



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por  
**EDUCA BUSINESS SCHOOL**



## Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



# Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería



DURACIÓN:

240 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

199 €

Incluye materiales didácticos,  
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la





## Descripción

Si trabaja en el mundo de la hostelería y quiere conocer las técnicas para realizar las funciones de almacenaje y comercialización en el entorno de las pastelerías y confiterías este es su momento, con el Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería podrá adquirir los conocimientos oportunos para desarrollar esta función de la mejor manera posible.

## Objetivos

## Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería [Ver Curso](#)

- Analizar el sector de la pastelería y definir el posicionamiento del establecimiento, interpretando las variables que lo configuran y explicando la situación actual y las tendencias que se detectan
- Analizar los procesos de información, asesoramiento y venta, y aplicar en ellos los procedimientos y las técnicas de atención al cliente y de comunicación adecuados, como elemento básico para el logro de los objetivos empresariales
- Desarrollar acciones promocionales aplicables a establecimientos de producción y venta de productos de pastelería, aplicando técnicas de marketing

## A quién va dirigido

Este Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería está dirigido a todos aquellos profesionales del sector que quieran seguir formándose en la materia o especializar su función profesional con las técnicas de almacenaje y comercialización en pastelerías.

## Para qué te prepara

El Postgrado en Operaciones Auxiliares y Comercialización de Ofertas en Pastelería le prepara para especializarse en el mundo de la pastelería, realizando las labores relacionadas con las operaciones auxiliares y de almacenaje, además de las técnicas de comercialización.

## Salidas Laborales

Hostelería / Pastelerías.



## Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Almacenaje y Operaciones Auxiliares en Pastelería y Confitería'
- Manual teórico 'Comercialización de Ofertas de Pastelería'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Comercialización de Ofertas de Pastelería'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno

## Formas de Pago

- Contrareembolso

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono  
**(+34) 958 050 217** e  
infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que  
hay disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.





## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

# PARTE 1. ALMACENAJE Y OPERACIONES AUXILIARES EN PASTELERÍA-CONFITERÍA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN PASTELERÍA-CONFITERÍA.

1. Harinas: composición y características físicas, química y reológicas. Clasificación y tipos de harinas. Almacenamiento y reglamentación
2. Levaduras e impulsores: función. Tipos de levaduras. Acondicionamiento y conservación.
3. El agua y la sal: Propiedades, composición y características. Papel e influencia en la formación de las masas y pastas de pastelería.
4. Edulcorantes: tipos (naturales y artificiales), características, reglamentación. Funciones y efectos en las masas de pastelería-confitería.
5. Aditivos: clasificación, función, reglamentación.
6. Huevos y ovoproductos: Tipos y características, composición estructural y química del huevo, funciones, conservación.
7. Materias grasas: clasificación, composición, propiedades, acondicionamiento y conservación. Influencia sobre los productos de pastelería-confitería.
8. Productos lácteos: tipos, composición, función, acondicionamiento y conservación. Influencia en los productos de pastelería-confitería.
9. Cacao y productos derivados: proceso de obtención y elaboración, componentes, características, defectos, almacenamiento y conservación. Sucedáneos. Principales usos en pastelería-confitería.
10. Frutas y derivados: clasificación y conservación. Principales usos en pastelería-confitería.
11. Frutos secos y especias: clasificación, conservación. Principales usos en pastelería-confitería.
12. Determinaciones organolépticas (test sensoriales y catas) y físico-químicas básicas de las materias primas.

13. Materias auxiliares utilizadas en pastelería-confitería.
14. Identificación de proveedores y formatos comerciales.
15. Principales intolerancias o alergias alimentarias relacionadas con las materias primas utilizadas en pastelería-confitería.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE ALMACÉN EN PASTELERÍA-CONFITERÍA.**

1. Nociones de diseño y operaciones de almacenes.
2. Tipos de stock. (máximo, óptimo, de seguridad y mínimo). Variables.
3. Control de existencias. Inventario y sus tipos. Rotaciones.
4. Valoración de existencias. Métodos de valoración de existencias. PMP, FIFO, y otros.
5. Documentación técnica relacionada con la gestión de un almacén:

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS EN PASTELERÍA-CONFITERÍA.**

1. Organización de la recepción.
2. Operaciones y comprobaciones generales en recepción.
3. Documentación de entrada y de salida.
4. Medición y pesaje de cantidades.
5. Otros controles (físicos, organolépticos, caducidad, y otros)
6. Protección de las mercancías.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALMACENAMIENTO Y CONTROL DE ALMACÉN EN PASTELERÍA-CONFITERÍA.**

1. Sistemas de almacenaje, tipos de almacén.
2. Clasificación y codificación de mercancías.
3. Procedimientos y equipos de carga-descarga, transporte y manipulación internos.
4. Ubicación de mercancías, aprovechamiento óptimo del espacio y señalización.
5. Condiciones generales de conservación, en función del tipo de mercancías.
6. Acondicionamiento y distribución del almacén
7. Cálculo de los costes de almacenaje y manipulación.
8. Documentación interna del control de almacén: Registros de entradas y salidas.
9. Tendencias actuales de almacenamiento.
10. Normativa que regula la prevención de accidentes en el almacén.
11. Aplicación de las TIC en la gestión de almacén:

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EXPEDICIÓN DE MERCANCÍAS EN PASTELERÍA-CONFITERÍA.**

1. Organización de la expedición.
2. Operaciones y comprobaciones generales.
3. Transporte externo:
4. Documentación de salida.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUESTA A PUNTO DE UTILLAJE, EQUIPOS E INSTALACIONES DE ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PASTELERÍA Y REPOSTERÍA.**

1. El Obrador de pastelería y repostería: Requerimientos, servicios auxiliares, maquinaria y equipos, utillaje.
2. Distribución de equipos y áreas de trabajo.
3. Dispositivos y normas de seguridad en el manejo de equipos y utillaje

- 4.Limpieza de áreas de trabajo, equipos y utillaje.
- 5.Mantenimiento de primer nivel de equipos e instalaciones.
- 6.Procedimientos de puesta en marcha, regulación, manejo y parada de los equipos: fundamentos y características.
- 7.Incidencias tipo en la manipulación de los equipos y sus posibles soluciones.
- 8.Eliminación de residuos de limpieza y mantenimiento.

## PARTE 2. COMERCIALIZACIÓN DE OFERTAS DE PASTELERÍA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. VENTA DE SERVICIOS EN PASTELERÍA.

- 1.Clasificación y características de los servicios en pastelería.
- 2.Identificación de las fuentes informativas de la oferta de pastelería.
- 3.Estudio y análisis del entorno.
- 4.Tipos de tarifas y condiciones de aplicación según nuestro objetivo.
- 5.Estrategias para la fijación de precios.
  - 1.- Análisis de precios de la competencia.
  - 2.- Precio según valor percibido por el cliente.
  - 3.- Precio de penetración en el mercado.
  - 4.- Precio por prestigio.
  - 5.- Precio por descremación del mercado.
  - 6.- Precio por promoción.
  - 7.- Precio psicológico.
  - 8.- Precio en función del beneficio.
- 6.Tipos de servicios que se pueden ofertar.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN EN EL SECTOR DE LA PASTELERÍA.

- 1.Estudios y análisis de situación del mercado.
  - 1.- Tendencias.
  - 2.- Cuotas de mercado.
- 2.Análisis del sector de restauración.
  - 1.- Análisis interno.
  - 2.- Análisis externo.
  - 3.- Análisis DAFO.
- 3.Tipos de investigación de mercado.
  - 1.- Cuantitativa o numérico.
  - 2.- Cualitativa.
  - 3.- Documental o de fuentes secundarias.
  - 4.- Secundaria de marketing.
- 4.Posicionamiento de una empresa de pastelería.



- 1.- Perfil Sociodemográfico de los clientes.
- 2.- Purchase Funnel (Túnel de compra).
- 3.- Frecuencia de consumo.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN, MARKETING Y VENTAS EN PASTELERÍA.

1. Estudiar las necesidades y deseos del cliente en segmentos bien definidos del mercado.
2. Comunicación interpersonal y sus tipos.
3. Análisis de las necesidades humanas y la motivación.
  - 1.- El proceso decisorio.
  - 2.- Las expectativas de los clientes y sus técnicas.
  - 3.- Técnicas de satisfacción.
  - 4.- Estándares de calidad.
4. Evaluar y medir la imagen de la empresa y la satisfacción del cliente.
5. Motivación a todos los departamentos.
6. Estructura C.R.M. (Customer Relationship Management).
  - 1.- Ventas.
  - 2.- Asignación de objetivos de ventas a cada unidad o persona del negocio.
  - 3.- Gestión de todos los tipos de contactos que se mantengan.
  - 4.- Gestión de cuentas.
  - 5.- Gestión de ofertas.
  - 6.- Gestión de contratos.
  - 7.- Seguimiento de los objetivos marcados.
7. Marketing.
  - 1.- Datos de Mercado.
  - 2.- Datos de la Competencia.
  - 3.- Segmentación de clientes.
  - 4.- Definición de la oferta.
  - 5.- Asignación de segmentos/canales.
  - 6.- Servicios.
8. Elementos de merchandising en pastelería.
  - 1.- Decorado y ambiente.
  - 2.- Equipamiento.
  - 3.- Carta de productos de pastelería.
  - 4.- Ubicación preferente del producto.
  - 5.- Fotos.
  - 6.- Mástiles.
  - 7.- Carteles.
  - 8.- Publicidad.
  - 9.- Animación.
  - 10.- Demostraciones y degustaciones.

- 11.- Otros.
- 9.Estructura de un plan de marketing.
  - 1.- Fase analítica.
  - 2.- Fase estratégica.
  - 3.- Fase operativa.