# DEPENDIENTE DE CARNICERÍA

## (80 horas de duración semipresencial)

**Plazas limitadas: 15 participantes**



CARNISSERS
XARCUTERS I AVIRAM
GREMI DE BARCELONA I COMARQUES

Consultoria y formación
afronta

***Precio:* 400,00 € + IVA**

***100% bonificable por FUNDAE***

**Información e inscripciones: 601317744 o *info@gremicarnissers.com***

# *INDICE*




1. OBJETIVOS FORMATIVOS

2. ESTRUCTURA DE CONTENIDOS

3. DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS FORMATIVOS

4. METODOLOGÍA, RECURSOS Y EQUIPAMIENTO PARTE ONLINE
   - NUESTRA PLATAFORMA
   - ACCIÓN TUTORIAL

5. METODOLOGÍA, RECURSOS Y EQUIPAMIENTO PARTE PRESENCIAL

6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN
   - ONLINE
   - PRESENCIAL

7. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE. INFORMES DE ACTIVIDAD




# Objetivos formativos



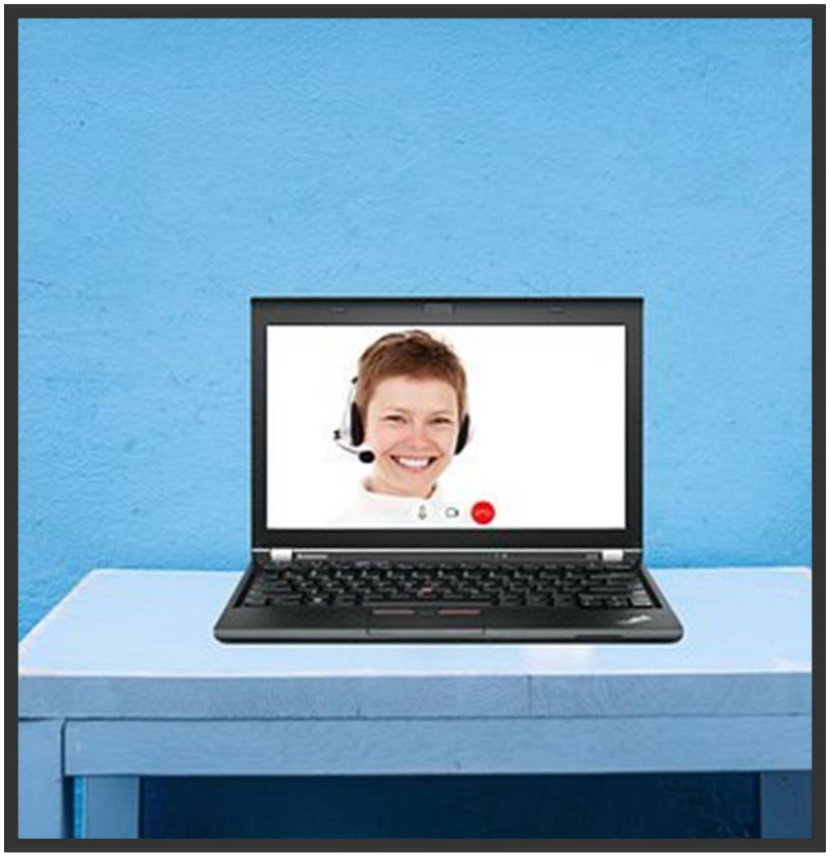


# *OBJETIVOS FORMATIVOS*

- **Capacitar a personas** para el desempeño de las funciones y tareas relacionadas con las actividades del puesto de **Carnicería.**

- Desarrollar un **proyecto formativo de 80 horas** por medio de una serie de módulos formativos en modalidad **e-learning con una duración de 62 horas y 18 horas de formación presencial totalmente práctica.**

- Ayudar a la formación de profesionales **y mejorar la empleabilidad de las personas participantes**, para que aporten un valor diferencial en el desarrollo de un puesto de trabajo en el ámbito de la carnicería por medio de unos contenidos adaptados a la actividad del sector.



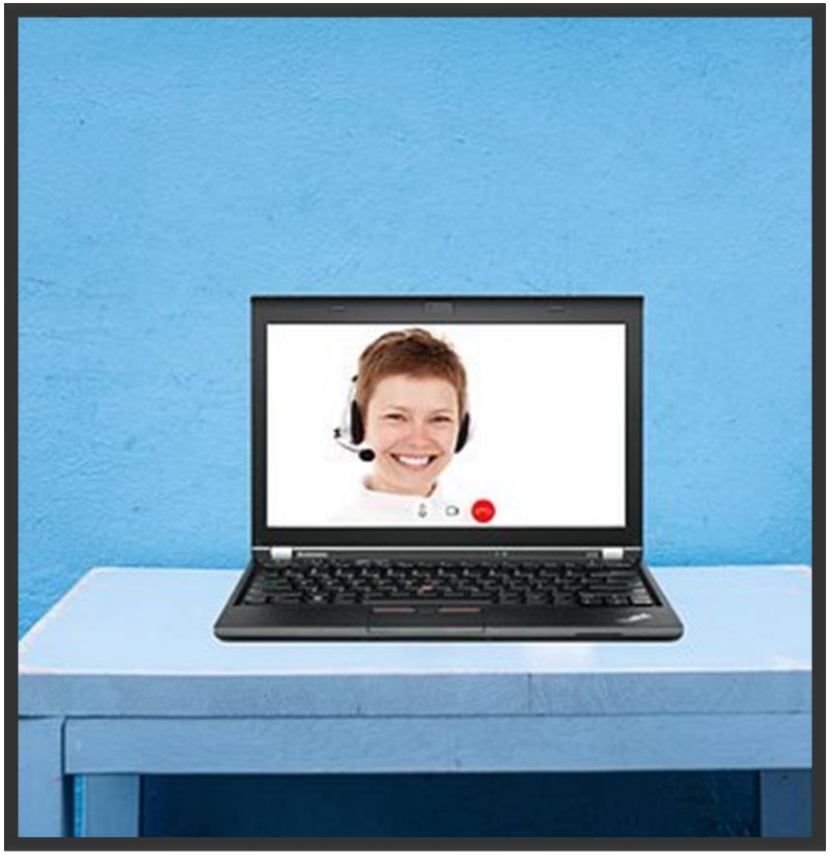
# *OBJETIVOS ESPECÍFICOS*

- Adquirir conocimientos básicos sobre los productos cárnicos, que les permita posteriormente poderlos manipular de forma correcta. Esto a su vez les permitirá poder aumentar la vida útil del producto, conocer su calidad y poder asesorar al cliente.

- Adquirir conocimientos sobre la agrupación y familias de los productos de carnicería, así como de los productos más novedosos que se venden en la sección para poder implantar posteriormente con cierta lógica.

- Adquirir conocimientos para enfrentarse a la venta en la carnicería a través de unas técnicas adecuadas atención al cliente bajo una estructura adecuada para una venta efectiva.

- Facilitar a las y los participantes conocimientos para poder filetear y trocear la carne de manera adecuada, así como poder identificar cada una de las piezas para su correcta comercialización.



# ESTRUCTURA DE CONTENIDOS





## *Estructura de contenidos ON-LINE*

| Formación semipresencial para la capacitación | HORAS DE ESTUDIO |
|---|---|
| Higiene alimentaria para manipuladores | 10 |
| Conocimiento del producto de carnicería | 15 |
| Preparación de piezas cárnicas | 20 |
| Calidad de servicio y técnicas de venta | 8 |
| Prevención de riesgos laborales en distribución | 5 |
| **Total módulos e-Learning** | **58** |
| Conocimiento del producto de carnicería | 2 |
| Calidad de servicio y técnicas de venta | 2 |
| **Total clases virtuales** | **4** |
| Prácticas de corte y deshuese de carnicería. | 18 |
| **Total clases presenciales** | **18** |
| **TOTAL PROYECTO FORMATIVO** | **80** |

***Se incluye una sesión virtual de introducción y manejo de la plataforma formativa**

# Descripción de los módulos formativos





## *MÓDULO: Higiene alimentaria para manipuladores (manipulador de alimentos)*

**Duración estimada:** 10 horas

**Compatibilidad móvil:** TOTAL



**Objetivos:**

- Concienciar a las y los asistentes de la importancia de mantener una higiene adecuada en los establecimientos comerciales para evitar posibles intoxicaciones y brotes alimentarios.
- Conocer las posibles causas de las intoxicaciones alimentarias, sus consecuencias y la manera de evitarlas.
- Dotar a las y los participantes de los conocimientos necesarios para aplicar los sistemas de limpieza y desinfección adecuados.

# *MÓDULO: Higiene alimentaria para manipuladores (manipulador de alimentos)*

## Contenidos:

- **Principios generales.**
  - La seguridad alimentaria.
  - Importancia de la seguridad alimentaria.
    - Costes de una deficiente higiene.
    - Beneficios de las buenas prácticas higiénicas.
  - Alimentos no aptos para el consumo humano.
    - Alteración.
    - Contaminación.
  - Contaminación de los alimentos.
    - Agentes contaminantes físicos.
    - Agentes contaminantes químicos.
    - Agentes contaminantes biológicos.
  - Conservación de los alimentos.
    - Inhibición del crecimiento microbiano.
    - Destrucción de los microorganismos.
  - Etiquetado de los alimentos.
    - Reglamento sobre la información alimentaria facilitada al consumidor.
    - Trazabilidad y etiquetado alimentario.

- **Enfermedades de transmisión alimentaria (**E.T.A.**).**
  - Enfermedades de transmisión alimentaria.
    - Principales causas de aparición de las enfermedades alimentarias.
  - Los alimentos de riesgo.
    - Anisakiasis.
    - Toxoplasmosis.
    - Hidatidosis.
  - Principales bacterias implicadas en las enfermedades de transmisión alimentaria.
  - Enfermedades alimentaria parasitarias y su prevención.
  - Contaminación cruzada. Peligrosidad de la contaminación cruzada.
    - Prevención de la contaminación cruzada.

- **Higiene personal y riesgos específicos del puesto.**
  - El ser humano como fuente de contaminación.
  - Educación y hábitos higiénicos.
  - El uso de guantes higiénicos.
  - Riesgos específicos del puesto de trabajo.

# *MÓDULO: Higiene alimentaria para manipuladores (manipulador de alimentos)*

## Contenidos:

- **Limpieza, desinfección y control de plagas.**
    - Plan de higiene.
        - Pautas generales de limpieza.
        - Protocolos de limpieza y desinfección y su importancia.
        - Productos para la limpieza y desinfección y útiles de limpieza.
        - Metodología y frecuencia de limpieza en función del riesgo.

La gestión de las basuras y residuos.

El control de plagas en el almacenamiento de producto fresco.

- **Sistemas de autocontrol: APPCC y Trazabilidad.**
    - Autocontrol y seguridad alimentaria.
    - Principios del sistema de autocontrol A.P.P.C.C.
    - Prerrequisitos.
    - Planes de higiene.
    - Descripción.
    - Cumplimiento y vigilancia.
    - Importancia de los registros.

- **Almacenamiento y conservación de productos alimentarios.**
    - Almacenamiento no frigorífico.
        - Consideraciones a tener en cuenta.
        - Prohibiciones.
    - Almacenamiento frigorífico.
        - Adecuación de cámaras y temperaturas.
        - Estiba de productos.
        - Prohibiciones en el almacenamiento frigorífico.
    - Almacenamiento de productos ultracongelados.
        - Control de temperaturas.

- **Alergias e intolerancias.**
    - Definiciones alergias e intolerancias.
    - Localización de las sustancias que causan alergias e intolerancias.
    - Plan de prevención de riesgos en alergias alimentarias.
    - Materias primas. Formulaciones.

# *MÓDULO: Conocimiento de producto de carnicería*

**Duración estimada:** 15 horas+ 2 horas clases virtuales

**Compatibilidad móvil:** TOTAL

**Objetivos:**

- Adquirir conocimientos sobre los productos que se venden en la sección de carnicería, su clasificación y las características diferenciales de las especies.
- Dar pautas a los asistentes para que sean capaces de diferenciar las principales piezas cárnicas sus características y valor comercial de cada una de ellas.
- Identificar los principales parámetros que contribuyen a la calidad de los productos de carnicería como la raza, sexo edad, manejo de las reses, así como el tratamiento postmorten de las canales y su influencia en la calidad percibida por el cliente.
- Conocer las principales propiedades nutritivas de los productos de carnicería y los beneficios que su consumo tiene para la salud, de forma que se facilite la realización de argumentaciones para la venta.
- Adquirir conocimientos sobre toda la normativa referente que afecta al puesto de carnicería en cuanto a la recepción, manipulación, exposición y venta del producto en la sección.



# *MÓDULO: Conocimiento de producto de carnicería*

## Contenidos

### UD 1. LA CARNE

1.1.Definiciones.
1.2.Estructura y composición.
1.3.Características nutricionales.
1.4.Proceso de maduración. Carnización. Factores de calidad.
1.5.Anomalías y alteraciones de la carne.



### UD 2 LA CANAL. TIPOS, ANATOMÍA, DENOMINACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LAS PIEZAS.

2.1.Canal de vacuno.
2.2.Canal de ovino.
2.3.Canal de porcino
2.4.Carnes de ave.
2.5.Otras carnes.
2.6.Nociones del despiece y el fileteado de carnes.

# *MÓDULO: Preparación de productos cárnicos para su comercialización*

**Duración estimada:** 20 horas

**Compatibilidad móvil:** TOTAL

**Objetivos:**

- Conocer las técnicas para deshuesar y despiezar canales, filetear y chuletear las piezas cárnicas y prepararlas para su comercialización, consiguiendo la calidad e higiene requeridas, llevando a cabo la trazabilidad del proceso.
- Aplicar las técnicas de preparación para la comercialización o el uso industrial de los despojos comestibles, consiguiendo la calidad e higiene requeridas.



**Contenidos:**

1. Despiece de canales. Partes comerciales.
2. Deshuesado y despiece de animales mayores. Clasificación comercial.
3. Deshuesado y despiece de animales menores. Clasificación comercial.
4. Fileteado y chuleteado. Aprovechamiento de restos.
5. Materiales y técnicas de envoltura y etiquetado.
6. Conservación de las piezas. Cámaras de oreo y de frío.
7. Preparación de despojos comestibles para su comercialización.
8. Presentación comercial. El puesto de venta al público.

## *MÓDULO: Calidad de servicio y técnicas de venta*

**Duración estimada:** 8 horas + 2 horas de clases virtuales

**Compatibilidad móvil:** TOTAL

**Objetivos:**

- Concienciar a las y los participantes de la importancia de la Atención al Cliente de calidad y de las consecuencias positivas que tiene para la tienda y la empresa hacerlo así.
- Identificar los distintos perfiles de Clientes, sus necesidades y forma de comportarse y las acciones a llevar a cabo con cada perfil.
- Analizar las quejas más habituales que se dan en las tiendas y la forma de afrontarlas generando una forma homogénea de actuación.
- Conocer las técnicas comerciales y de comunicación que deben utilizar en los procesos de venta, desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la venta.
- Conocer las pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de la venta, las fases de las que se compone y la mejor forma de ejecutarlas.



- Adquirir los conocimientos necesarios para afrontar con éxito las nuevas exigencias que imponen los clientes, que no sólo demandan un producto o servicio de calidad, sino además exigen soluciones, comodidad y eficacia.

# *MÓDULO: Calidad de servicio y técnicas de venta*

## Contenidos:

- **La atención al cliente.**
  - Introducción a la atención al cliente.
  - Calidad en la atención al cliente.
    - Consecuencias de una buena atención al cliente.
    - Consecuencias de una mala atención al cliente.
  - Tipos de cliente desde el punto de vista de la atención.
  - Los 10 Mandamientos de un servicio de excelencia y de fidelización de clientes.

- **Variables psicológicas en atención al cliente.**
  - Comunicación en la atención al cliente.
  - Comunicación verbal.
    - El poder positivo de las palabras.
    - El poder positivo de los gestos.
  - La escucha activa.
  - Pautas para la escucha activa.
  - Habilidades sociales en la atención al cliente.
    - La empatía.
    - La asertividad.
    - La actitud en el servicio al cliente.
  - La primera impresión y la profesionalidad.

- **Tratamiento de quejas y reclamaciones.**
  - Diferencia entre queja y reclamación.
    - ¿Por qué se producen las quejas y las reclamaciones?
    - Procedimiento de quejas y reclamaciones.
    - Gestión de quejas y reclamaciones on-line.

- **¿Qué es vender?**
  - La diferencia entre vender y despachar.
  - El cliente.
    - El coste del cliente.
    - Tipos de clientes.
    - La segmentación de cliente. Qué es y para qué sirve.

- **Las fases de la venta**
  - Fases de la venta.
  - Diferencias entre el proceso de venta y la actividad comercial.

- **El contacto con el cliente**
  - El primer contacto y el efecto HALO.
  - Claves para el éxito en el primer contacto con el cliente.
    - El primer contacto con el cliente.
    - Otras formas de contacto con el cliente.

# *MÓDULO: Calidad de servicio y técnicas de venta*

**Contenidos:**

- **Detección de necesidades del cliente. El sondeo.**
  - La detección de necesidades.
  - Las preguntas.
  - Las respuestas y la psicología del cliente.

- **La argumentación en la venta.**
  - La argumentación en la venta.
  - Claves para la argumentación.
  - Las palabras que venden.

- **Tratamiento de objeciones.**
  - ¿Por qué se producen?
  - Clasificación de las objeciones.
  - Tipos de objeciones y cómo tratarlas.
  - ¿Cómo desactivar las objeciones?

- **El cierre de la venta.**
  - Características del cierre de la venta.
  - El cierre de la venta en función del tipo de cliente.
  - La despedida del cliente.
  - Seguimiento de la venta.

# *MÓDULO: Prevención de riesgos laborales en distribución alimentaria*

**Duración:** 10 horas

**Modalidad:** Presencial

**Objetivos:**

- Analizar la normativa y conceptos básicos relacionados con la Prevención de Riesgos Laborales (PRL) en el sector y entender la necesidad de tomar medidas que disminuyan los riesgos de aparición de accidentes.
- Valorar los riesgos generales que correspondan al centro de trabajo y aquellos riesgos específicos relacionados con el puesto de trabajo.
- Conocer los Equipos de Protección Individual de cada uno de los puestos, su utilidad, su manejo y necesidad de uso en las tareas que correspondan.
- Aprender protocolos de actuación adecuados en materia de prevención de incendios y primeros auxilios.



# *MÓDULO: Prevención de riesgos laborales en distribución alimentaria*

**Contenidos:**

1. Ley de Prevención de Riesgos Laborales.
2. Derechos y obligaciones de los trabajadores en materia PRL.
3. La Política de PRL.
4. Accidente de trabajo y enfermedad profesional.
5. Equipos de Protección Individual.
6. Riesgos laborales en la actividad comercial.
    - Sobreesfuerzos.
    - Golpes con herramientas.
    - Caídas de personas al mismo nivel.
    - Atrapamiento entre objetos.
    - Medidas preventivas para disminuir estos riesgos.



# *MÓDULO: Prevención de riesgos laborales en distribución alimentaria*

**Contenidos:**

7. Riesgos específicos de la actividad.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en almacén.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en reposición.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en la sección de frutería.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en la sección de pescadería.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en la sección de charcutería.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en la sección de panadería.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en línea de caja.
    - Riesgos, medidas preventivas y EPI's en la sección de congelados.
8. Manipulación manual de cargas.
9. Medidas preventivas en el uso de transpaletas y carros.
10. Medidas preventivas en el uso de carretillas elevadoras.
11. Actuación en caso de emergencias.
    - Normas básicas de prevención y actuación en incendios.
    - Pautas de actuación en primeros auxilios.



# *MÓDULO: Manipulación y preparación del producto de carnicería*

**Duración estimada:** 18 horas

**Compatibilidad móvil:** TOTAL

**Objetivos:**

- Dar a conocer las características de las especies de animales de abasto más comunes en los establecimientos.
- Conocer la técnica de deshuesado de cada una de ellas.
- Dar pautas prácticas sobre las técnicas más correctas para la realización del fileteado, chuleteado y troceado de las piezas cárnicas para lograr un óptimo aprovechamiento tanto para la rentabilidad de la carnicería como para su uso culinario.
- Aprender a presentar adecuadamente los cortes cárnicos que se exponen en los mostradores y ser capaces de reconocerlos y asociarlos a sus correspondientes categorías comerciales y usos.
- Profundizar en el conocimiento de las formas de conservación y presentación de los productos de carnicería que ayude a los participantes a realizar una correcta manipulación del producto en el punto de venta, mejorando la calidad organoléptica del producto que se vende.



# *MÓDULO: Manipulación y preparación del producto de carnicería*

## Contenidos:

- Aves.
  - Presentación de la canal.
  - Preparación de las distintas partes de la canal de aves.
  - Técnica para el fileteado y troceado de las distintas piezas de la canal de ave.
  - Presentación a la venta y recomendaciones para el máximo aprovechamiento.

- Conejo.
  - Presentación de la canal.
  - División de la canal y extracción de sus diferentes cortes.
  - Troceado de las piezas de la canal de conejo.
  - Presentación a la venta y recomendaciones para el máximo aprovechamiento.

- Ganado Porcino.
  - Presentación de la canal.
  - División de la canal en jamón, paleta, costillar y chuletero.
  - Deshuesado de las partes del despiece de porcino.
  - Técnica para el fileteado, chuleteado y troceado de las piezas de porcino.
  - Presentación a la venta, y recomendaciones para el máximo aprovechamiento.

- Ganado Vacuno.
  - Técnica para el fileteado, chuleteado y troceado de las piezas de vacuno.
  - Presentación a la venta y recomendaciones para el máximo aprovechamiento.



# METODOLOGÍA, RECURSOS Y EQUIPAMIENTO





# METODOLOGÍA, RECURSOS Y EQUIPAMIENTO PARTE ON LINE



# *Nuestra plataforma*



# *NUESTRA PLATAFORMA*




Nuestra **Plataforma Elearning** es un innovador **Campus Virtual (LMS, Learning Management System)** que posibilita la gestión e impartición de acciones formativas online, adaptable a distintas metodologías educativas, tipos de público y volúmenes de alumnos. Personalizamos la plataforma con la imagen corporativa del cliente.

Es una plataforma de interacción **muy fácil e intuitiva**, facilitando la navegación por parte de los usuarios en todo momento.

Está especialmente pensada para aquellos colectivos que tienen **escasos conocimientos de informática**. A su vez te permite la posibilidad de poder trabajar los contenidos en **PC o dispositivos móviles** (smartphone, Tablet, etc.)

Asimismo, el entorno virtual de formación reúne todos los **recursos didácticos y entornos colaborativos** para que la formación online impartida sea un éxito: contenidos interactivos multimedia (SCORM), vídeos, manuales online, actividades evaluables, trabajos en grupo, etc.

También ofrece diferentes **medios de comunicación entre todos los usuarios** del campus: videoconferencia, chat, foros, redes sociales, mensajes emergentes, etc.

La plataforma formativa, está preparada para obtener **informes detallados del estudio de cada participante** en cuanto a tiempo de estudio, accesos a plataforma, interactuación en las herramientas de animación (foros, correos a tutores,..).

# CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS

• Plataforma que cumple con lo establecido en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales ("LOPDGDD") y el REGLAMENTO (UE) 2016/679 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE ("RGPD").

•Plataforma que puede incluir los sistemas de evaluación de formación, incluyendo los logos que sean necesarios.

•Apertura de plataforma 24x7. Con garantía de apoyo técnico y solución de problemas técnicos en 24 horas de lunes a viernes.

•Informe individual de navegabilidad. Aparece toda la actividad durante el curso. Conexiones detallando día y hora-participación en actividades, evaluaciones etc.

•Certificado de que la persona ha sido APTA en base a un sistema de evaluación determinado.

•Recursos de aprendizaje multimedia (recursos que integran de forma simultánea video, audio, texto, fotografía) e interactivos (comunicación y reacción entre alumno y material) que apoyen el aprendizaje.

•Herramientas de la plataforma: herramientas de comunicación (correo, foro, chat o videoconferencia, etc), visibilidad de conexión (poder ver quién está conectado).

•Sistema Tutorial definido. Roles definidos y experiencia en metodologías e-learning (administrador plataforma, experto/tutor/dinamizador), o atención tutorial en términos acordados (importante asegurar un número de horas para hacer seguimiento, corrección, dudas etc…).

•Sistema Tutorial definido. Roles definidos y experiencia en metodologías e-learning (administrador plataforma, experto/tutor/dinamizador), o atención tutorial en términos acordados (se aseguran un número importante de horas para hacer seguimiento, corrección, dudas, generación de informes, etc…).

• Posibilidad de incorporar al personal técnico en plataforma, para que pueda hacer seguimiento del curso.

•Back-up, asegurar una copia de seguridad con la actividad realizada durante el curso.

•Multiplataforma. Por un lado, que la plataforma sea compatible con cualquier ordenador independientemente de su arquitectura y software (Linux, Microsoft, Mac OS X, Apple…) y Responsive: Que el curso se pueda seguir en ordenador, Tablet o móvil.

•Demo de la plataforma.

•Guía didáctica de la acción formativa en la que aparece la estructura, metodología y organización del curso, las actividades a realizar, carga horaria de las mismas, etc.

•Manual de ayuda sobre el funcionamiento de la plataforma.

# Sistema de Tutorización



# *TUTORIZACIÓN*

Los participantes, tendrán a su disposición **tutores especializados** en los temas a impartir, que le podrán resolver las dudas que le pudiesen surgir durante su estudio y le orientará en el mismo.

Los tutores serán los encargados de **hacer seguimiento de la evolución constante del alumnado,** por diferentes medios**,** aportando un trato individualizado a cada participante en función de la casuística concreta de cada uno de ellos.

A su vez utilizarán todos los recursos on-line necesarios para animar y motivar a los participantes en su recorrido por esta modalidad on-line.

Los participantes dispondrán de un **soporte técnico** en caso de que encuentre dificultades en el acceso y navegación.

Para **acceder a los contenidos** cada participante recibirá unas **claves** de acceso al Campus de Afronta Consultoría, donde podrá visualizar y estudiar cada uno de los módulos.

Al finalizar cada uno de los módulos que componen el curso, el alumno dispondrá de un **cuestionario de evaluación**, que le permitirá verificar y comprobar nivel de conocimientos adquiridos. Igualmente se obtendrá reporte de los resultados obtenidos en estas evaluaciones.



# *LAS CLAVES DE UNA TUTORIZACIÓN DE ÉXITO*

**1. Seguimiento del avance y participación del alumnado**.

Los tutores de la acción formativa, harán un **seguimiento individualizado** del alumno, a través de las herramientas de tutorización que su perfil en la plataforma formativa le permite. De esta forma, el tutor, revisará el grado de interacción del participante con la plataforma, ritmo de visualización de contenidos, actividad en foros, chat,….



El tutor establecerá igualmente **contacto por vía correo electrónico, teléfono o mensajería interna con el alumno/a** (se seleccionará el método más adecuado en función del usuario/usuaria o bien según la dificultad que el tutor intuya que puede ser motivo de la baja actividad de la alumna/o)



**2. Animación al estudio.**

Dentro de la acción tutorial, los tutores también ejercerán de **animadores formativos**. En formaciones que se desarrollan en periodos temporales prolongados, la acción animadora cobra vital importancia, para que el alumnado se mantenga activo y motivado en la realización de formación. Esta actividad se materializa a través del envío de correos motivadores por mensajería interna, propuesta de foros y/o posibilidad de envío de material complementario, etc.

**3. Coordinación e interacción.**

El tutor se coordinará e informará al responsable de la empresa o entidad, mediante **informes periódicos**, si así se requiere, de la evolución, desarrollo, incidencias, etc. de cada uno de los participantes, con el objetivo de generar sinergias y poder obtener los resultados mas óptimos.

# METODOLOGÍA, RECURSOS Y EQUIPAMIENTO PARTE PRESENCIAL



## *Clases presenciales. Metodología .*

Se realizarán 18 **horas presenciales prácticas** en las que el alumnado podrá **profundizar y ampliar los contenidos estudiados en formación on line y adquirir competencias** necesarias para desarrollar su actividad laboral en la sección de carnicería de un establecimiento comercial de producto fresco.

Cada Clase Presencial estará dirigida por **un formador/a experto/a en la materia** que expondrá procedimientos operativos prácticos, inicialmente mediante la **demostración de la actividad** de forma meticulosa y finalmente, mediante la realización por parte del alumnado de pruebas prácticas supervisadas.

El contacto con **elementos operativos** que simulan **situaciones reales**, facilitará al alumno el **análisis y aprendizaje de los puntos claves** en relación con la materia.

La práctica **con recursos materiales adaptados a las necesidades de aprendizaje de los módulos** concretos a impartir, proporcionará al alumnado mayor **capacidad de adaptación futura al puesto de trabajo**.

Los **grupos de trabajo** serán lo suficientemente reducidos para **optimizar el aprendizaje** de todo el alumnado por igual y asegurar su propia **comodidad**.



## *Clases presenciales. Recursos y equipamiento*

El **Aula de formación** estará equipada con mesas de trabajo de acero inoxidable habilitadas con tablas de corte, cámara frigorífica y todos los elementos necesarios para el desarrollo de la práctica de corte y manipulación de productos cárnicos.



**Materia prima:**

- Pollo (entero).
- Piezas del despiece de porcino (chuleteros, paletas, jamones, panceta, etc.)
- Piezas de ternera.

**Equipamiento:**

El equipamiento para el alumnado será:

- Batas higiénicas para la manipulación de alimentos.
- Gorros desechables y guantes de nitrilo.

# *Clases presenciales. Recursos y equipamiento*

**Equipos de protección individual (EPI´S):**

Los Equipos de Protección Individual para prácticas del puesto de dependiente/a de carnicería serán:

- 5 guantes de malla metálicos.
- 3 petos metálicos.



**Cuchillería:**

La cuchillería asignada al puesto será:

- Cuchillos o medialunas de deshuesar.
- Medialunas para filetear.
- Machetas de golpeo.
- Chairas.
- Sierra.

**Fungibles:**

El material fungible asignado a la práctica será:

- Papel secamanos.
- Bolsas de basura.
- Gel lavamanos.
- Detergente-desinfectante.
- Cepillo rascador de mesas.
- Escobas.
- Fregonas.
- Cubos.
- Estropajo metálico.
- Gel hidroalcohol y mascarillas higiénicas de repuesto (si es de uso necesario para prevención COVID19 en momento de impartición).

# CRITERIOS DE EVALUACIÓN





# *EVALUACIÓN DE LA FORMACIÓN E-LEARNING*



Al finalizar cada una de las unidades formativas que componen los módulos del programa, la/el participante encontrará una **evaluación de contenidos** del módulo.

Se considerará que la alumna/alumno ha finalizado la formación y en **consecuencia estará en disposición de recibir la** correspondiente acreditación, en la medida que se hayan logrado cumplir los objetivos programa formativo. Para medirlo, deberá haber realizado todas las pruebas evaluativas, obteniendo una nota media de 50/100.

Se tendrá en cuenta además la **participación e interacción regular** con la plataforma formativa valorable a través del seguimiento y acción tutorial por parte del equipo de tutores/tutoras.

# *EVALUACIÓN DE LA FORMACIÓN PRESENCIAL*

Esta valoración pretende medir de forma cuantitativa y cualitativa la actitud y motivación mostrada por los participantes del módulo, así como la evolución de habilidades y destrezas en el desempeño de las tareas propias del trabajo de los productos de carnicería.

Se evaluará de manera individual :

- **Actitudes:** a lo largo de las sesiones prácticas presenciales el personal docente irá valorando las distintas actitudes de cada uno de los asistentes. Al finalizar el plan de formación, se baremará del 0 al 10 cada una de las siguientes actitudes por participante:

  - ✓ Interés por aprender.
  - ✓ Motivación en las actividades.
  - ✓ Iniciativa y participación.
  - ✓ Asistencia y puntualidad.
  - ✓ Capacidad de trabajo en equipo.
  - ✓ Orientación comercial.

  Además de la valoración cuantitativa se realizará una valoración cualitativa de la actitud mostrada por el/la asistente a la formación.

- **Habilidades y destrezas:** A lo largo de las sesiones prácticas se testará la destreza y el desempeño en el manipulado de cada participante. El personal docente baremará del 0 al 10 cada una de las siguientes habilidades:

  - ✓ Deshuesar
  - ✓ Filetear y cortar
  - ✓ Chuletear
  - ✓ Limpiar
  - ✓ Calidad de ejecución y acabado
  - ✓ Utilización y conservación del material
  - ✓ Higiene y utilización de EPis

# INFORMES DE ACTIVIDAD





# *INFORMES DE SEGUIMIENTO*

Al finalizar la acción formativa, Afronta Consultoría, presentará los resultados de actividad y participación del alumnado así como de la acción tutorial.

Toda esta información se detallará a través de los siguientes informes:

**Evaluación individualizada de cada participante de la acción formativa**. En este informe se presentarán los resultados de las pruebas evaluativas individuales y nota media de ellas, así como datos de interacción con la plataforma formativa: primer y último acceso a la plataforma, número de accesos, tiempo de permanencia, resultados de los test, etc.

**Informe de actividad grupal de la acción formativa.** En este informe se detallan los resultados comparados de la actividad del grupo.

**Informe individualizado de adquisición de competencias.**

Se entregará una valoración individual de logro de la adquisición de competencias evaluables del puestos.

**Exámenes del alumnado**. Se enviarán los exámenes valorados como prueba de superación de los contenidos del curso así como el informe de notas correspondientes.

