

Acción formativa: “Curso Básico de Barman-Coctelero-Barista”

Fechas: 13 -28 de junio. Lunes a viernes Horario: 9.00h-14.00h.

Nombre de la acción formativa: Curso Básico de Barman-Coctelero-Barista

Modalidad: Presencial **Duración:** 60 horas

Nivel de formación para acceso:

- Titulación mínima: Estar en posesión del título de ESO .

Lugares de formación:

Restaurante a Mesa Puesta. C/ Fray Julián Garcés , nº 50. Zaragoza.

Instalaciones de Cafés el Criollo. Pg. Industrial San Valero, 83. Zaragoza.

Objetivos generales

Los objetivos generales son los siguientes:

- Analizar las instalaciones, maquinaria, útiles y herramientas de un bar, reconociendo sus características, aplicaciones y principios de funcionamiento para realizar y supervisar la puesta a punto del lugar de trabajo.
- Identificar los procedimientos adecuados en la organización de servicios, analizando y relacionando tipos, fases y métodos para realizar o supervisar los procesos de pre-servicio, servicio y post-servicio de bebidas en un bar.
- Analizar protocolos de actuación ante posibles demandas de los clientes, identificando las características de cada caso para dar respuesta a posibles solicitudes, sugerencias y reclamaciones.
- Aplicar estrategias y técnicas de comunicación adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- Conocer las características y el manejo del material asociado a la coctelería.
- Conocer y aplicar el método a seguir en la preparación de cócteles.
- Asociar las familias de cócteles con sus características principales.
- Conocer los principales cócteles internacionales y las bebidas que los componen .
- Preparar y presentar los cócteles internacionales más relevantes.
- Identificar las diferentes variedades, procedencias y tipos de café .
- Elaboración de diferentes cafés especiales .
- Técnicas Baristas. El Latte Art.

Orientaciones Metodológicas

- El/Los docentes brindarán el marco teórico, tecnológico y técnico correspondiente a cada unidad didáctica; utilizando distintas estrategias y medios didácticos.
- Realizará las demostraciones correspondientes en cada nueva técnica, reconociendo la estandarización de los criterios establecidos internacionalmente.
- Incluirá eventos didácticos fundamentando el objetivo y utilidad del mismo.
- Perfeccionará la compostura y la elegancia en el servicio del bar.
- Manejo de toma de comanda y técnicas de atención al cliente
- Manejo de coctelera , vaso mezclador y jiggers
- Conocimiento de Las series de coctelería
- Uso y manejo de la cafetera, molinillo, etc
- Realización de Cafés Especiales
- Nuevas técnicas baristas. La coctelería del café

Cofinanciado por:



ESTRATEGIA DE
EMPRESARIADO Y
EMPLEO JOVEN
garantía juvenil

Cámaras

Índice de contenidos

UNIDADES DIDÁCTICAS: CONTENIDOS

- **I. La coctelería vs Mixología. Elaboración de cócteles clásicos y bebidas de autor (25 horas)**
 - Definición, historia, origen y evolución.
 - Nuevas tendencias.
 - Cócteles y combinados.
 - Definición, características, tipos, recetario internacional, series y clasificaciones.
 - Procedimientos de preparación.
 - Decoración/presentación y servicio de cócteles y otras combinaciones. Fases y técnicas.
 - Fases en la elaboración
 - Control de resultados

- **II. El Café y Mundo Barista (20 horas)**
 - Definición, historia, origen y evolución.
 - Nuevas tendencias.
 - Cócteles y combinados con café
 - Procedimientos de preparación.
 - Decoración/presentación y servicio de cafés especiales. Fases y técnicas.
 - Fases en la elaboración
 - Control de resultados

- **III. Técnicas elementales de atención y servicio en Bar (10 horas)**
 - El proceso de comunicación.
 - Comunicación no verbal
 - Imagen personal
 - Gestos, movimientos y otros
 - Empatía, receptividad, asertividad
 - Roles, objetivos y relación cliente profesional
 - Técnicas de Venta en Restauración
 - Exposición de las cualidades de los productos y servicios
 - Modelo de actuación en el proceso de venta en restauración.
 - Relaciones con los clientes
 - Atención personalizada como base a la fidelización del cliente.
 - Atención de reclamaciones, quejas o sugerencias.
 - Objeciones de los clientes y su tratamiento
 - Técnicas utilizadas en la actuación ante reclamaciones
 - Gestión de reclamaciones
 - Documentos necesarios pruebas en una reclamación

- **IV. Manipulación de alimentos y normas de seguridad e higiene en hostelería (5 horas)**
 - Limpieza de instalaciones y equipos
 - Buenas prácticas ambientales en los procesos
 - Manipulación de Alimentos incluyendo la última normativa de Alérgenos.