

Máster en Gestión de Alojamientos Rurales: Dirección de Hoteles y Casas Rurales + Titulación universitaria



ÍNDICE

1 | Somos Educa Business School

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Educa Business School

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



ALIANZAS Y ACREDITACIONES



FONDO
SOCIAL
EUROPEO



BY EDUCA EDTECH

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Máster en Gestión de Alojamientos Rurales: Dirección de Hoteles y Casas Rurales + Titulación universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión de Alojamientos Rurales: Dirección de Hoteles y Casas Rurales con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación de Curso de Gestión de Hoteles y Alojamientos con 200 horas y 8 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el Votado Colegiado, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

Descripción

El Máster en Gestión de Alojamientos Rurales: Dirección de Hoteles y Casas Rurales es la llave para acceder a un sector en pleno auge. Con el incremento del turismo rural, la demanda de profesionales capacitados para gestionar alojamientos en entornos naturales es cada vez mayor. Este máster te brindará las habilidades necesarias para liderar y dirigir hoteles y casas rurales, desde la planificación estratégica hasta la atención al cliente y la gestión económica. Aprenderás sobre la legislación del sector turístico, la gestión de recursos humanos y la comercialización de servicios de alojamiento rural. Además, te formará en la promoción y gestión gastronómica, esenciales para ofrecer experiencias únicas a los visitantes. Al elegir este máster, estarás apostando por una formación integral y especializada, que te permitirá destacar en un mercado laboral competitivo y en expansión. Conviértete en el profesional que el sector rural necesita y lidera el cambio hacia un turismo más sostenible y auténtico.

Objetivos

'- Elaborar planes estratégicos para alojamientos rurales. - Gestionar reservas y ventas de manera eficiente. - Aplicar legislación turística en alojamientos rurales. - Desarrollar habilidades comunicativas en recepción. - Optimizar la gestión económica y administrativa rural. - Implementar estrategias de promoción y comercialización. - Organizar y gestionar ofertas gastronómicas rurales.

Para qué te prepara

El Máster en Gestión de Alojamientos Rurales: Dirección de Hoteles y Casas Rurales está dirigido a profesionales y titulados del sector turístico y hostelero que desean profundizar en la gestión estratégica, administrativa y financiera de alojamientos rurales. Ideal para aquellos interesados en la planificación de infraestructuras, recursos humanos y la promoción y comercialización de servicios en entornos naturales.

A quién va dirigido

El Máster en Gestión de Alojamientos Rurales te capacita para liderar y gestionar establecimientos rurales con éxito. Aprenderás a diseñar estrategias comerciales, manejar reservas y ventas, y garantizar una atención al cliente de calidad. Desarrollarás habilidades en planificación financiera, gestión de recursos humanos y prevención de riesgos. Además, dominarás la promoción y comercialización de servicios, así como la gestión gastronómica, asegurando una experiencia memorable para los huéspedes.

Salidas laborales

'- Dirección y gestión de hoteles rurales - Coordinación de casas rurales - Consultoría en turismo rural - Gestión de reservas y atención al cliente en alojamientos - Supervisión de operaciones económicas y financieras - Implementación de proyectos de alojamiento rural - Gestión gastronómica y de servicios de restauración - Desarrollo de estrategias de marketing para el sector rural

TEMARIO

PARTE 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS RURALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL TURISMO Y LA HOSTELERÍA

1. Historia y Evolución del Turismo
2. Concepto y Definiciones
3. Análisis de la composición del producto turístico en España
4. Principales destinos turísticos españoles y sus características
5. Destinos turísticos Internacionales
6. El mundo de la Hostelería

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MERCADO TURÍSTICO Y LA DISTRIBUCIÓN TURÍSTICA

1. Producto y Características del producto
2. La oferta y la demanda del turismo en España
3. La distribución turística
4. Las centrales de reservas
5. Los Sistemas Globales de Distribución GDS
6. Análisis de la distribución turística en el mercado nacional e internacional
7. Las motivaciones turísticas
8. La distribución del turismo en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA INTERMEDIACIÓN EN LA RESERVA Y VENTA DE ALOJAMIENTOS

1. Relaciones entre Agencias de Viajes y empresas de alojamiento
2. Fuentes informativas de la venta de alojamiento
3. Las reservas directas e indirectas
4. Las tarifas y sus condiciones de aplicación
5. Las cadenas hoteleras y las centrales de reserva
6. Los Tour Operadores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LEGISLACIÓN GENERAL DEL SECTOR TURÍSTICO

1. Legislación General del Sector Turístico
2. Ordenación sobre Establecimientos Hoteleros
3. Regulación de precios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DEPARTAMENTO DE MOSTRADOR

1. Funciones en el mostrador
2. La plantilla de la recepción. Distribución de horarios
3. Relaciones Interdepartamentales
4. El Rack de Habitaciones
5. El ciclo del cliente
6. El chek in

7. Protocolos de administración de control y gestión
8. La gestión de grupos
9. El libro de Recepción
10. El chek out

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEPARTAMENTO DE FACTURACIÓN Y CAJA I. DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA BÁSICA

1. Los Documentos comerciales y administrativos
2. Documentos justificativos de las operaciones de compra-venta

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DEPARTAMENTO DE FACTURACIÓN Y CAJA II. OPERACIONES BÁSICAS DE COBROS Y PAGOS

1. Operaciones básicas de cobro y pago
2. Descripción de medios de pago
3. Modelos de documentación de cobro y pago, convencionales o telemáticos
4. Cumplimiento de libros de caja y bancos
5. Impresos correspondientes a los servicios bancarios básicos
6. Gestión de tesorería: Banca online
7. Aplicaciones informáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DEPARTAMENTO DE CONSERJERÍA

1. Organización y funciones
2. Documentación, Soportes de información
3. Personal de Conserjería

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HABILIDADES COMUNICATIVAS EN EL PERSONAL DE RECEPCIÓN

1. Conceptualización de la Comunicación
2. Elementos constitutivos de la comunicación
3. Teorías de la comunicación según el contexto
4. Obstáculos en la comunicación
5. Tipos de Comunicación
6. Habilidades conversacionales
7. La escucha
8. La empatía
9. La reformulación
10. La Aceptación incondicional
11. La destreza de personalizar
12. La Confrontación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ATENCIÓN TELEFÓNICA EN RECEPCIÓN

1. Pautas Generales
2. Recepción de visitas
3. El Teléfono
4. Proporcionar información
5. Entrevistas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CALIDAD DEL SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA

1. Introducción. La calidad del servicio y Atención al Cliente
2. El Cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LA HOSTELERÍA

1. Conceptos básicos en Prevención de Riesgos laborales
2. Descripción y características del Sector de la Hostelería
3. Legislación específica en Prevención de Riesgos Laborales en el Sector
4. Factores de Riesgo y Medidas Preventivas
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

PARTE 2. DIRECCIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DEL ALOJAMIENTO RURAL

MÓDULO 1. LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

1. Las PYMES como organizaciones
2. Liderazgo
3. Un nuevo talante en la Dirección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO

1. Introducción
2. Utilidad del Plan de Empresa
3. La introducción del Plan de Empresa
4. Descripción del negocio. Productos o servicios
5. Estudio de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LA ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN

1. Plan de Marketing
2. Plan de Producción

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RR.HH RECURSOS FINANCIEROS

1. Infraestructura
2. Recursos Humanos
3. Plan Financiero
4. Valoración del Riesgo. Valoración del proyecto
5. Estructura legal. Forma jurídica

MÓDULO 2. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANO EN HOTELES Y/O ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE PLANTILLAS

1. Introducción
2. Concepto de planificación de Recursos Humanos
3. Importancia de la planificación de los Recursos Humanos: ventajas y desventajas
4. Objetivos de la planificación de Recursos Humanos
5. Requisitos previos a la planificación de Recursos Humanos
6. El caso especial de las Pymes
7. Modelos de planificación de los Recursos Humanos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE RR EN LA ORGANIZACIÓN. GESTIÓN POR COMPETENCIAS

1. Formación en la empresa. Desarrollo del talento
2. Marketing de la formación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

1. Introducción
2. Comunicación interna
3. Herramientas de comunicación
4. Plan de comunicación interna
5. La comunicación externa
6. Cultura empresarial o corporativa
7. Clima laboral
8. Motivación y satisfacción en el trabajo

MÓDULO 3. GESTIÓN LABORAL EN HOTELES Y/O ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATOS I. LA RELACIÓN LABORAL

1. El contrato de trabajo: capacidad, forma, período de prueba, duración y sujetos
2. Tiempo de trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATOS II. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

1. Tipologías y modalidades de contrato de trabajo
2. Contratos de trabajo de duración indefinida
3. Contratos de trabajo temporales
4. Contrato formativo para la obtención de la práctica profesional
5. Contrato de formación en alternancia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL. RÉGIMEN GENERAL

1. Introducción. El Sistema de Seguridad Social
2. Regímenes de la Seguridad Social
3. Régimen General de la Seguridad Social. Altas y Bajas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE NÓMINAS Y COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL

1. El Salario: elementos, abono, SMI, pagas extraordinarias, recibo y garantía

2. Cotización a la Seguridad Social
3. Retención por IRPF
4. Relación de ejercicios resueltos: Bases y tipos de contingencias

MÓDULO 4. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA EN HOTELES Y/O ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

1. Introducción a la contabilidad
2. La dualidad de la contabilidad
3. Valoración contable
4. Anotación contable
5. Los estados contables
6. El patrimonio de la empresa
7. Normativa: Plan General Contable

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EJERCICIO CONTABLE

1. Planteamiento caso práctico
2. Balance de situación inicial
3. Registro de las operaciones del ejercicio
4. Ajustes previos a la determinación del beneficio generado en el ejercicio
5. Balance de sumas y saldos
6. Cálculo del resultado: beneficio o pérdida
7. Asiento de cierre de la contabilidad
8. Cuentas anuales
9. Distribución del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARCO CONCEPTUAL Y PRINCIPIOS

1. Principios de la contabilidad
2. Valoración de la contabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTABILIZACIÓN DE GASTOS E INGRESOS

1. Diferenciación de pagos y cobros
2. Diferenciación de gastos e ingresos
3. Cuentas del grupo 6 y 7
4. Cálculo del resultado contable
5. Contabilización de los gastos
6. Contabilización de los ingresos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTABILIZACIÓN DEL INMOVILIZADO

1. Definición del inmovilizado
2. Integrantes del inmovilizado material
3. Integrantes del inmovilizado intangible
4. Contabilización del inmovilizado
5. Amortización y deterioro

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES DE TRÁFICO

1. Definición de operaciones de tráfico y clasificación
2. Contabilizar operaciones con clientes y deudores
3. Contabilizar operaciones con proveedores y acreedores
4. Débitos por operaciones no comerciales

MÓDULO 5. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN HOTELES Y/O ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción
2. El trabajo
3. La salud
4. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
5. La calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS RIESGOS PROFESIONALES

1. Introducción
2. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
3. Riesgos higiénicos
4. Riesgos ergonómicos
5. Absentismo, rotación y riesgos psicosociales asociados al sector
6. El acoso psicológico en el trabajo
7. El estrés laboral

PARTE 3. PROYECTO DE IMPLANTACIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SECTOR TURÍSTICO, EL TURISMO RURAL Y EL ALOJAMIENTO RURAL.

1. El sector turístico.
2. El turismo rural.
3. El alojamiento rural.
4. Tipos jurídicos de empresa, empresario y establecimiento mercantil.
5. Materias que suelen necesitar asesoramiento y asesores.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUESTA EN MARCHA DE UN ALOJAMIENTO RURAL

1. Estudio de Viabilidad.
2. Las ideas de negocio:
3. Elección de la mejor idea de negocio. Cuadro de análisis DAFO: Utilidad, estructura, elaboración e interpretación.
4. Normativa y trámites necesarios para la puesta en marcha de un alojamiento rural:
5. Condicionantes físico-territoriales que pueden influir en el atractivo y/o la fragilidad del lugar en donde se pretende implantar el alojamiento rural.
6. Medidas que favorecen la integración del alojamiento rural en un entorno natural durante la fase de construcción y/o explotación
7. Condicionantes que pueden hacer más atractiva la oferta del alojamiento rural

UNIDAD DIDÁCTICA 3. REHABILITACIÓN, RESTAURACIÓN Y DECORACIÓN INICIAL DEL ALOJAMIENTO RURAL.

1. Rehabilitación arquitectónica.
2. Restauración arquitectónica.
3. Decoración inicial

PARTE 4. APROVISIONAMIENTO, CONTROL DE COSTES Y GESTIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPRA, APROVISIONAMIENTO Y CONTROL DE CONSUMOS Y COSTES EN ALOJAMIENTOS RURALES.

1. Compra y aprovisionamiento de:
2. Control de Consumos y costes de:
3. Gastos relacionados con las materias primas y las preparaciones culinarias.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA DE LA ACTIVIDAD DE ALOJAMIENTO RURAL.

1. Gestión de la producción de los servicios.
2. Control, fomento y desarrollo de los servicios ofrecidos.
3. Desarrollo de nuevos productos.
4. Opciones para influir en el precio de los recursos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL ALMACÉN.

1. Sistema de recuento físico de existencias.
2. Stock mínimo.
3. Stock Máximo.
4. Adecuación de los niveles de stock al Plan de Operaciones y Previsiones de actividad.
5. Valoración económica de las existencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN FINANCIERA Y FISCAL.

1. El equilibrio entre los gastos y los ingresos.
2. El control del endeudamiento con terceros, y en especial con las entidades financieras.
3. El control de los gastos financieros (negociación de préstamos).
4. La optimización de ingresos financieros, derivados de inversiones.
5. La actualización y veracidad del registro contable de la actividad que se realiza.
6. Los Balances de situación (activo que se tiene y lo que se debe).
7. Tributos, tasas e impuestos que se deben de pagar a las diferentes Administraciones Públicas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTIMACIÓN DE OFERTAS DE ALOJAMIENTO Y GASTRONÓMICAS PROPIAS DE ALOJAMIENTOS RURALES.

1. Ofertas de alojamiento.
2. Ofertas gastronómicas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS PARA LA GESTIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL.

1. Elección y adquisición de elementos informáticos.
2. Adquisición del equipo informático.
3. Adquisición legal de los programas.
4. Programas específicos para la gestión administrativa contable del alojamiento rural.

PARTE 5. PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN COMERCIAL.

1. Criterios básicos para una buena gestión comercial.
2. Gestión de políticas comerciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO RURAL.

1. La oferta turística como servicio.
2. El Plan de Mercadotecnia. (Marketing)
3. La mercadotecnia mixta o conjunta (Marketing mix)
4. Comunicación y divulgación de la oferta del servicio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL ALOJAMIENTO RURAL.

1. Medios de información y difusión
2. Contenidos de las páginas Web del alojamiento rural.

PARTE 6. GESTIÓN GASTRONÓMICA EN ALOJAMIENTOS UBICADOS EN ENTORNOS RURALES Y/O NATURALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MATERIAS PRIMAS ALIMENTARIAS.

1. Definición.
2. Clases y tipos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OFERTAS GASTRONÓMICAS PROPIAS DE ENTORNOS RURALES Y/O NATURALES.

1. Definición de los elementos y variables de las ofertas gastronómicas.
2. Ofertas gastronómicas hoteleras y no hoteleras.
3. Planificación y diseño de ofertas:
4. Cálculo de necesidades de aprovisionamiento para confección de ofertas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS CULINARIAS ELEMENTALES.

1. Fondos, bases, y preparaciones básicas de múltiples aplicaciones para hortalizas, legumbres secas, pastas, arroces y huevos.
2. Técnicas de cocinados de hortalizas.
3. Técnicas de cocinados de legumbres secas.
4. Técnicas de cocinados de pasta y arroz.
5. Técnicas de cocinado de pescados, crustáceos y moluscos.
6. Fondos, bases y preparaciones básicas confeccionadas con carnes, aves y caza.

7. Técnicas de cocinado de carnes, aves, caza y despojos.
8. Elaboraciones básicas de repostería y postres elementales.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESENTACIÓN Y DECORACIÓN DE COMIDAS.

1. Platos a base de hortalizas, legumbres, pastas, arroces y huevos.
2. Platos a base de pescados, crustáceos y moluscos.
3. Platos a base de carnes, aves, caza y despojos.
4. Repostería y postres.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PREPARACIÓN DE DESAYUNOS.

1. Tipos de café y formas de preparación.
2. La leche y sus derivados.
3. Tipos de infusiones y formas de preparación.
4. Los edulcorantes.
5. Frutas. Formas de presentación.
6. Tipos de zumos.
7. Tipos de pan y formas de presentación.
8. La repostería.
9. Los aceites y mantequillas o margarinas.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EQUIPOS, MÁQUINAS Y ÚTILES.

1. Utilizados en la preelaboración de vegetales y setas.
2. Utilizados en la preelaboración de pescados, crustáceos y moluscos.
3. Utilizados en la preelaboración de carnes, aves, caza y despojos.
4. Utilizados en la elaboraciones básicas y platos elementales con hortalizas, legumbres secas, pastas, arroces y huevos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REGENERACIÓN, CONSERVACIÓN Y PRESENTACIÓN COMERCIAL DE ALIMENTOS EN ALOJAMIENTOS UBICADOS EN ENTORNOS RURALES Y/O NATURALES.

1. Regeneración y conservación.
2. Presentación comercial de productos gastronómicos artesanales.
3. Tipos de presentación.

PARTE 7. SERVICIO DE RESTAURACIÓN EN ALOJAMIENTOS UBICADOS EN ENTORNOS RURALES Y/O NATURALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURACIÓN.

1. La atención y el servicio:
2. La importancia de nuestra apariencia personal.
3. Importancia de la percepción del cliente.
4. Finalidad de la calidad de servicio.
5. La fidelización del cliente.
6. Perfiles psicológicos de los clientes:
7. Objeciones durante el proceso de atención.
8. Reclamaciones y resoluciones.

9. Protección en consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y la Unión Europea.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA COMUNICACIÓN EN RESTAURACIÓN.

1. La comunicación verbal: mensajes facilitadores.
2. La comunicación no verbal:
3. La comunicación escrita.
4. Barreras de la comunicación.
5. La comunicación en la atención telefónica.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA VENTA EN RESTAURACIÓN.

1. Elementos claves en la venta:
2. Las diferentes técnicas de Venta. Merchandising para bebidas y comidas.
3. Fases de la Venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN ALOJAMIENTOS UBICADOS EN ENTORNOS RURALES Y/O NATURALES.

1. Montaje y adecuación de las instalaciones.
2. Disposición de la decoración y ambientación.
3. Puesta a punto de la maquinaria y equipos.
4. Información gastronómica.
5. Servicio de alimentos y bebidas.
6. Descripción, aplicación y formalización de las comandas.
7. Seguimiento del servicio.
8. Normas básicas de protocolo y comportamiento en la mesa.
9. Postservicio de alimentos y bebidas.
10. Supervisión de instalaciones y equipamiento.

