

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### CURSOS BÁSICOS DE SERVICIO

1. Conocer los vinos. Iniciación para el análisis sensorial y su servicio.
2. Clasificación y Técnicas de servicio de los principales Aguardientes y licores.
3. Cómo organizar la bodega del restaurante, la carta y el control de ventas utilizando la hoja de cálculo.
4. Qué nos cuesta el plato, realizando escandallos utilizando la hoja de cálculo. porcentaje y beneficio del producto.
5. Clasificación y servicio de aperitivos en cafeterías, bares y restaurantes. Cómo ganar ventas en tiempos de crisis.
6. Técnicas de venta, toma de pedidos “comanda” sistema tradicional y actual. Como realizar una venta perfecta.
7. Proceso de realización en el servicio de almuerzos y/o cenas. Diferentes tipos de servicio.
8. Conocer mejor tus empleados. Motivación del personal y constelación de tu establecimiento.
9. El Personal. La importancia que tiene la atención al cliente y la calidad del servicio en estos tiempos.
10. COACH Sistémico para empresas.

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Conocer los vinos. Iniciación para el análisis sensorial y su servicio.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para entender los vinos un poco mejor y conocer las características organolépticas en cada uno de ellos, así como realizar el servicio de vinos correctamente en bares, cafeterías o restaurantes y asesorar sobre la armonía entre vinos y platos

- **CONTENIDOS**

Identificar las condiciones mínimas que deben existir para realizar el proceso de cata. Identificar las técnicas y métodos utilizados para la cata. Conocer el vocabulario técnico del vino. Describir distintas fases que intervienen en el proceso de la cata. Realizar el proceso correcto de servicio de diferentes vinos en bares, cafeterías o restaurantes dependiendo de la empresa destinada.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

Conseguirá mejorar el actual posicionamiento de su empresa en el conocimiento de los vinos y su servicio

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Cualquier empresa (hotelera o restauración o empresa de alimentación) que quiera conocer y entender los vinos a partir de unas catas, o para trabajadores de empresa, grupos de amigos, que quieran iniciarse en el mundo de los vinos.

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso. Distintos tipos de vino: uno blanco, uno rosado, uno tinto y un cava. Distintos impresos de fichas de cata. Catavinos para realizar la cata (3 catavinos, 1 copa de flauta)

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.



## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Clasificación y Técnicas de servicio de los principales Aguardientes y su servicio.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para entender los aguardientes y licores un poco mejor y conocer las características de su destilación, aprender a realizar el servicio correctamente en bares, cafeterías o restaurantes, utilizando la cristalería adecuada en cada momento y practicar técnicas de venta apropiadas.

- **CONTENIDOS**

Conocer las distintas características de cada uno de los tipos de bebidas espirituosas (Brandy, cognac, armagnac, whisky, ginebra, vodka, calvados etc.)

Conocer los procesos básicos de elaboración de los distintos aguardientes y licores, su clasificación y tipos en función de dichos procesos.

Realizar el servicio de los aguardientes y licores.

Realizar la técnica de venta mas apropiada en determinadas situaciones.

Distribución de las botellas en barra o situaciones similares.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

Conseguirá ampliar y unificar criterios sobre los conocimientos del persona de su empresa realizando un servicio de calidad y mejor atención al cliente

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Cualquier empresa (pubs, bares, discotecas, establecimientos de restauración o empresa de alimentación) que quiera ampliar o profundizar conocimientos o unificar criterios en los trabajadores de la empresa, en el conocimiento y servicio de aguardientes y licores

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Cómo organizar la Bodega del Restaurante, la carta y el control de ventas utilizando la hoja de cálculo.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para llevar el control de nuestra bodega bien organizada así como realizar una carta según el establecimiento atendiendo tanto a la forma como a la estructura y contenidos de la misma, con productos de calidad, modernidad y de suma importancia en la imagen del Restaurante, así como la rentabilidad de cada uno de ellos utilizando la hoja de cálculo.

- **CONTENIDOS**

Conocer las características que debe tener una bodega

Conocer la distribución de la bodega según los vinos

Conocer diferentes formas de organizar una carta de vinos moderna según las tendencias del establecimiento

Aplicar la rentabilidad de las ventas utilizando la hoja de cálculo

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

En la organización, control de nuestra bodega y estructura de la carta de vinos, así como la rentabilidad de cada uno de ellos utilizando la hoja de cálculo

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Empresas de hostelería (bares, cafeterías, restaurantes, etc....)

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Pizarra de papel o similar. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### ¿Cuánto cuesta el plato?

**Realizar escandallos y fichas técnicas de cocina.  
Utilizar la hoja de cálculo para saber los  
porcentajes y beneficios del producto**

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para poder realizar un libro de fichas técnicas de cocina organizadas de nuestro establecimiento, escandallar los platos y saber cuanto nos cuestan los platos que tenemos en nuestra carta y rentabilizar las ventas con un porcentaje de beneficios exacto.

- **CONTENIDOS**

Realizar fichas técnicas de cocina de mi establecimiento personalizadas.

Realizar los costes de mi establecimiento realizando escandallos, según una tabla de porcentajes que cantidad se debe poner en un plato.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

En saber que margen estamos rentabilizando los platos de nuestra carta así como tener las fichas técnicas de cocina organizadas por grupos. En un momento determinado cualquier persona de la empresa puede realizar esta elaboración y presentación según la foto.

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Para establecimientos de hostelería (Bares, restaurantes, cafeterías, etc.)

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
El FSE invierte en tu futuro



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ASUNTOS SOCIALES

INEM  
INSTITUTO DE EMPLEO  
SERVICIO PÚBLICO  
DE EMPLEO ESTATAL



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Clasificación y Servicio de Aperitivos en Cafeterías, Bares y Restaurantes. Cómo ganar ventas en tiempos de crisis.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Conocer la clasificación, elaboración y servicio de los diferentes aperitivos con y sin alcohol más habituales, así como, ganar ventas en el servicio de este tipo de bebidas en bares, cafeterías o restaurantes.

- **CONTENIDOS**

Conocer como se clasifican los aperitivos con y sin alcohol

Conocer los procesos básicos de elaboración de los distintos aperitivos

Realizar el servicio de dichas bebidas en diferentes situaciones.

Identificación de los útiles y accesorios necesarios para el servicio de los aperitivos

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

En que los empleados de servicio mejoren la atención al cliente, realicen mas ventas, y con mejor cualificación profesional.

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Este curso va dirigido a cualquier empresa de hostería para reforzar los conocimientos de sus empleados que trabajen en el servicio de bebidas en barra o bandeja en el ámbito de este tipo de servicio

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso. Identificación de botellas del propio establecimiento

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Técnicas de venta, toma de pedidos "Comanda" sistema tradicional y actual. Cómo realizar una venta perfecta

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para aumentar las ventas en mi establecimiento saber que funciones tiene la comanda, su importancia entre diferentes departamentos y como se realiza perfectamente para evitar errores y malos entendidos en determinadas situaciones.

- **CONTENIDOS**

Valorar la importancia de la comanda en las empresas de restauración, identificando sus funciones y utilidades.

Conocer los distintos tipos de comandas y personal implicado en su proceso de toma, interpretando el itinerario que sigue.

Redactar comandas según los diferentes tipos y situaciones.

Dominar las órdenes de prioridad en el servicio.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

Que los empleados de mi establecimiento tengan una mayor percepción de la importancia que tiene la comanda, como se tiene que realizar y evitar malos entendidos en situaciones de trabajo

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Cualquier establecimiento de restauración que utilice la comanda como documento de toma de pedidos

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### Proceso de realización en el servicio de almuerzos y/o cenas. Diferentes tipos de servicio

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Los empleados de su establecimiento aprenderán las diferentes técnicas de realizar los servicios de comedor correctamente así como realizar el montaje de comedor siguiendo el procedimiento adecuado y correcto

- **CONTENIDOS**

Realizar el proceso de servicio de almuerzos y/o cenas (recepción de clientes, entrega de carta o menú, toma de comanda, servicio de bebidas, desarrollo del servicio).

Manejar los útiles necesarios para realizar cualquier tipo de servicio.

Definir las pautas de organización del trabajo.

Ejecutar el montaje de mesas y elementos de apoyo.

Atender las peticiones de los clientes para satisfacer sus necesidades

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

En la formación de sus empleados realizando correctamente el montaje y desarrollo de servicio correctamente.

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Cualquier empresa de restauración que quiera tener una distribución correcta.

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

# Conocer mejor tus empleados. El perfil del Food&Beverage y constelación de tu establecimiento.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez / Alfonso Hernandez

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo / Psicólogo colegiado

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para llevar a un buen fin unos cambios deseados con los mercados a los que uno aspira, con la finalidad de alcanzar los objetivos. Por otra parte enseñamos a canalizar la atención del cliente, basándonos en cuatro premisas básicas y una técnica de trabajo en equipo sencilla. Todo ello va a llevar a nuestro cliente a entender dónde está desenfocado, que no está viendo, que le falta añadir para conseguir con todo ello cumplir mejor los objetivos, llevar de forma más adecuada al éxito, mejorar las relaciones laborales entre departamentos, personal de la empresa....." Encontrando de nuevo un mayor disfrute en su trabajo y en su profesión"

- **CONTENIDOS**

Introducción al Food&Beverage (Director de comidas y Bebidas)

Planificación de Food&Beverage. Su organización general. Su control, en calidad de instrumento de gestión. Presupuestos en el "Food&Beverage"

Realizar la constelación del caso a tratar (la empresa, personal, departamento, etc.)

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

De beneficiarse de esta metodología y encontrar buenas soluciones en muy poco tiempo, encontrar un buen sitio dentro de la organización, decisiones, conflictos, clarificar objetivos, encontrar el equilibrio entre su posición, etc.

El objetivo principal, sería cambiar el "mal-estar" por el "bien-estar" profesional, para poder aplicar posteriormente todo lo aprendido en nuestra forma de trabajar con los compañeros de equipo y empleados para, gestionar los recursos de la empresa una forma más saludable, eficaz y satisfactoria.

- **CURSO DESTINADO A**

Responsables de organizaciones y empresas (Jefes de cocina, Jefes de comedor, departamentos, junta directiva, jefes de sección, etc.)

Responsables de áreas de hoteles y restaurantes (Directivos de empresas hoteleras, jefes de cocina y jefes de comedor)

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### El personal.

## La importancia que tiene la atención al cliente y la calidad del servicio en estos tiempos.

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Vicente Almela Martínez.

**Titulación:** Técnico en Hostelería y Turismo.

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Para llegar a convertirte en un profesional cualificado y reconocido por tu excelente conducta, tu cuidada imagen y tu saber hacer en el desarrollo de tu profesión para con los compañeros y clientes.

- **CONTENIDOS**

**Objetivos cognitivos, o de conocimientos que debes saber:** conductas, aseo personal, distinguir las carencias y necesidades que diferencian un servicio de calidad en el trato y la atención al cliente, identificar las actitudes requeridas a un profesional para alcanzar la excelencia profesional.

**Objetivos de habilidades y destrezas:** normas requeridas en el correcto trato y atención al cliente y sus compañeros, normas de conducta, perfeccionar día a día tu propio comportamiento para con los demás.

**Objetivos Actitudinales:** valorar la importancia de un trato correcto y una excelente atención hacia el cliente, tener una correcta disposición hacia el trabajo bien hecho, adoptar una actitud preventiva frente a una actitud correctiva.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

En que sus trabajadores acepten al cliente y compañeros tal y como son, con sus virtudes y sus defectos, que sus comportamientos sean correctos y con un desarrollo profesional cualificado en la atención y calidad de servicio.

- **EMPRESA DESTINATARIA**

Cualquier empresa dedicada al servicio de atención al cliente en el ámbito de la restauración (bares, cafeterías, restaurantes, hoteles, etc.)

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Retroproyector. Apuntes de curso.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

UNIÓN EUROPEA  
FONDO SOCIAL EUROPEO  
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## ACCIÓN FORMATIVA

Formación de demanda bonificable

### COACH Sistémico para empresas

**NÚMERO DE HORAS:** 6

**DOCENTE:** Alfonso Hernandez

**Titulación:** Psicólogo colegiado Y Coacher Sistémico

- **¿PARA QUÉ SIRVE ESTE CURSO?**

Se trabajan temas estratégicos, de marketing y ventas, relaciones públicas como: Graves conflictos internos entre departamentos u organizaciones. Revisión y definición de estrategias. Toma de decisiones estratégicas. Proyectos a medio/largo plazo. Selección de estrategias de marketing. Comportamientos del cliente ante nuevos cambios. Gestión financiera y selección de inversiones. Gestión de proveedores. Motivación y liderazgo. Stress y condiciones de trabajo. Comunicación, etc.

- **CONTENIDOS**

La sistémica aborda los conflictos en las empresas y organizaciones que están estancadas y ven cómo se reducen sus beneficios sin saber hacia dónde reorientarse en el clima económico actual. Con este curso se aprende cambiar de enfoque y crear una organización inteligente, capaz de orientarse más allá de la perspectiva actual y se convertirse en empresas que aprenden.

- **¿EN QUÉ VA A MEJORAR MI EMPRESA?**

Con el Coach Sistémico Organizacional la empresa puede: Conocer y definir nuevos recursos humanos que han permanecido inactivos en la organización. Mantener la conexión entre todos los integrantes del equipo y el flujo de información entre ellos. Actuar con más éxito desde la interconexión de todos los elementos de la empresa. Crear un clima más creativo en el equipo. Incrementar la productividad de cada área de la empresa

- **EMPRESA DESTINATARIA Y Nº DE ASISTENTES:** entre 5 y 10

Este curso va dirigido a todo tipo de empresa, de cualquier dimensión y sector. Especialmente dirigido a:  
Responsables de organizaciones y empresas (junta directiva, gerencia, promoción...).  
Responsables de Marketing y Managers de área.  
RRHH, Administración, I+D, Comunicación, equipos operativos, proyectos, etc.  
Consultores y formadores en el ámbito del desarrollo organizacional, planificación estratégica, diseño organizativo, supervisión, coaching, calidad, etc.  
Responsables de equipo.

- **METODOLOGÍA**

Curso presencial. Se aportarán un dossier formativo a cada uno de los participantes, además de la exposición del temario en PowerPoint.

- **¿CUANDO SE REALIZA?**

Este curso se realiza según el horario y calendario que estipule la empresa, desplazándose el docente al lugar indicado.

