



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Curso de Encargado de Panadería





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



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL 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.



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

## Curso de Encargado de Panadería



**DURACIÓN**  
300 horas



**MODALIDAD**  
**ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO**  
**PERSONALIZADO**

## Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con Número de Documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre de la Acción Formativa**

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de EUROINNOVA en la convocatoria de XXX

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

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

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

La Dirección General  
NOMBRE DEL DIRECTOR ACADÉMICO

Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO



La presente formación es parte del Plan de Formación de la Universidad Europea de Madrid, que se imparte en el marco de la colaboración de la Universidad Europea de Madrid con la Universidad Europea de Madrid. La presente formación es parte del Plan de Formación de la Universidad Europea de Madrid, que se imparte en el marco de la colaboración de la Universidad Europea de Madrid con la Universidad Europea de Madrid. La presente formación es parte del Plan de Formación de la Universidad Europea de Madrid, que se imparte en el marco de la colaboración de la Universidad Europea de Madrid con la Universidad Europea de Madrid.

Ver en la web



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

## Descripción

---

La expansión de la economía mundial ha dado paso a numerosos cambios en la situación de negocios comerciales, tales como panaderías, fruterías, pescaderías, carnicerías,... La población ha ido adaptándose a la disposición de la gran mayoría de los productos pesqueros a lo largo de todo el año, ya sean de origen nacional o internacional. Así, con este curso se aportarán los conocimientos suficientes para poder diferenciar una amplia gama de productos de panadería, pastelería y repostería, así como conocer las medidas más adecuadas para su manejo con la mayor higiene y seguridad posible. Las técnicas de venta serán también abordadas en el curso para así aportar una formación al encargado de comercio en todos sus ámbitos.

## Objetivos

---

- Conocer y diferenciar los productos de panadería.
- Aplicar medidas adecuadas de higiene y seguridad en panaderías.
- Organizar correctamente las técnicas de venta que se pueden aplicar en panaderías.

## A quién va dirigido

---

El presente curso está dirigido a todas aquellas personas que estén interesadas, bien por su ámbito profesional, así como a nivel personal, en la adquisición de conocimientos relativos al sector de la panadería, así como la higiene y seguridad y las técnicas de venta que se pueden utilizar en las panaderías.

## Para qué te prepara

---

Con la realización del presente curso aprenderás a diferenciar entre numerosos productos de panadería, las características de dichos productos y su influencia en la vida de las personas. Estarás preparado para manipular productos de panadería de forma higiénica y con seguridad. El alumnado recibirá los conocimientos necesarios para dominar las técnicas y actitudes que permiten acoger, atender y vender directamente al cliente productos que no necesitan manipulación específica.

## Salidas laborales

---

Comercial, Encargado de Panadería, Economía, Productor de pan.

## TEMARIO

---

### MÓDULO 1. PRODUCTOS DE PANADERÍA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PANADERÍA

1. Inmersión en el mundo del pan y las masas.
2. Importancia del pan.
3. Propiedades del pan.
4. Clasificación de los productos de panadería.
5. Determinaciones organolépticas y físico-químicas de los productos de panadería.
6. Clasificación de los tipos de masas de panadería.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PASTELERÍA-REPOSTERÍA Y BOLLERÍA

1. Inmersión en el mundo de la repostería.
2. Clasificación de productos de pastelería-repostería y bollería.
3. Repostería dulce y salada.
4. Bollería.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. MATERIAS PRIMAS DE USO COMÚN EN PANADERÍA

1. Materias primas empleadas en panadería.
2. Harina: distintas clases y usos.
3. Agua y sal.
4. Levadura o impulsores.
5. Colorantes y aglutinantes.
6. Mantequilla y otras grasas.
7. Huevos y ovoproductos.
8. Azúcar y otros edulcorantes.
9. Cacao y derivados: distintos tipos de cobertura de chocolate.
10. Lácteos.
11. Distintos tipos de fruta y productos derivados (mermeladas, frutas confitadas y frutos secos).
12. Gelatinas y especias.
13. Distintas clases de "mix".

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS DE PANADERÍA EN LA NUTRICIÓN

1. Introducción.
2. Clasificación de los alimentos.
3. Vitaminas en productos de panadería.
4. Minerales.
5. Agua.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. MAQUINARIA Y EQUIPOS BÁSICOS DE PANADERÍA

1. Características de la maquinaria utilizada.
2. Batería, herramientas y utillaje.
3. Moldes de repostería y sus características.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. OPERACIONES BÁSICAS EN PANADERÍA-REPOSTERÍA

1. Operaciones básicas en panadería-repostería.
2. Sistemas de panificación.

#### MÓDULO 2. HIGIENE Y SEGURIDAD EN PANADERÍA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS

1. Los métodos de conservación de los alimentos.
2. El envasado y la presentación de los alimentos.
3. El etiquetado de alimentos y las marcas de salubridad.
4. Prácticas higiénicas y requisitos en la elaboración, transformación, transporte, recepción y almacenamiento de los alimentos.
5. Requisitos de los materiales en contacto con los alimentos.
6. Higiene del manipulador.
7. Higiene en locales, útiles de trabajo y envases.
8. Limpieza y desinfección.
9. Control de plagas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS EN EL SECTOR DE PESCADO Y DERIVADOS

1. Panadería.
2. Profundización de los aspectos técnico-sanitarios específicos del sector de la Panadería.
3. Los sistemas de autocontrol APPCC y GPCH propios de la panadería.
4. Cumplimentación e importancia de la documentación de los sistemas de autocontrol: trazabilidad.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO DE UN SISTEMA APPCC

1. Introducción.
2. Requisitos para la implantación.
3. Equipo para la implantación.
4. Sistemas de vigilancia.
5. Registro de datos.
6. Instalaciones y equipos.
7. Mantenimiento de un sistema APPCC.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. Introducción.
2. Factores y situaciones de riesgo.
3. Daños derivados del trabajo.
4. Consideraciones específicas de seguridad.
5. Medidas de prevención y protección.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRIMEROS AUXILIOS

1. Introducción.
2. Principios de actuación en primeros auxilios.
3. Terminología clínica.
4. Valoración del estado del accidentado: valoración primaria y secundaria.
5. Contenido básico del botiquín de urgencias.
6. Legislación en primeros auxilios.
7. Conocer o identificar las lesiones.
8. Recursos necesarios y disponibles.
9. Fases de la intervención sanitaria en emergencia.
10. Exploración de la víctima.

## MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A PANADERÍAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado.
2. Definiciones y conceptos relacionados.
3. División del mercado.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE COMPRA. CONSUMIDOR EN PANADERÍAS

1. Proceso de decisión del comprador.
2. Roles en el proceso de compra.
3. Complejidad en el proceso de compra.
4. Tipos de compra.
5. Psicología del consumidor.
6. Variables que influyen en el proceso de compra.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE VENTA. VENDEDOR EN PANADERÍAS

1. Introducción.
2. Tipos de ventas.
3. Técnicas de ventas.
4. El vendedor.
5. Tipos de vendedores.
6. Características del buen vendedor.
7. Cómo tener éxito en las ventas.
8. Actividades del vendedor.
9. Nociones de psicología aplicada a la venta.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS MERCANTILES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN PANADERÍAS

1. La ficha del cliente.
2. La ficha o catálogo del producto o servicio.
3. El documento de pedido.
4. El albarán o documento acreditativo de la entrega.
5. La factura.

6. Cheque.
7. Pagaré.
8. Letra de cambio.
9. El recibo.
10. Otros documentos: licencia de uso, certificado de garantía, instrucciones de uso, servicio de atención postventa, otros.
11. El libro de reclamaciones y su tratamiento administrativo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y HABILIDADES SOCIALES EN PANADERÍA

1. El proceso de comunicación.
2. Elementos de la comunicación.
3. Dificultades de la comunicación.
4. Estructura del mensaje.
5. Niveles de la comunicación comercial.
6. Estrategias para mejorar la comunicación.
7. La comunicación comercial y publicitaria.
8. ¿Qué son las habilidades sociales?
9. Escucha activa.
10. ¿Qué es la comunicación no verbal?
11. Componentes de la comunicación no verbal.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE EN PANADERÍAS. TRATAMIENTO DE QUEJAS, RECLAMACIONES, DUDAS Y OBJECIONES

1. Servicio al cliente.
2. Asistencia al cliente.
3. Información y formación del cliente.
4. Satisfacción del cliente.
5. Formas de hacer el seguimiento.
6. Derechos del cliente-consumidor.
7. Tratamiento de quejas, reclamaciones, dudas y objeciones.
8. ¿Por qué surgen las reclamaciones?
9. Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones.
10. ¿Qué hacer ante el cliente?
11. ¿Qué no hacer ante el cliente?
12. Actitud ante las quejas y reclamaciones.
13. Tratamiento de dudas y objeciones.
14. Atención telefónica en el tratamiento de quejas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN EN PANADERÍAS

1. Concepto de negociación.
2. Bases fundamentales de los procesos de negociación.
3. Tipos de negociaciones.
4. Las conductas de los buenos negociadores.
5. Fases de la negociación.
6. Estrategias de negociación.
7. Tácticas de negociación.

8. Cuestiones prácticas de negociación.

MÓDULO 4. MARKETING APLICADO A PANADERÍAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising.
2. Condiciones ambientales.
3. Captación de clientes.
4. Diseño interior.
5. Situación de las secciones.
6. Animación.
7. Mobiliario.
8. La circulación de los clientes.
9. Distribución de las secciones.
10. La cartelería y señalización.
11. Exterior del punto de venta.
12. La identidad, logo y rótulo.
13. Entrada al establecimiento.
14. Acciones para tener un comercio actual.
15. ¿Dónde establezco el punto de venta?
16. ¿Por qué es importante la imagen exterior de mi punto de venta?
17. El escaparate.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

1. El lineal.
2. Optimización de líneas.
3. Reparto del lineal.
4. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición.
5. La implantación del lineal.
6. Sistemas de reposición de lineales.
7. Normativa aplicable a la implantación de productos.
8. Aplicaciones informáticas para la optimización del lineal y distribución de lineales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto y tipos de merchandising.
2. Análisis de la promoción en el punto de venta.
3. Objetivos del merchandising promocional.
4. Tipos de promociones en el punto de venta.
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento.
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio.
7. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
8. Técnicas de animación.
9. La publicidad en el lugar de venta (PLV).
10. Elementos de venta visual.
11. Medios publicitarios.

## MÓDULO 5. GESTIÓN COMERCIAL APLICADA A PANADERÍAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

1. Variables que intervienen en la optimización de recursos.
2. Los indicadores cuantitativos de control, a través del Cuadro de Mando Integral .
3. Otros indicadores internos.
4. La mejora continua de procesos como estrategia competitiva.
5. Autoconocimiento y gestión del tiempo.
6. Diferentes hábitos inadecuados.
7. Tiempo de dedicación y tiempo de rendimiento y rendimiento.
8. Influencia el entorno laboral.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA

1. Clasificación de los productos en el punto de venta.
2. Identificación del producto.
3. Posicionamiento de los productos: productos atractivos y primeras marcas.
4. Acondicionamiento del producto.
5. Trazabilidad del producto en el punto de venta.
6. El surtido en el punto de venta.
7. Métodos de determinación del surtido.
8. Elección de las referencias.
9. Aplicación de programas informáticos de gestión del surtido.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

1. Instrumentos de control cuantitativo y cualitativo.
2. Parámetros de gestión de categorías.
3. Cálculo de ratios económico-financieros.
4. Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos.
5. Introducción de medidas correctoras.
6. Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos.
7. Los inventarios.
8. Métodos de gestión de los inventarios.
9. Elaboración de un inventario.
10. Métodos de gestión de stock.
11. Stock de seguridad.
12. Modelos de gestión de stock.

## ¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

### Solicita información sin compromiso

**¡Matricularme ya!**

### ¡Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

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

 +57 601 50885563

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

### 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