. El control de mesas.
- 7.4. El Pasaplatos.
- 7.5. El Pasabebidas.
- 7.6. La barra.
- 7.7. Los postres.
- 7.8. El office.

UD8. Operaciones de servicios especiales (Catering-Banqueting).

- 8.1. Introducción.
- 8.2. Objetivos.
- 8.3. El servicio de banquetes en restaurantes o complejos.
- 8.4. Pasos desde el primer contacto.
- 8.5. Funciones y perfiles de trabajo.
- 8.6. Consejos.

UD9. Relaciones interdepartamentales.

- 9.1. Relaciones entre los distintos departamentos de un restaurante.
- 9.2. Consejos organizativos para el Maître.

UD10. Consejos para recomendar un buen Vino.

- 10.1. Los buenos consejos para disfrutar del Vino.
- 10.2. Dónde y cómo guardar el Vino.
- 10.3. Guía de combinación de vinos (Maridajes).
- 10.4. Denominaciones de origen de vinos españoles.

UD11. La Gastronomía Española.

- 11.1. Comunidades autónomas.

11.2. Concepto de cocina creativa.

UD12. La cata de los Puros.

12.1. Introducción.

12.2. Aroma.

12.3. Fortaleza.

12.4. Sabor.

12.5. Color.

12.6. Combustión.

12.7. Formato.

12.8. Tiro.

Información específica

“Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad”

Fecha de inicio y fecha de fin: Los cursos podrán comenzar cualquier día de la semana, ya que se imparten en la modalidad de teleformación. La fecha de fin dependerá de número de horas lectivas diarias que se programen.

Metodología: La METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

Requisitos de acceso: Para cursar esta formación no es necesario ningún requisito previo de acceso.

Material necesario para el desarrollo de la formación: El material didáctico objeto fundamental del proceso de enseñanza, será puesto a disposición del alumno en el Campus de manera ordenada y en los formatos más idóneos para ajustarlos a las especificaciones del curso. El alumno debe trabajarlos de manera autónoma dedicando un tiempo que dependerá de las necesidades individualizadas del alumno. Las actividades y casos prácticos buscan consolidar el proceso formativo de los alumnos poniendo en práctica lo aprendido sobre las disciplinas del programa cursado.

Evaluación: Para la obtención del correspondiente diploma o certificado de asistencia el/la alumno/a deberá realizar al menos el 75 por ciento de los controles periódicos de seguimiento.

Medios de contacto: Puede consultar sus dudas por teléfono (930 160 363) o por correo electrónico (didactic@didacticformacion.com)

Acreditación de los docentes: Los docentes de este curso cumplen con las prescripciones que se determinan en los certificados de profesionalidad que son similares a los contenidos de esta acción formativa.

Precio del curso: El precio final del curso, incluidos todos los conceptos, es de 7,5 € por hora. Se abonará en dos plazos, el primero antes de comenzar el curso y el segundo a su finalización. Cuando se abone el primer plazo se le dará acceso al alumno a la plataforma de teleformación.

Precio del curso bonificado: 7,5 €/h + 20% empresas de 1 hasta 5 trabajadores, 15% empresas de 6 a 9 trabajadores o 10% para empresas de más de 10 trabajadores por la gestión en la FUNDAE.