



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF1780_3 Diseño y Comercialización de Ofertas de Pastelería





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
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

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova 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



Ver en la web

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.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF1780_3 Diseño y Comercialización de Ofertas de Pastelería



DURACIÓN
120 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF1780_3 Diseño y Comercialización de Ofertas de Pastelería, regulado en el Real Decreto 1695/2011, de 18 de Noviembre, por el que se establece el Certificado de Profesionalidad HOTR0210 Dirección y Producción en Pastelería. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

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 Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

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

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCEP) (Ponencia 1005)

Descripción

En el ámbito de la hostelería y turismo, es necesario conocer los diferentes campos en la dirección y producción en pastelería, dentro del área profesional de restauración. Así con el presente curso se pretende aportar los conocimientos necesarios para diseñar y comercializar productos de pastelería.

Objetivos

- Realizar análisis organolépticos de materias primas para su selección y uso en pastelería, identificando sus características, sabores básicos y alteraciones más comunes, empleando el vocabulario adecuado y formalizando las fichas correspondientes.
- Analizar de forma periódica la situación de mercado en la que se encuentra el negocio, con el fin de mantener su competitividad.
- Proponer nuevos productos de pastelería e innovar sobre los ya existentes tanto en su definición como en su proceso de elaboración, aplicando diferentes tecnologías, de modo que resulten aptos para su consumo y comercialización.
- Definir todo tipo de ofertas de pastelería en términos de productos y de servicios, de modo que resulten atractivas, equilibradas y adecuadas para un público definido.
- Comercializar la oferta del establecimiento de pastelería de forma que se satisfagan las necesidades del cliente y se obtengan ingresos y rendimientos óptimos para la empresa.
- Promocionar la oferta del establecimiento de pastelería despertando el interés de compra con el objetivo de fidelizar a la clientela.

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a los profesionales del mundo de la hostelería y turismo concretamente en dirección y producción en pastelería dentro del área profesional de restauración y a todas aquellas personas interesadas en adquirir conocimientos relacionados para diseñar y comercializar productos de pastelería.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF1780_3 Diseño y Comercialización de Ofertas de Pastelería certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en ella incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

Salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional tanto en grandes como en medianas y pequeñas empresas del sector de la hostelería pudiendo actuar en los pequeños establecimientos, en muchas ocasiones, como propietario y jefe de pastelería simultáneamente. Desarrolla su actividad profesional habitualmente en establecimientos de carácter privado, aunque también puede desarrollarla en establecimientos públicos, fundamentalmente cuando se ubica en el sector educativo, sanitario o de servicios sociales. Cuando no actúa por cuenta propia, realiza sus funciones bajo la dependencia del director del establecimiento, sea este una pastelería, un restaurante, un hotel u otro tipo de alojamiento.

TEMARIO

MÓDULO 1. DISEÑO Y COMERCIALIZACIÓN DE OFERTAS DE PASTELERÍA

UNIDAD FORMATIVA 1. DISEÑO DE PRODUCTOS DE PASTELERÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS Y TÉCNICAS APLICADAS A LAS MATERIAS PRIMAS EN LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PASTELERÍA.

1. Composición de las materias primas.
2. Las calidades de las materias primas.
3. Variedades y subproductos.
4. Estacionalidad de las materias primas perecederas, tales como frutas y hortalizas.
5. Características de sabor, olor y color entre otras de las diferentes materias primas.
6. Aplicaciones de un producto:
 1. - Dosificación
 2. - Utilización
 3. - Propiedades.
 4. - Productos donde se aplica.
 5. - Elaboraciones.
7. Funciones de las materias primas que intervienen en los diversos procesos de elaboraciones de pastelería.
8. Transformaciones físico-químicas en las técnicas básicas de pastelería: batir, mezclar, amasar, incorporar, tamizar, entre otros.
9. Descripciones, caracterizaciones, métodos y aplicaciones más comunes.
10. Organización y secuenciación de fases para la obtención de las diversas elaboraciones de pastelería.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. USO DE ADITIVOS Y AUXILIARES TECNOLÓGICOS EN PASTELERÍA

1. Los aditivos. Clasificación y denominaciones:
 1. - Colorantes.
 2. - Conservantes.
 3. - Antioxidantes.
 4. - Estabilizantes.
 5. - Emulgentes.
 6. - Sustancias espesantes.
 7. - Sustancias gelificantes.
 8. - Agentes aromáticos.
 9. - Potenciadores de sabor.
 10. - Edulcorantes artificiales.
 11. - Antiaglutinantes.
 12. - Antiapelmazantes.
 13. - Reguladores de PH.
 14. - Antiespumantes.
 15. - Humectantes.
 16. - Gasificantes.

2. Características de los aditivos.
3. Nuevas tendencias y usos de aditivos y texturas
4. Condiciones de conservación y utilización.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMPOSICIÓN DE LA OFERTA DE PASTELERÍA.

1. Clasificación y principios básicos en la creación de la oferta de pastelería.
2. Atributos que definen la oferta de pastelería:
 1. - Situación del local.
 2. - Oferta y variedad de productos de pastelería.
 3. - Precios.
 4. - Identidad corporativa.
 5. - Ambiente.
 6. - Servicio.
 7. - Calidad.
 8. - Garantía.
 9. - Estilo de gestión.
 10. - Valor para el cliente.
3. Elementos de las ofertas.
 1. - El cliente.
 2. - El soporte físico.
 3. - El personal en contacto.
4. Variables de la oferta de pastelería.
 1. - Pasteles y tartas
 2. - Productos de confitería
 3. - Helados y Sorbetes
 4. - Repostería
5. Principios básicos para la elaborar una carta de pastelería.
6. Normas para la elaboración de la oferta de pastelería.
 1. - Dietético.
 2. - Económico.
 3. - Punto de vista de la organización.
 4. - Aspecto gastronómico.
 5. - Estético.
7. Merchandising y diseño de la oferta de los productos.
8. Estudio de la situación actual de la alimentación y salud.
9. Estrategias competitivas genéricas.
 1. - Liderazgo en costes.
 2. - Diferenciación.
10. Enfoque o segmentación.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NUTRICIÓN Y DIETÉTICA.

1. Dietética. Concepto y finalidad.
2. Necesidades nutricionales y energéticas en las distintas etapas de la vida.
3. Metabolismo.
4. Dietas y estilos de vida.
5. Concepto de alimentos y alimentación.
6. Grupos de alimentos.

7. Pirámide de los alimentos.
8. Alimentación y salud. Hábitos alimentarios sanos. Nuevos hábitos alimentarios.
9. Concepto de nutrición.
10. Nutrientes. Degradación de nutrientes.

UNIDAD FORMATIVA 2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS 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.
 1. * Gestión de las solicitudes y demandas de servicio.
 2. * Gestión de incidencias.
 3. * Gestión de reclamaciones.
 4. * Actualización de bases de datos de los clientes.
 5. * Encuestas de satisfacción y consecución de niveles de calidad.
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. - Análisis externo.
 3. - Análisis interno.
 4. - Análisis DAFO.
10. Fase estratégica.
 1. - Decisiones.
 2. - Fijación de objetivos.
 3. - Política Marketing Mix.
11. Fase operativa.
 1. - Plan de acciones.

2. - Presupuesto.
3. - Previsión de rentabilidad.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group