



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Dependiente de Pescadería

---

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

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

---

### OBJETIVOS

Este curso permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para conocer y diferenciar los productos de pescadería, aplicar medidas adecuadas de higiene y seguridad en pescaderías, así como organizar correctamente las técnicas de venta que se pueden aplicar en pescaderías.

### CONTENIDOS

#### MÓDULO 1. PRODUCTOS DE PESCADERÍA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA. PESCADO

1. Pescado características generales
2. Clasificación y diferenciación de los pescados
3. La acuicultura
4. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación
5. Estacionalidad de los pescados

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA. MARISCO

1. Marisco características principales y clasificación
2. Crustáceos características generales
3. Clasificación y diferenciación de los crustáceos
4. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación de los crustáceos
5. Moluscos características generales
6. Clasificación y diferenciación de los moluscos
7. Factores organolépticos indicativos de calidad y estado de conservación de los moluscos
8. Equinodermos características principales y clasificación
9. Estacionalidad del marisco
10. Despojos y productos derivados de los pescados, crustáceos y moluscos
11. Las algas y su utilización

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CORTE Y LIMPIEZA DEL PESCADO Y MARISCO

1. Procedimiento a seguir en la limpieza del pescado
2. Distintos cortes en función de su cocinado
3. Limpieza de crustáceos y moluscos según la especie

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONSERVACIÓN DE LOS DIFERENTES PRODUCTOS DE PESCADERÍA

1. La calidad de los productos
2. Deterioro del pescado
3. Almacenamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS DE PESCADERÍA EN LA NUTRICIÓN

1. Introducción
2. Clasificación de los alimentos
3. Vitaminas en el pescado
4. Minerales
5. Agua

## MÓDULO 2. HIGIENE Y SEGURIDAD EN PESCADERÍA

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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

## MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A PESCADERÍAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE COMPRA. CONSUMIDOR EN PESCADERÍAS

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 2. EL PROCESO DE VENTA. VENDEDOR EN PESCADERÍAS

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 3. DOCUMENTOS MERCANTILES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN PESCADERÍAS

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 4. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL EN PESCADERÍA

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

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN PESCADERÍA

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
2. Escucha activa
3. ¿Qué es la comunicación no verbal?
4. Componentes de la comunicación no verbal

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE EN PESCADERÍAS

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



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)