

## Dependiente de Pescadería

Ref: 52201262

El curso de **Dependiente de Pescadería** tiene una duración de 24 meses, dividido en 4 módulos formativos de 6 meses de duración cada uno. Esto permite que la formación teórica acordada pueda ajustarse al periodo de contrato de trabajo que el aprendiz tenga establecido con la empresa. Adaptado a los itinerarios formativos de las ocupaciones homologadas por el Servicio de Empleo Estatal (SEPE).

Primer Semestre	Segundo Semestre	Tercer Semestre	Cuarto Semestre
<p><b>Manual: Higiene general en la industria alimentaria</b></p> <p>UD 1. Importancia de la higiene en la industria alimentaria UD 2. Principales procesos, instalaciones y requisitos higiénico-sanitarios de las industrias alimentarias UD 3. Productos utilizados para la limpieza e higienización en las industrias alimentarias UD 4. Equipamiento. Utensilios y maquinaria de higienización UD 5. Procesos y procedimientos de limpieza, desinfección e higienización UD 6. Normas y prácticas de higiene en la industria alimentaria UD 7. Incidencia ambiental de la industria alimentaria UD 8. Residuos y contaminantes en la Industria alimentaria UD 9. Medidas de protección ambiental</p>	<p><b>Manual: Características de la conservación de pescados</b></p> <p>UD 1. Pescados, moluscos y crustáceos UD 2. Biología de los peces, los moluscos y los crustáceos UD 3. Los nutrientes de los pescados UD 4. Refrigeración, Congelación y Ultracongelación UD 5. Secado, Salazón, Ahumado, Cocción, Irradiación, Acidificación, Liofilización... UD 6. Pescado picado, Surimi, Krill y concentrados proteínicos del pescado UD 7. Alimentos cocinados y precocinados con base de pescado UD 8. Congelados, conservas y semiconservas</p>	<p><b>Manual: Técnicas de venta</b></p> <p>UD 1. Procesos de venta UD 2. Aplicación de técnicas de venta UD 3. Seguimiento y fidelización de clientes  UD 4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de venta</p> <p><b>Manual: Operaciones de caja en la venta</b></p> <p>UD 1. Caja y Terminal Punto de Venta UD 2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta</p>	<p><b>Manual: Gestión de la atención al cliente</b></p> <p>UD 1. Procesos de atención al cliente. UD 2. Calidad en la presentación del servicio de atención al cliente. UD 3. Aspectos legales en relación con la atención al cliente.</p> <p><b>Manual: Técnicas de información y atención al cliente</b></p> <p>UD 1. Gestión y tratamiento de la información del cliente. UD 2. Técnicas de comunicación a clientes.</p>