



PROGRAMA FORMATIVO

Jefe de Sala/ Maître

DATOS GENERALES DEL CURSO

1. **Familia Profesional:** HOSTELERIA Y TURISMO

Área Profesional: RESTAURACIÓN

2. **Denominación del curso:** JEFE DE SALA/MAITRE

3. **Código:** **HOTR50** (antiguo THRS50)

4. **Curso:** OCUPACIÓN

5. **Objetivo general:**

Planificar, organizar, desarrollar, controlar y gestionar las actividades que se realizan en la prestación de servicios de comida y/o bebida, coordinando y supervisando los distintos recursos que intervienen en el departamento para conseguir el máximo nivel de calidad.

6. **Requisitos del profesorado:**

6.1. Nivel académico:

- Técnico Superior en Restauración (MEC)
- Técnico en Servicios de Restauración y Bar
- Formación Profesional de Segundo Grado o Maestría Industrial en la Rama de Servicios.
- Diplomado en Restaurante-Bar por las Escuelas Superiores de Hostelería de España o título equivalente expedido por una escuela de hostelería internacional

Se considerará cualquier titulación de grado medio o superior relacionada con la ocupación.

En caso de no ser posible la contratación de personas con la titulación indicada, se podrán seleccionar aquellos profesionales que, con otra titulación o sin ella, demuestren poseer conocimientos profesionales suficientes para la impartición de este curso.

6.2. Experiencia profesional:

Deberá tener tres años de experiencia profesional con cargo de Jefe de Sala/Maître en Hoteles o Restaurantes de una categoría igual o superior a cuatro estrellas o tenedores.

6.3. Nivel pedagógico:

Formación metodológica o experiencia docente.

7. **Requisitos de acceso del alumno:**

7.1. Nivel académico o de conocimientos generales:

- Se recomienda BUP/COU/FP1 Hostelería y Turismo-Servicios.
- Deberá tener conocimientos avanzados de un idioma.

7.2. Nivel profesional o técnico:

Haber superado con notable aprovechamiento el curso de ACamarero≡ o ABarman≡ o demostrar poseer

mediante examen teórico-práctico, los conocimientos y destrezas requeridos en dicho puesto de trabajo.

7.3. Condiciones físicas:

Ninguna en especial, salvo aquellas que impidan el normal desarrollo de la profesión.

8. Número de alumnos:

15 alumnos.

9. Relación secuencial de bloques de módulos formativos:

- La hostelería en la actualidad.
- La comercialización de los productos/servicios en la restauración.
- Los productos/servicios de la restauración, su contenido y características.
- La organización en los departamentos de restauración.
- Mantenimiento de las instalaciones, herramientas, maquinaria y materiales en la restauración.
- Los banquetes y otros eventos especiales.
- Técnicas de decoración.
- La bodega del Restaurante y gestión de bebidas.
- Protocolo y atención al cliente. Preparación de platos delante del cliente.
- La gestión de calidad.
- Técnicas de dirección.
- Gestión económico-financiera en la restauración.
- Planificación de la seguridad e higiene en la restauración.
- Legislación en la restauración.
- La gestión medioambiental.

10. Duración:

Prácticas	345
Conocimientos profesionales	250
Evaluaciones.....	75
Total	670 horas

11. Instalaciones:

11.1. Aula de clases teóricas:

- Superficie: 30 m².
- Iluminación: 250-300 lux.
- Mobiliario: Estará equipada con mobiliario docente para 15 plazas de adultos, además de elementos auxiliares.
- Equipamiento informático.

11.2. Instalaciones para prácticas:

- Superficie: 40 m².
- Iluminación: uniforme de 300 a 350 Lux..
- Ventilación: Natural, 4 renovaciones/h.
- Agua corriente: caliente-fría con instalación de fregadero de doble seno.

- Este aula dispondrá de un "Salón y una pequeña barra" con espacio suficiente para colocar el mobiliario, equipos, herramientas y materiales necesarios.
- El acondicionamiento eléctrico deberá cumplir las normas de baja tensión y estar preparado de forma que permita la realización de las prácticas.

11.3. Otras Instalaciones:

- Un espacio mínimo de 50 m² para despachos de dirección, sala de profesores y actividades de coordinación.
- Una secretaría.
- Aseos y servicios higiénico-sanitarios en número adecuado a la capacidad del centro.
- Los centros deberán reunir las condiciones higiénicas, acústicas, de habitabilidad y de seguridad, exigidas por la legislación vigente, y disponer de licencia municipal de apertura como centro de formación.

12. Equipo y material:

12.1. Equipo:

- Vitrina expositora.
- Rechauds.
- Sauteses.
- Cafetera express.
- Productora de hielo.
- Terminal de ordenador.
- Molinillo y dosificador de café.
- Termo para leche.
- Licuadora, batidora, exprimidor.
- Frigorífico botellero.
- Picadora de hielo.

12.2. Herramientas y utillaje:

- Aparador de comedor.
- Aparatos para self-service.
- Carros diversos.
- Ficheros.
- Mesas auxiliares.
- Fuentes, campanas.
- Números de mesa.
- Gueridones.
- Fichas de planos y/o recetas.
- Fichas de menús.
- Mantelerías con sus complementos.
- Litos y paños diversos.
- Recogemigas, sacacorchos, abrebotellas.
- Vajilla, cubertería, cristalería.
- Garra para jamón, salmonera.
- Bandejas.
- Útiles para el servicio de cigarros puros.
- Cartas.

12.3. Material de consumo:

- Cuadernos de comanda.
- Cuadernos de inventario de material.
- Material de oficina diverso.
- Cuadros de turnos, horarios y vacaciones.

12.4. Material Didáctico:

A los alumnos se les proporcionará los medios didácticos y el material escolar, imprescindibles, para el desarrollo del curso

12.5. Elementos de protección:

En el desarrollo de las prácticas se utilizarán los medios necesarios de seguridad o higiene en el trabajo y se observarán las normas legales al respecto

13. Inclusión de nuevas tecnologías:

Actualización y adiestramiento en el manejo de los nuevos equipos/herramientas que afectan al área de Restauración, que ahorren tiempo y esfuerzo a los empleados y que favorezcan la comodidad del cliente. El objetivo es buscar e incorporar todo aquellos que resulte novedoso para el Curso y que irá determinando el formador en función de cómo y cuando vayan apareciendo estas novedades en el mercado..

DATOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

14. Denominación del módulo:

LA HOSTELERÍA EN LA ACTUALIDAD.

15. Objetivo del módulo:

Identificar el contexto en el cual se halla la restauración, así como las tendencias más importantes que están apareciendo en el mercado.

16. Duración del módulo:

25 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Identificar en video, diapositivas, etc... productos característicos de la Restauración.
- Visitar, si es posible, establecimientos significativos y característicos de la Restauración..

B) Contenidos teóricos

- Situación actual de la Hostelería: análisis de los estudios más recientes.
- La Restauración en los Hoteles: descripción de los modelos más característicos.
- La Restauración Comercial y Colectividades: descripción de los modelos más característicos.
- Las tendencias actuales de la Restauración (cocinas de autor, cocinas autóctonas, la restauración temática, los tex-mex, los eventos especiales, las terrazas, el bar de copas, las discotecas, el bar en el hotel, etc...)

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La integración en la cultura de la empresa.
- La actitud de los profesionales de la hostelería en general, en el desarrollo de sus actividades.

14. Denominación del módulo:

LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS-SERVICIOS EN LA RESTAURACIÓN

15. Objetivo del módulo:

Aplicar, crear y desarrollar políticas de comercialización en la empresa y, especialmente, las relacionadas con la promoción y venta.

16. Duración del módulo:

45 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer un ejercicio para desarrollar los elementos claves para una investigación de mercado cuyo objetivo sea la implantación de un establecimiento.
- Hacer un plan y presupuesto para el desarrollo de unas jornadas gastronómicas.
- Analizar los anuncios de la prensa nacional y local, relacionados con la Restauración.
- Hacer un análisis de las "críticas" más conocidas de la prensa.
- Hacer una valoración de la cultura de empresa e imagen corporativa de un establecimiento.

B) Contenidos teóricos

- El concepto de Marketing y su evolución.
- El Marketing en la hostelería..
- El Marketing en la restauración como elemento de la gestión.
- El Marketing Mix en la restauración.
- La investigación de mercado para la definición de productos/servicios.
- El diseño del producto de restauración.
- La Promoción en la Restauración: acciones específicas, planificación y desarrollo (jornadas, alianzas estratégicas, ofertas especiales, etc...).
- La Venta: telemarketing, buzoneo, la venta directa, las tarjetas VIP'S, etc., Análisis de ventas.
- El Marketing interno.
- La Publicidad y su rentabilidad: los mass-media en la Restauración.
- Las Relaciones públicas con clientes, prescriptores, proveedores, etc.
- La imagen corporativa.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La importancia del marketing en la restauración como medio para desarrollar la imagen y potenciar las ventas

14. Denominación del módulo:

LOS PRODUCTOS/SERVICIOS DE LA RESTAURACIÓN, SU CONTENIDO Y CARACTERÍSTICAS.

15. Objetivo del módulo:

Identificar las distintas ofertas de restauración, según los establecimientos, desarrollar las técnicas para la creación de Cartas / menús, realizar prebostes de platos y bebidas, y determinar precios de venta.

16. Duración del módulo:

40 horas.

17. Contenidos formativos del módulo

A) Prácticas

- Ejemplos prácticos para la valoración de Cartas y Menús.
- Ejercicios para la definición de los precios de platos/bebidas para Menús y Cartas.
- Ejemplo práctico de valoración de márgenes en relación con la rotación de platos/bebidas.
- Ejercicios de valoración de platos/bebidas.

B) Contenidos teóricos

- Las ofertas de comidas y bebidas en el contexto de los productos de restauración (hoteles, restaurantes, bares, fast-food, etc).
- Cartas y menús y su importancia como elementos fundamentales para la venta. Normas para su elaboración y diseño.
- Análisis y valoración de platos/bebidas: costes potenciales y precostes y costes reales.
- Principio de Ommes. El Menú Enginnering.
- Determinación de precios

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- Las Cartas y Menús como instrumentos de promoción y venta.
- Los criterios para la determinación de precios.

14. Denominación del módulo:

LA ORGANIZACIÓN EN LOS DEPARTAMENTOS DE RESTAURACIÓN

15. Objetivo del módulo:

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.

16. Duración del módulo:

35 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Elaborar Cuadros de turnos y horarios teniendo en cuenta el Convenio.
- Hacer ejercicios para la obtención de los ratios relacionados con los recursos humanos.
- Elaborar algunos ejemplos de diagramas de tareas.
- Elaborar un plan de formación para el personal de Cocina y Comedor, teniendo en cuenta un plan estratégico a desarrollar, relacionado con una nueva carta y unas jornadas gastronómicas.

B) Contenidos teóricos

- La organización de las actividades relacionadas con las comidas y bebidas en Hostelería. La Dirección de Alimentos y Bebidas en los Hoteles y Restaurantes. Organigramas.
- La distribución del trabajo en las Unidades/Departamentos de Restauración.
- La gestión de los recursos humanos: plantillas, reclutamiento y selección de personal.
- Los cuadros de turnos y horarios. Rotación del personal, absentismo, bajas, etc...
- El perfil de las ocupaciones de la Restauración.
- La gestión y aprovechamiento de los Recursos Humanos y materiales. Plan de acogida, diagramas de tareas y actividades de formación.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- Definir una organización clara que permita gestionar los recursos humanos en función de las necesidades de la empresa.
- Lo importante que es que todo el mundo conozca la organización, relaciones, etc.

14. Denominación del módulo:

MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES, HERRAMIENTAS, MAQUINARIA Y MATERIALES EN LA RESTAURACIÓN.

15. Objetivo del módulo:

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.

16. Duración del módulo:

35 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Situar en un plano las distintas instalaciones y equipos de un Restaurante.
- Elaborar un plan de mantenimiento para el Restaurante.
- Ejercicios para la puesta a punto de útiles y herramientas para el desarrollo del trabajo

B) Contenidos teóricos

- La Gestión del Mantenimiento en la restauración y su importancia.
- Distribución de las instalaciones y equipos en un restaurante clásico.
- Otras instalaciones y equipos en función de la oferta.
- El Mantenimiento preventivo, correctivo y de reacondicionamiento sistemático. Contratos de Mantenimiento.
- Responsabilidad del Jefe de Sala/Barra en el Mantenimiento.
- La puesta a punto de útiles y herramientas necesarias para el desarrollo del trabajo.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La importancia del mantenimiento para la consecución de niveles óptimos de calidad.

14. Denominación del módulo:

LOS BANQUETES Y OTROS EVENTOS ESPECIALES.

15. Objetivo del módulo:

Planificar, organizar, supervisar y controlar los Banquetes y otros eventos especiales, sus montajes, necesidades materiales y humanas.

16. Duración del módulo:

65 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer en grupos una lista de los establecimientos más operativos en Banquetes y analizar sus características.
- Hacer ejemplos de ofertas para Banquetes (Menús para bodas, menús de trabajo, cócteles, etc...)
- Hacer un juego de roles para la venta de un banquete (boda).
- Hacer el montaje de una mesa para un banquete de bodas y otro para una comida de trabajo.

B) Contenidos teóricos

- El Departamento de Banquetes en la Restauración. Organización.
- La oferta de Banquetes. Características de las ofertas para Banquetes y otros eventos (menús locales, salones, instalaciones, equipos, etc...)
- Recursos humanos y materiales para el desarrollo de la actividad de Banquetes: plantilla y dotaciones.
- La comercialización de los banquetes: actividades relacionadas con su promoción, publicidad y venta.
- La venta y relaciones con los clientes: contratos, depósitos, pruebas, etc.
- La coordinación interdepartamental en los banquetes: Unidades/Departamentos afectados por las actividades relacionadas con los mismos.
- La planificación para el desarrollo de los banquetes: montaje, decoración, plantilla, características del servicio, el servicio, recogida, atenciones a los anfitriones, seguridad, comunicación, etc...
- Desarrollo de otros eventos especiales: Cócteles, Coffee Breaks, Cenas-Espectáculo, Buffets, salones, etc...
- La facturación de los banquetes. Evaluación.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del seminario se hará especial énfasis en:
- La importancia de los Banquetes en los establecimientos hoteleros.
- La planificación y organización como medios indispensables para la consecución del éxito.

14. Denominación del módulo:

TÉCNICAS DE DECORACIÓN

15. Objetivo del módulo:

Aplicar y desarrollar técnicas de decoración con los elementos que pueden intervenir para lograr el ambiente más adecuado.

16. Duración del módulo:

45 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Visionar videos o diapositivas que permitan percibir las tendencias o variaciones que existen en la Restauración, respecto a ambientes, decoración, etc.
- Hacer ejercicios prácticos sobre los colores. Por ejemplo, distintos tipos de manteles de colores sobre la mesa, efectuando montajes.
- Hacer centros de mesa de diferentes tamaños utilizando flores, frutos secos, útiles o herramientas, etc...
- La decoración en Buffets: hacer el montaje de un área o módulo dedicado a los entremeses o pescados, etc....

B) Contenidos teóricos

- El ambiente y la decoración en la Restauración: diseño de los espacios.
- El color y su influencia. Teoría de los colores.
- El mobiliario y su integración en el producto: uso, confortabilidad, decoración
- Las plantas y flores en la Restauración: decoración de espacios y mesas.
- Los bodegones y otros elementos para la decoración.
- La decoración de Buffets: normas básicas.
- La luz en la Restauración: tipos, intensidades, elementos.
- Elementos decorativos para el servicio

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición de este módulo se hará especial énfasis en:
- La decoración como factor indispensable en la definición del "producto"
- Cómo resaltar los productos/servicios a través de los elementos decorativos, iluminación, color, etc.

14. Denominación del módulo:

LA BODEGA DEL RESTAURANTE Y GESTIÓN DE BEBIDAS.

15. Objetivo del módulo:

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.

16. Duración del módulo:

70 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer catas ciegas para determinar las características y propiedades organolépticas de los vinos.
- Hacer ejercicios prácticos de servicios de vinos reservas con decantación.
- Elaborar una Carta de Vinos para un Restaurante de "nueva cocina" y otro clásico.
- Ejercicios de asesoramiento a clientes para elección de vinos

B) Contenidos teóricos

- La Bodega del Restaurante: instalaciones y equipos, situación, temperatura, acondicionamiento, humedad, iluminación, ruidos, etc.
- Distribución y colocación de los vinos y otras bebidas: normas para su identificación.
- Conservación de los vinos y labores de mantenimiento. Gestión de stocks.
- Vinos y Bodegas.
- La carta de vinos. La venta de vinos. El sumiller.
- Las técnicas de merchandising para la venta de vinos y otras bebidas.
- Las regiones vitivinícolas más importantes del mundo y características de sus vinos.
- Vocabulario vitivinícola

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- El análisis sensorial de los vinos y otras bebidas.
- Los cuidados que deben realizarse en la conservación y mantenimiento de las instalaciones y bebidas de la bodega.

14. Denominación del módulo:

PROTOCOLO Y ATENCIÓN AL CLIENTE. PREPARACIÓN DE PLATOS DELANTE DEL CLIENTE.

15. Objetivo del módulo:

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..

16. Duración del módulo:

75 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Ejercicios para recibir y atender clientes según tipologías.
- Ejercicios de toma de comandas de comida y vinos.
- Preparación de platos a la vista del cliente:
 - Ensalada César.
 - Consomé Marcel.
 - Servicio de Foie.
 - Cóctel de langostinos.
 - Espaguetis Napolitana.
 - Preparación de pescados y mariscos (lenguado, merluza, rodaballo, langostinos, langosta...).
 - Steak Tartare.
 - Pollo asado.
 - Becadas flambeadas.
 - Entrecôte Pimienta.
 - Chateaubriand, Villagodio.
 - Jamón Serrano/Ibérico, Salmón (Técnicas de corte).
 - Ensalada de frutas.
 - Crêpes Suzette.
 - Preparar puros.
- Ejercicios sobre el manejo de quejas y reclamaciones: juego de roles.

B) Contenidos teóricos

- El protocolo: la normativa oficial sobre autoridades, bandera, etc...
- La importancia de recibir al cliente: normas básicas que desarrollen percepciones positivas.
- La atención durante el servicio.
- La despedida a los clientes.
- La utilización de la Carta y otras ofertas como instrumentos para la venta.
- La comanda como elemento para el servicio y de conexión con otras unidades.
- Técnicas para la toma de datos eficazmente.
- Cómo ofrecer vinos y otras bebidas en relación a los clientes.
- El maridaje de vinos y platos.
- Los platos que se pueden preparar delante del cliente.
- Cómo vender postres a los clientes.
- Cafés, infusiones, otras bebidas y complementos.

- Los puros: clases y tipos más usuales.
- Quejas y reclamaciones.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- Cómo recibir y despedir a los clientes.
- Cómo fomentar las ventas y "hacer" cocina en el comedor

14. Denominación del módulo:

LA GESTIÓN DE LA CALIDAD..

15. Objetivo del módulo:

Aplicar y desarrollar las técnicas sobre calidad para conseguir el nivel óptimo de los productos / servicios que se ofrecen.

16. Duración del módulo:

35 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer ejercicios sobre las diferencias entre calidad de un producto/tangible y un servicio/tangible e intangible.
- Elaborar un check-list de calidad para el área.
- Confeccionar un plan de calidad y los medios para su control.
- Hacer un ejercicio de círculos de calidad, grupos operativos de apoyo o con sistemas de participación similares.

B) Contenidos teóricos

- Evolución del concepto de calidad.
- La calidad en los servicios.
- Las normas/estándares de calidad internacionales y la normativa vigente.
- La calidad en la hostelería. La calidad en el departamento.
- Definición de planes de calidad.
- Control de la calidad.
- Los sistemas de participación del personal en el desarrollo de la calidad. Cómo recompensar la participación.
- La certificación de la calidad en hostelería (ITQ 2000, premios Malcon Baldrige, premios a la excelencia, etc...).

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La calidad como objetivo inicial y final del trabajo y de los productos/servicios que se ofrecen.
- Sin participación no hay calidad.
- Sin normas y procedimientos no hay calidad.

14. Denominación del módulo:

TÉCNICAS DE DIRECCIÓN

15. Objetivo del módulo:

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.

16. Duración del módulo:

45 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Ejercicio desarrollando un análisis DAFO sobre un establecimiento concreto.
- Ejercicios para el desarrollo de la comunicación en la empresa a través de los medios más utilizados.
- Ejercicio de grupo.
- Juegos de roles

B) Contenidos teóricos

- Funciones básicas de la dirección. Los mandos intermedios en la organización.
- La planificación estratégica. Análisis del entorno. Definición de objetivos. Evaluación.
- La organización horizontal y los clientes internos en la empresa.
- La comunicación y estrategias para su desarrollo. Reuniones. Grupos de trabajo y equipos.
- El liderazgo.
- Estilos de gestión (7S, TOE, etc.,,,)

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante el desarrollo del módulo se hará especial énfasis en:
- El entorno y su influencia.
- Los objetivos como medio para desarrollar el trabajo.
- Cómo desarrollar pautas de liderazgo.
- Favorecer la participación del grupo.

14. Denominación del módulo:

GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA EN LA RESTAURACIÓN.

15. Objetivo del módulo:

Planificar, gestionar y evaluar los resultados económicos de la operación, interpretando y controlando cada uno de los aspectos que intervienen en la misma.

16. Duración del módulo:

50 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Elaboración del presupuesto del Restaurante/Bar/Cafetería de un hotel.
- Ejercicios sobre los ratios más significativos de la Restauración.
- Ejercicios sobre especificaciones de calidad de materias primas, equipos, herramientas, etc.
- Visitar un mercado mayorista, bodega, fábricas de maquinaria y equipos del sector, etc....
- Partiendo de un supuesto práctico, hacer un cálculo de dotaciones

B) Contenidos teóricos

- La importancia de la gestión económico.-financiera en las empresas.
- Los conceptos básicos: ingresos, pagos, cobros, gastos, créditos, etc...
- La gestión presupuestaria. El presupuesto del Restaurante: elaboración.
- Control de comidas y bebidas.
- El control del presupuesto y los ratios más importantes que afectan a la Restauración.
- Las compras: especificaciones de calidad, responsabilidad y normas para comprar. Mercados de alimentos y bebidas.
- Las inversiones, dotaciones y reposiciones: previsiones y presupuestos.
- Las peticiones de suministros y relaciones interdepartamentales. Recepción de pedidos.
- La normativa vigente en la Gestión económico-financiera (IVA, IRPF, Impuestos de sociedades, etc...).

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del curso se hará especial énfasis en:
- El presupuesto como medio para definir y cuantificar objetivos.
- El control y evaluación de resultados para la toma de medidas correctoras.
- Las especificaciones de calidad en los materiales, productos, etc.

14. Denominación del módulo:

PLANIFICACIÓN DE LA SEGURIDAD E HIGIENE EN LA RESTAURACIÓN

15. Objetivo del módulo:

Aplicar las normas y medidas necesarias, que puedan afectar a la seguridad de las personas, instalaciones y material en la Restauración.

16. Duración del módulo:

40 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Elaboración de un plan de formación para el departamento sobre prevención de accidentes, que contemple un desarrollo de programas sobre nuevos cursos y actualizaciones sobre los existentes.
- Aplicar criterios de ergonomía correctiva a un equipo/instalación/maquinaria del departamento.
- Simulación de un incendio.
- Realizar el procedimiento a seguir ante la desaparición de un "objeto valioso".
- Hacer un visionado de video sobre toxiinfecciones alimentarias, resaltando su origen y consecuencias.
- Ejercicios sobre resultados de análisis bacteriológicos

B) Contenidos teóricos

- Normativa vigente que afecta a la seguridad e higiene.
- Prevención de enfermedades laborales.
- Prevención de accidentes.
- Prevención de incendios. Plan de autoprotección.
- Equipos, instalaciones, maquinaria y tareas en las que se incorporarán criterios ergonómicos.
- Programas formativos sobre seguridad e higiene.
- Comité de seguridad e higiene.
- Los análisis de alimentos y toxiinfecciones alimentarias. Manipulación de alimentos.
- Adulteraciones de los alimentos.
- Normas higiénico-sanitarias del transporte de productos alimenticios.

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La seguridad como norma básica para el desarrollo del trabajo.
- La medida preventiva en la manipulación de alimentos.
- El diseño de los puestos de trabajo en relación con las instalaciones, equipos, distribución, distancias, etc.

14. Denominación del módulo:

LA LEGISLACIÓN EN LA RESTAURACIÓN

15. Objetivo del módulo:

Aplicar la legislación en materia turística y laboral, tanto a nivel autonómico como nacional, en los aspectos relacionados con la actividad.

16. Duración del módulo:

40 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer cuadros comparativos por categorías sobre las exigencias de la legislación turística de los establecimientos hosteleros de la Comunidad autónoma correspondiente.
- Interpretar y comparar con otras fuentes el convenio de una determinada empresa.
- Ejercicios de roles sobre reclamaciones.
- Hacer un cuadro comparativo de las exigencias principales, según las clasificaciones de los establecimientos de hostelería

B) Contenidos teóricos

- La legislación turística de las Comunidades autónomas aplicada a los establecimientos hosteleros.
- La normativa aplicada al mantenimiento: obligatoriedad de revisiones de las instalaciones. Contrataciones externas.
- El código alimentario.
- La normativa sobre comedores colectivos.
- Aspectos legales para apertura de establecimientos de restauración.
- La negociación colectiva. La representación de los trabajadores en la empresa. La declaración de conflictos colectivos.
- Derechos y deberes de los trabajadores en la empresa.
- Prestaciones a la Seguridad Social.
- Manejo de quejas y reclamaciones: derechos y obligaciones del consumidor y del establecimiento..

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La normativa sobre establecimientos turísticos.
- La negociación colectiva como instrumento básico en las relaciones con los trabajadores.
- Reclamaciones y quejas como instrumentos para mejorar nuestros productos/servicios y las relaciones con los clientes.

14. Denominación del módulo:

LA GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL

15. Objetivo del módulo:

Aplicar los recursos necesarios para lograr que la calidad medioambiental sea la mejor y, asimismo, reducir al mínimo los impactos negativos que pudiera producir el establecimiento..

16. Duración del módulo:

25 horas.

17. Contenidos formativos del módulo:

A) Prácticas

- Hacer una relación de hechos concretos de la zona o Comunidad autónoma que afecten al medioambiente.
- Identificar en vídeo o diapositivas las instalaciones de hostelería que puedan afectar al entorno.
- Mostrar productos reciclados que puedan utilizarse en hostelería.

B) Contenidos teóricos

- Importancia de la protección del medioambiente. La Declaración de Río. El equilibrio mediambiental.
- Impactos medioambientales más graves que afectan al entorno (contaminación atmosférica por vertidos, tratamiento de basuras, contaminación acústica, incendios, etc...).
- La gestión medioambiental en la hostelería.
- Influencia de las instalaciones en el medioambiente. Control de la energía y del consumo de agua.
- El tratamiento de basuras. Productos y materiales reciclables.
- Utilización de equipos y materiales no agresivos con el medioambiente, como los CFC's, productos abrasivos, plásticos, etc...
- Atenciones a clientes con productos que no agredan el medioambiente.
- Plan de mejora del medioambiente, dentro de la política de calidad en el departamento..

C) Contenidos relacionados con la profesionalidad

- Durante la impartición del módulo se hará especial énfasis en:
- La política del medioambiente como parte fundamental de la calidad.
- Los productos, materiales, etc., que no agredan al medioambiente.