



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## MF1052\_2 Servicio en Restaurante

---

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

Dirigido a todas aquellas personas que desarrollan su actividad profesional tanto en grandes como en medianas y pequeñas empresas de restauración, bares y cafeterías del sector público o privado, este curso está enfocado a la adquisición de los conocimientos técnicos esenciales para efectuar el servicio en sala, la atención al cliente, cómo llevar a cabo una buena mise en place y, en conclusión, al conjunto de tareas de la venta en restauración. De este modo el alumnado podrá conocer el funcionamiento de un restaurante, los métodos de reaprovisionamiento, el proceso de facturación, así como el tipo de instalaciones, equipos, materias primas necesarias, etc. Los contenidos de este curso se ajustan a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF1052\_2 dentro del Certificado de Profesionalidad de Servicios en Restaurante 1256/2009.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. SERVICIO EN RESTAURANTE

#### UNIDAD FORMATIVA 1. SISTEMAS DE APROVISIONAMIENTO EN EL RESTAURANTE Y MISE EN PLACE EN EL RESTAURANTE

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL RESTAURANTE

1. El restaurante tradicional como establecimiento y como departamento
2. Definición, caracterización y modelos de organización de sus diferentes tipos
3. Competencias básicas de los profesionales de sala de restaurante

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. APROVISIONAMIENTO INTERNO DE MATERIALES, EQUIPOS Y MATERIAS PRIMAS

1. Deducción y cálculo de necesidades de géneros y materias primas
2. Determinación de necesidades del Restaurante
3. Documentos utilizados en el aprovisionamiento interno y sus características
4. Sistemas utilizados para detectar necesidades de aprovisionamiento interno
5. Departamentos implicados

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. RECEPCIÓN Y ALMACENAMIENTO DE PROVISIONES

1. Recepción de mercancías: sistemas de control de calidad y cantidad
2. Inspección, control, distribución y almacenamiento de materias primas y bebidas
3. Registros documentales
4. Sistemas de almacenamiento o conservación y criterios de ordenación
5. Causas de pérdidas o deterioro de géneros por deficiente almacenamiento
6. Control de stocks

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. MISE EN PLACE DEL RESTAURANTE

1. Adecuación de las instalaciones
2. Puesta a punto de la maquinaria y equipos
3. Las órdenes de servicio diarias. Libro de reservas

4. Las dotaciones del restaurante: tipos, características, calidades, cantidades, uso y preparación o repaso/limpieza para el servicio
5. El mobiliario del restaurante: características, tipos, calidades, uso y distribución.
6. Normas generales para el montaje de mesa para todo tipo de servicio.
7. Decoración en el comedor: flores y otros complementos.
8. Ambientación en el comedor: música
9. El menú del día, el menú gastronómico y las sugerencias como información para el cliente.

## UNIDAD FORMATIVA 2. SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURANTE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. SERVICIO DEL RESTAURANTE

1. Concepto de oferta gastronómica, criterios para su elaboración
2. Platos significativos de la cocina nacional e internacional
3. La comanda: concepto, tipos, características, función y circuito
4. Procedimiento para la toma de la comanda estándar e informatizada
5. Tipos de servicio en la restauración
6. Marcado de mesa: cubiertos apropiados para cada alimento
7. Normas generales, técnicas y procesos para el servicio de alimentos y bebidas en mesa
8. Normas generales para el desbarasado de mesas
9. Servicio de guarniciones, salsas y mostazas

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN RESTAURACIÓN

1. La atención y el servicio
2. La importancia de la 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 3. 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 4. 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 FORMATIVA 3. FACTURACIÓN Y CIERRE DE ACTIVIDAD EN RESTAURANTE

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FACTURACIÓN EN RESTAURACIÓN

1. Importancia de la facturación como parte integrante del servicio
2. Equipos básicos y otros medios para la facturación: soportes informáticos
3. Sistemas de cobroAplicación de los sistemas de cobro Ventajas e inconvenientes
4. La confección de la factura y medios de apoyo
5. Apertura, consulta y cierre de caja
6. Control administrativo del proceso de facturación y cobro. Problemas que pueden surgir. Medidas a tomar

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIERRES DE SERVICIOS EN RESTAURACIÓN

1. El cierre de caja
2. El diario de producción
3. El arqueo y liquidación de caja

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. POST-SERVICIO

1. Mantenimiento y adecuación de instalaciones, equipos, géneros y materias primas para un posterior servicio
2. Almacenamiento y reposición de géneros. Rotación de stocks
3. La limpieza del local, mobiliario y equipos en el cierre



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)