

La mejor formación a tu alcance.

Maitre

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- 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



FOESCO
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794
cursos@foesco.com



La mejor formación a tu alcance.

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:

TEMA 1. CONCEPTO DEL DESARROLLO DEL TURISMO

1.1. INTRODUCCIÓN

1.2. LA OFERTA TURÍSTICA

1.2.1. TURISMO DE OCIO

1.2.2. TURISMO CULTURAL

1.2.3. TURISMO ACTIVO

1.2.4. TURISMO DE SALUD

1.2.5. TURISMO DE NEGOCIOS

1.2.6. TURISMO RELIGIOSO

TEMA 2. MOBILIARIO DE SALA Y MATERIAL DE SALA

2.1. INTRODUCCIÓN

2.2. OBJETIVOS

2.3. EL LOCAL

2.4. EL MOBILIARIO



La mejor formación a tu alcance.

2.5. EL MATERIAL

2.5.1. LA VAJILLA

2.5.2. LA CRISTALERÍA

2.5.3. LA LENCERÍA

2.5.4. CUBERTERÍA

2.5.5. OTROS MATERIALES

TEMA 3. TÉCNICAS DE SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE

3.1. INTRODUCCIÓN

3.2. OBJETIVOS

3.3. LA COMANDA

3.3.1. TIPOS DE COMANDA

3.4. TIPOS DE SERVICIOS

3.4.1. DESAYUNOS

3.4.2. ALMUERZOS Y CENAS

3.4.3. ROOM-SERVICE

3.4.4. CONSEJOS

TEMA 4. ELABORACIONES A LA VISTA DEL CLIENTE

4.1. SERVICIO CON GUERIDÓN

4.2. MISE EN PLACE PARA EL GUERIDÓN

4.3. EQUIPO ESPECIAL



La mejor formación a tu alcance.

4.4. GENERALIDADES

4.5. CONSEJOS

TEMA 5. MISE EN PLACE. LAS OPERACIONES POST-SERVICIO

5.1. INTRODUCCIÓN

5.2. OBJETIVOS

5.3. EL POST-SERVICIO

5.3.1. EL LOCAL

5.3.2. ELEMENTOS EMPLEADOS EN EL SERVICIO

5.3.3. DOCUMENTOS EMPLEADOS EN LAS OPERACIONES POST-SERVICIO

5.3.4. LA PUESTA A PUNTO DE LA SALA

5.3.5. PREPARACIÓN DE BODEGA

5.3.6. LA PUESTA A PUNTO DEL BAR

5.4. CONSEJOS

TEMA 6. 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

TEMA 7. LA DISTRIBUCIÓN DE TRABAJOS (PASOS DETALLADOS DEL SERVICIO)

7.1. LOS RANGOS



La mejor formación a tu alcance.

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

TEMA 8. OPERACIONES DE SEVICIOS ESPECIALES (CATERING-BANQUETING)

8.1. INTRODUCCIÓN

8.2. OBJETIVOS

8.3. EL SERVICIO DE BANQUETES EN RESTAURANTES O COMPLEJOS

8.3.1. TÉCNICAS Y PLANIFICACIÓN DE BANQUETES

8.3.2. LA ORGANIZACIÓN PREVIA

8.3.3. PERSONAL

8.3.4. POLÍTICA DE PRECIOS Y COSTOS DE COMIDAS Y BEBIDAS

8.4. PASOS DESDE EL PRIMER CONTACTO

8.5. FUNCIONES Y PERFILES DE TRABAJO

8.6. CONSEJOS

TEMA 9. RELACIONES INTERDEPARTAMENTALES

9.1. RELACIONES ENTRE LOS DISTINTOS DEPARTAMENTOS DE UN RESTAURANTE



La mejor formación a tu alcance.

9.2. CONSEJOS ORGANIZATIVOS PARA EL MAÎTRE

TEMA 10. 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

TEMA 11. LA GASTRONOMÍA ESPAÑOLA

11.1. COMUNIDADES AUTÓNOMAS

11.2. CONCEPTO DE COCINA CREATIVA

TEMA 12. 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