



## Técnicas de venta en pescadería COMT091PO



**Área:** FORMACIÓN PARA EL EMPLEO  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 20 h  
**Precio:** 120.00€

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

## CALENDARIO

Las clases serán de lunes a viernes, cinco horas diarias;

## DESTINATARIOS

### Ámbito Profesional

Desarrolla su actividad profesional en el departamento de producción en industrias alimentarias dedicado al acondicionamiento de pescados y mariscos: congelados, en entidades de naturaleza privada en empresas de tamaño mediano o grande o microempresa por cuenta ajena. Desarrolla su actividad dependiendo, en su caso, funcional y/o jerárquicamente de un superior, puede tener personal a su cargo en ocasiones, por temporadas o de forma estable en el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal de acuerdo con la normativa aplicable.

### Sectores Productivos

Se ubica en el sector productivo, procesado de pescados, crustáceos y moluscos y venta directa al detalle.

### Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes

Los términos de la siguiente relación de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicompreensivo de mujeres y hombres.

- Vendedores de productos y/o servicios
- Almaceneros y receptores de materias primas
- Pescaderos
- Cocedores de pescados y mariscos
- Limpiadores preparadores de pescado para conservas
- Vendedores en tiendas y almacenes
- Vendedores de puestos de mercado
- Vendedores en mercados ocasionales y mercadillos



## OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos indispensables para desempeñar las funciones y actividades de la pescadería en la venta al detalle, para su desempeño en condiciones de higiene.

## CONTENIDOS

### 1. INTRODUCCIÓN.

2. EL PESCADO COMO PRODUCTO. 2.1. Zonas pesqueras/caladeros. 2.2. Zonas ecosistema marino. 2.3. Concepto de veda y talla mínima. 2.4. Artes de red. 2.5. Arte de pesca utilizado. 2.6. Rigor mortis. 2.7. Acondicionamiento en alta mar. 2.8. Transporte del pescado.

3. LA CADENA DE FRÍO. 3.1. Definición y concepto. 3.2. Trazabilidad.

4. ESTACIONALIDAD DE LOS PRODUCTOS/ÉPOCAS DE REPRODUCCIÓN. 4.1. Estacionalidades de los productos. 4.2. Procedencia de los pescados y mariscos.

5. COMERCIALIZACIÓN DE PESCADOS Y MARISCOS. 5.1. Introducción. 5.2. Clasificación de los productos pesqueros. 5.2.1. Tabla de clasificación de pescados y mariscos. 5.2.2. Clasificación pescados. 5.2.3. Clasificación mariscos. 5.2.4. Ejemplo clasificación productos pesqueros. 5.3. Propiedades nutritivas de los productos pesqueros. 5.4. Acuicultura. 5.4.1. Concepto. 5.4.2. Tipos de acuicultura.

6. CONVERTIR EN OPORTUNIDADES LAS DIFICULTADES QUE PRESENTA LA PESCADERÍA: LA SECCIÓN DE PESCADERÍA.

7. CARACTERÍSTICAS DE LOS PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS: CONTROL DE CALIDAD. 7.1. Preguntas previas. 7.2. Alterabilidad del pescado: evaluación del grado de frescura. 7.3. Morfología externa peces. 7.4. Morfología interna peces. 7.5. Tabla evaluación grado de frescura en pescados. Caso práctico. 7.6. Evaluación del grado de frescura en mariscos. 7.7. Otros aspectos a considerar para la venta de pescados y mariscos. 7.8. Recepción de los productos pesqueros y de acuicultura. 7.9. A.P.P.C.C. 7.9.1. Aproximación y concepto. 7.9.2. Peligros biológicos, químicos y físicos. 7.10. Ejemplo A.P.P.C.C. recepción de los productos. Caso práctico.

8. CONSERVACIÓN DEL PESCADO: PROCEDIMIENTOS INNOVADORES. 8.1. Conservación del pescado. 8.1.1. Cadena de frío. 8.1.2. Hielo, refrigeración y congelación. 8.1.3. Formación de los cristales de hielo. 8.2. Conservación del pescado. 8.3. Envasado. 8.4. Etiquetado.

9. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR.

10. HIGIENE DE LA SECCIÓN. 10.1. Calidad del producto. 10.2. Características de un mostrador de pescadería. 10.3. ¿Cómo exponer el pescado fresco para la venta? 11. PRESENTACIONES Y CORTES.

12. UTILLAJE Y MATERIAL CONSUMIBLE. 12.1. Utillaje y maquinaria. 12.2. E.P.I. Equipos de Protección Individual.

13. CASO PRÁCTICO: IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN DE ESPECIES. 13.1. Ejemplo de caso práctico resuelto.

## CONTENIDOS PRÁCTICOS

El curso incluye clases prácticas en las instalaciones del Aula/taller con las que cuenta el Centro de Formación en Mercamadrid y con la materia prima adquirida en los mercados centrales, suficientemente amplia en volumen y variedad, para que el alumnado pueda adquirir las destrezas necesarias para desempeñar las tareas propias del oficio. Capacidades que se enseñan: Aplicación práctica del sistema APPCC y Guías de prácticas correctas de higiene Normas de higiene Identificación variedades, categorías, etc. Tipos de productos Preparación de productos Presentación comercial Envasado y etiquetado Prácticas de utilización de la documentación administrativa, gestión de la documentación y utilización de las aplicaciones informáticas. Atención al cliente.



## MATERIALES

### Material didáctico:

Con la finalidad de aumentar las competencias tecnológicas del alumnado y disminuir el volumen de papel, se habilita un classroom y todas las herramientas de work space de google desde donde el alumnado tiene acceso a todo el material didáctico y documentación complementaria del curso.

Se verifica que todo el alumnado disponga de cuenta de correo para el acceso al material.

### Equipamiento:

Epis para la parte presencial: chaleco reflectante; en cursos de logística/almacén guantes de seguridad; en cursos de producto fresco delantal, gorro desechable, guantes desechables, mascarilla, bata, etc.

Se hace entrega de botas de seguridad en los cursos de logística que obligatoriamente deberá llevar el alumnado en las clases y no podrá acceder al examen práctico sin los epis correspondientes.

Bolsa y bolígrafo.

Material para la realización de las prácticas.

## METODOLOGIA

En Mercamadrid Formación apostamos por el aprendizaje constructivo, fomentando la participación activa y el trabajo en equipo.

El alumnado es el protagonista de su proceso de aprendizaje, asumiendo el profesorado el rol de guía o conductor hacia los conocimientos, destrezas y actitudes que deben desarrollar para el correcto desempeño de su puesto de trabajo.

Nuestra metodología se caracteriza por ser:

- **Experiencial.** Lo que el profesor explica, acto seguido se practica en el taller
- **Flexible.** El profesorado está preparado para dar respuesta a las necesidades y progresos de todos y cada uno de los alumno/as.
- **Dinámica y amena.** El profesor/a utiliza gran cantidad de recursos didácticos y material audiovisual (presentaciones, fotografías, videos...).
- **Adaptada a todos los colectivos,** Tenemos experiencia en trabajar con personas procedentes de diferentes orígenes y contextos sociales, Adaptamos el proceso de aprendizaje a grupos heterogéneos facilitando una atención individual y personalizada. Al inicio del curso se analiza el nivel medio del alumnado con el fin de personalizar y adaptar la formación al conjunto del grupo.
- **Coordinada.** Existe una comunicación y coordinación continua entre el profesorado, el equipo técnico de Mercamadrid Formación, los técnicos de la empresa o entidad social contratante y el propio alumnado. Esta constante interacción, permite construir la conciencia de grupo y de equipo de trabajo para alcanzar los objetivos.

El proceso metodológico es el siguiente: :

- Acto de presentación dónde se exponen los objetivos, la programación, planificación y organización del curso.
- Entrega de la documentación, material y equipamiento del curso.
- Explicación del material didáctico y del uso del classroom.



- Impartición de los contenidos teóricos.
- Realización de ejercicios y casos prácticos en el taller, aplicando diferentes técnicas: demostraciones, aprendizaje basado en la resolución de ejercicios y problemas, exposición de casos, aprendizaje cooperativo.
- Sesión resumen de los contenidos impartidos.
- Pruebas de evaluación

Al inicio del curso el profesorado analiza el nivel inicial del alumnado con la finalidad de poder personalizar y adaptar la formación al conjunto de la clase.

Durante las horas de teoría el profesorado expone los contenidos de forma dinámica, utilizando para ello material audiovisual (presentaciones, fotografías proyectadas, videos y otros recursos didácticos).

## METODOLOGÍA APLICADA A LOS CONTENIDOS PRÁCTICOS

Consisten en la realización de algunas de las siguientes actividades, a criterio del profesorado:

- Resolución de ejercicios prácticos y/o teóricos prácticos y problemas en relación con los contenidos del curso., demostraciones prácticas, aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, aprendizaje por proyectos y aprendizaje cooperativo.
- Realización de clases prácticas en aplicación de todo lo desarrollado en el ámbito teórico. En este sentido es de destacar las clases eminentemente prácticas en talleres donde los alumnos y alumnas pueden poner en práctica todo lo aprendido en las aulas teóricas.

## REQUISITOS

### Requisitos comunes:

- Edad: > de 16 años. Los menores de edad deben aportar autorización del tutor/a legal.
- Formación mínima: No requerida
- Idioma: Español equivalente a A2
- Identificación: DNI/NIE.
- Aviso: En los cursos de frescos y de carretillas se manejan equipos y herramientas que pueden resultar potencialmente peligrosos.

## CONTROLES APRENDIZAJE

A lo largo de todo el proceso formativo, el profesorado aplica un proceso de evaluación continua que tiene como finalidad poder conocer el nivel de avances y progresos que va haciendo cada alumno/a.

Para ello se tiene en cuenta la actitud de cada persona en clase, su grado de asistencia, cumplimiento de las normas, participación, asimilación de los contenidos, desempeño en las prácticas, etc.

Para la superación del curso se exige un nivel de asistencia mínimo del 75% de las clases programadas.

La Evaluación final consta de:

- Una prueba teórica, con preguntas sobre el contenido del curso que el alumno/a debe superar.



- Una prueba práctica con la finalidad de evaluar la adquisición de habilidades, destrezas por parte del alumno/a,

Como resultado de esta evaluación, el alumno o alumna es considerado como apto/a o no apto/a y se le hará entrega del correspondiente Certificado o Diploma o documento justificativo.

Criterios de evaluación para el apto/a global del curso

- Asistencia al 75% de las horas del curso.
- Realización y aprobación de examen teórico.
- Realización y aprobación de examen práctico (en caso de que haya).

## DIPLOMAS

Como resultado de esta evaluación, el alumno o alumna es considerado como apto/a o no apto/a y se le hará entrega del correspondiente Certificado o Diploma o documento justificativo, que podrá ser:

- De aptitud y aprovechamiento si se han superado los requisitos de evaluación exigidos.
- De simple participación si la evaluación ha resultado No apto/a.

## OBSERVACIONES

### Evaluación de la calidad de la formación

Con el objeto de evaluar la calidad de la formación, se pone a disposición del alumnado de un cuestionario de Evaluación de la calidad que se cumplimentará de forma anónima y voluntaria a través de la plataforma.

### Instalaciones:

Mercamadrid cuenta desde el año 2002 con un Edificio de Formación, en la calle 40, junto a la Nave B del Mercado de Frutas y Hortalizas, que consta de dos plantas y una superficie de 1.124m<sup>2</sup>, exclusivamente dedicada a Formación y Empleo. Adicionalmente dispone de talleres distribuidos en los Mercados para el desarrollo de las clásicas prácticas.

El Centro dispone de Licencia de apertura y actividad para Formación otorgada (120/2003), así como informe de accesibilidad.

Nuestro centro cuenta con:

- 9 aulas para clases teóricas, con buena iluminación natural y artificial, sistema de climatización centralizado frío/calor, conexión a internet por wifi y cable, y equipamiento completo con todos los recursos necesarios (equipamiento informático necesario, proyectores, papelógrafo, pizarras, etc.
- 1 aula magna para eventos y presentaciones que cuenta con pizarra electrónica,
- 6 aulas-taller para clases prácticas
- Aula polivalente para actividades de carnicería, charcutería, de frutería y comercio
- 2 Aulas-Taller de Pescadería, en el propio Mercado Central de Pescados, equipadas con 20 puestos de trabajo cada una, zona de lavado, cámaras de frío, cocina y vestuario
- Aula de Comercio, ubicada en la Zona Comercial de la Unidad alimentaria, con estanterías, diversidad de productos y TPV
- Taller de logística. Amplios espacios para la formación práctica en el manejo de carretillas y equipos de manutención, así como actividades de almacén y logística
- Taller de preparación de pedidos. Espacio preparado para la práctica de picking y preparación de pedidos.



servicios administrativos,

sala de profesores,

área de descanso con máquinas vending al servicio de los alumno/as

Vestuarios y aseos.

Aulas teóricas para el desarrollo del programa formativo que cuentan con:

- Iluminación: luz natural y artificial que cumpla los niveles mínimos preceptivos.
- Ventilación: Climatización apropiada.
- Pizarra.
- Rotafolios.
- Material de aula.
- Medios audiovisuales.
- Mesa y silla para formador/a.
- Mesas y sillas para alumnos/as.
- Hardware y Software necesarios para la impartición de la formación.
- Conexión a Internet.

## Contacto y lugar de impartición

Calle 40 número 4B Mercamadrid 28053 Madrid Tfno +34 917 850 000 Email: [formacion@mercamadrid.es](mailto:formacion@mercamadrid.es)

## Cómo llegar

<https://www.mercamadrid.es/mercamadridformacion/ubicacion-del-centro-de-formacion-de-mercamadrid-como-ponerse-en-contacto-con-el-centro-de-formacion-de-mercamadrid/>

## Sugerencias/reclamaciones

Dentro del Marco del Sistema de gestión de la calidad del que dispone Mercamadrid, basado en la Norma UNE EN ISO 9001, los usuarios del centro de Formación podrán plantear sus sugerencias/quejas/reclamaciones a través del email [formacion@mercamadrid.es](mailto:formacion@mercamadrid.es)

## Uso de imágenes y vídeos durante el desarrollo del curso

Durante el desarrollo del curso queda terminantemente prohibido distribuir imágenes y vídeos fuera del ámbito educativo, sólo se podrán subir a classroom o a la plataforma de teleformación. Cualquier imagen distribuida en redes sociales, sitios web, etc. serán notificadas como uso no autorizado por parte de Mercamadrid, S.A.

## Descuentos

10% descuento para desempleados

## Bonificación de la formación

Formación bonificable para trabajadores con cargo al crédito de formación.