

PRESENTACIÓN DE SERVICIOS

Restauración Colectiva



afronta
Consultoría y Formación

Especialistas en Consultoría Alimentaria

AFRONTA CONSULTORÍA Y FORMACIÓN, S.L.
C/ Alcalde Sainz de Baranda, 33. 1º A. 28009 Madrid
C/ Juan Bravo, 3-A. 28006 Madrid
Tel.: 91 436 73 58 – Fax: 91 436 73 51

www.afrontaconsultoria.es afronta@afrentaconsultoria.es



ÍNDICE

LA EMPRESA

Pág. 3

FORMACIÓN

A. Formación "In Company"	Pág. 4
B. Cursos "Open"	Pág. 5
C. Cursos "Llave en Mano" para Formación Interna	Pág. 5
D. Certificado para Manipuladores de Alimentos	Pág. 5
E. Coaching de Equipos	Pág. 6
F. Programas Máster	Pág. 6
G. Productos para la Formación	Pág. 7

CONSULTORÍA

A. Análisis de Necesidades Formativas	Pág. 8
B. Seguimiento de la Formación	Pág. 8
C. Ayudas Económicas para la Formación	Pág. 9
D. Implantación de Sistemas de Calidad Alimentaria	Pág. 10
E. Planes de Igualdad	Pág. 11

SELECCIÓN

A. Selección por Competencias	Pág. 12
B. Assesment Center	Pág. 12

CATÁLOGO CURSOS DE FORMACIÓN

A. Responsables de Equipos y Coordinadores	Pág. 13
B. Personal Base (Cuidadores y Personal de Cocina)	Pág. 14
C. Dirección y Gerencia	Pág. 14
D. Servicios Centrales	Pág. 15-16

LA EMPRESA

Somos una Empresa de Formación y Consultoría Integral, compuesta por un equipo innovador y con gran experiencia en el sector Alimentario.

Estamos especializados en Restauración Colectiva y conocemos perfectamente el sector, permitiéndonos enfocar nuestra actividad, ofertar nuestros servicios y aportar soluciones a todos sus formatos: **Escuelas, Colegios, Comedores, Guarderías, Geriátricos, Residencias, Ejército, Hospitales-Clínicas y Compañías de Transporte.**

¿Qué hacemos?

- Desarrollar Proyectos de Consultoría y Formación **adaptada, específica y práctica.**
- Entender que **nuestro Cliente** es lo primero.
- Contar con un equipo de Formadores/Consultores con **gran experiencia en el sector** y con un amplio conocimiento de los Proyectos a desarrollar.
- Dar una **nueva visión** al mundo de la Consultoría y Formación en la Restauración Colectiva.
- Formar en los últimos 3 años a más de **25.000 profesionales**, en gran variedad de materias específicas, permitiéndonos ser una Consultora de referencia en el sector.



¿Qué conseguimos?

- **Personalizar** todo Servicio a la medida de las necesidades de nuestro Cliente.
- Calidad de Servicio **rápida y eficiente.**
- Ofrecer un **amplio catálogo de cursos** donde cubrimos las necesidades de conocimientos y habilidades de cualquier perfil del sector.
- Profesionalizar e **innovar**, dando soluciones de sencilla adaptación a las empresas del sector.
- Aportar nuestros servicios a empresas del sector, Asociaciones y Federaciones de Restauración Colectiva, Centrales de Compra y Red de Mercas.

Prestamos nuestros servicios en la totalidad del territorio nacional, Portugal y Latinoamérica.



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos en la parte final de la Presentación

En AFRONTA entendemos la formación empresarial como un proceso continuo y una inversión a corto-medio plazo. Para lograr dichos objetivos, tenemos un criterio claro de trabajo, con las siguientes opciones formativas:

A) FORMACIÓN “IN-COMPANY”



Le presentamos el **MÉTODO AFRONTA**, para conseguir la “Formación a Medida”:

1. DEMANDA DE NUESTRO CLIENTE DE ACCIONES FORMATIVAS: Se detectarán a nivel general los objetivos del curso, para posteriormente trabajar y profundizar sobre los mismos. Nombramiento del Responsable del Proyecto Formativo de AFRONTA.

2. REUNIÓN CON NUESTRO CLIENTE: Consideramos fundamental establecer las bases de colaboración, concretar objetivos, metodología y contenidos de la Acción. Estudiaremos los valores y características de nuestro Cliente, para adecuarnos a sus criterios.

3. REALIZACIÓN DEL PROGRAMA FORMATIVO A MEDIDA DEL CLIENTE: En el cual informaremos de los Objetivos, Duración, Contenidos, Metodología y Presupuesto.

4. LOGÍSTICA DE LA FORMACIÓN: Desarrollo del Material, Revisión/Aceptación por parte del Cliente y Calendario para la realización del Proyecto.

5. IMPARTICIÓN DE LA FORMACIÓN “IN-COMPANY”: En las siguientes modalidades:

- **Presencial:** Formación en aula y/o Centro de Trabajo.
- **A Distancia:** Material didáctico apoyado con tutorías telefónicas.
- **Mixta:** Una parte presencial en aula y el resto con material didáctico apoyado con tutorías telefónicas a distancia.
- **e-learning ó Teleformación:** Formación a distancia utilizando una plataforma en Internet, con tutorías on-line.

6. INFORME FINAL:

- Grado de satisfacción de la Acción Formativa por parte del Grupo, por medio de cuestionarios anónimos.
- Informe de valoración grupal o individualizada sobre el grado de aprovechamiento del Curso por parte del Formador/Consultor.
- Conclusiones y recomendaciones del Formador/Consultor.

B) CURSOS “OPEN”

Son cursos de libre inscripción con fecha cerrada, con formación específica difícil de encontrar en el mercado. Muy útiles para los siguientes casos:

1. Unión de asistentes de **diferentes empresas** para formarse en un tema en común, compartiendo experiencias y diferentes puntos de vista.
2. Empresas que no tengan suficiente personal para crear un grupo, y precisen formar a algún **integrante** de su plantilla.



Imagen real de nuestros cursos

Consulte nuestra web <http://www.afrontaconsultoria.es> para más información.

C) CURSOS “LLAVE EN MANO” PARA FORMACIÓN INTERNA

En AFRONTA desarrollamos Programas Formativos a Medida, para su **impartición a nivel Interno por Departamentos de Formación de nuestros Clientes**, entregando:

- a. Manual del Formador: Programa del Curso, Temporalización de la Formación, Diapositivas del Curso (describiendo Objetivo y Didáctica a emplear), Ejercicios, Casos y Dinámicas (Explicando objetivo de cada uno de ellos, tiempos a emplear, material necesario, forma de exponerlo y conclusiones).
- b. Material Didáctico para los Participantes: Diapositivas del Curso sin Objetivo ni Didáctica a emplear. Documentación y Bibliografía anexa.

D) CERTIFICADO PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS

AFRONTA es un Centro de Formación que expide el “Certificado de Formación para Manipulador de Alimentos” en todas las **Comunidades Autónomas**.

Según el **Reglamento (CE) nº 852/2004**, todas las empresas alimentarias tienen la responsabilidad y la **obligación de garantizar la Formación** en materia de higiene alimentaria de todos sus trabajadores, de acuerdo a los Planes de Formación incluidos en su sistema A.P.P.C.C. o en la Guías de Prácticas Correctas de Higiene.

AFRONTA pretende ayudarle a conseguir los siguientes objetivos:



- Garantizar la prevención de intoxicaciones alimentarias, aumentado su imagen como empresa comprometida.
- Evitar el posible régimen sancionador que imponga el Ministerio de Sanidad a través de las posibles inspecciones a su empresa.
- Aumentar la profesionalización de sus Manipuladores y por tanto de su empresa.

E) COACHING DE EQUIPOS

“Locura es seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes”

Albert Einstein



Los objetivos generales del Coaching de Equipos son:

- Mejorar el desempeño profesional del equipo, compartiendo experiencias, relativizando situaciones, aprendiendo de otros. Centrando la actuación de las personas en la búsqueda de enfoques novedosos y compartidos para problemas enquistados.
- Abandonar el debate sobre quién es culpable o qué nos ha llevado a una situación, y centrarlo en qué vamos a hacer (el equipo y cada individuo), desde el punto en el que estamos, para alcanzar los objetivos que nos proponemos.
- Desarrollar la conciencia de grupo con un propósito compartido en el cuál somos interdependientes y co-responsables, evolucionando desde situaciones improductivas hacia otras de alto rendimiento, facilitando al equipo la toma de decisiones y la mejora de procesos. El “Coach” no aporta soluciones, no crea dependencia, centrándose en acompañar al grupo hacia su madurez.

F) PROGRAMAS MÁSTER

- **Master en Dirección y Gerencia de Empresas de Restauración Colectiva (MDRC):** Dirigido a Profesionales o futuros Profesionales que desempeñen o quieran desempeñar sus funciones en Restauración Colectiva.
 - 210 horas presenciales.
 - 300 horas a distancia con soporte tutorizado.
 - Seminarios monográficos (15 horas).
 - Visitas a Empresas y/o Industrias (15 horas).
- **Master en Dirección de Empresas Agroalimentarias (MDEA):** Dirigido a Gestores y Directivos del sector Agroalimentario, que quieran lograr una actualización y ampliación de sus conocimientos y experiencias.
 - 210 horas presenciales.
 - 300 horas a distancia con soporte tutorizado.
 - Seminarios específicos de la problemática del sector (15 horas).
 - Visitas a Industrias (15 horas).

NOTA: Nuestros Master tienen la posibilidad de ser adaptados por completo a un único Cliente, a nivel de objetivos, metodología, contenidos y duración.

G) PRODUCTOS PARA LA FORMACIÓN

Aparte de los Servicios que ofertamos a nuestros Clientes, en AFRONTA contamos también con **Productos** enfocados a la Formación.

1. AUDIOVISUAL:

- **DVD's INTERACTIVOS:** Herramienta formativa que combina texto, imagen, vídeo, audio y ejercicios, sin necesidad de Internet, lo cual permite la portabilidad a cualquier ordenador o reproductor de DVD.

Ejemplos: Planes de Acogida, Cursos de Formación, Manuales (Nuevos o adecuaciones de antiguos), etc.

- **VÍDEOS:** Realización y producción de montajes en cualquier formato de vídeo.

Ejemplos: Presentaciones Corporativas, Cursos de Formación, Procesos Internos, Publicidad para el Punto de Venta (Cartelería Digital), etc.



2. FORMATO PAPEL:

- **FICHAS TÉCNICAS DE PRODUCTO:** Fichas del Surtido de la Empresa, con diferentes Formatos y Contenidos.

Ejemplos: Fichas de Producto para argumentar en la Venta, Fichas de Producto para Departamentos de Compras, etc.

- **FICHAS TÉCNICAS DE PROCESOS:** Fichas de Procesos realizados en Plataforma/Almacén y/o Punto de Trabajo.

Ejemplos: Normas de envasado, Funcionamiento Servicio de Comedor, etc.

- **MANUALES:** Realización de Manuales en papel, combinando texto, ejemplos y fotos con una metodología optimizada, para facilitar su lectura al usuario.

Ejemplos: Manual de Atención al Cliente, Manual de Argumentación en la Venta mediante Conocimiento Producto, Plan Acogida, etc.



CONSULTORÍA

Le ofrecemos soluciones de planificación, análisis, ejecución y seguimiento de la Formación, así como Consultoría específica de Calidad Alimentaria y mejora de otros procesos de la empresa.

A) ANÁLISIS DE NECESIDADES FORMATIVAS

Para conseguir una formación todavía más efectiva, ponemos a su disposición las herramientas de **detección de necesidades** formativas de AFRONTA, entre las cuales destacan:

1. Entrevistas en profundidad con el personal clave del departamento.
2. Cuestionarios de situación actual y objetivos.
3. Reuniones de trabajo en grupo.
4. Análisis de Políticas y Planes de actuación de la Dirección de la Compañía.



Con lo cual **conseguimos**:

1. Adecuación de la Formación a las necesidades reales del Cliente.
2. Adecuación de la Formación a las necesidades reales del colectivo destinatario.
3. Mejora de la participación y motivación del participante hacia la Acción Formativa.

B) SEGUIMIENTO DE LA FORMACIÓN

Tiene como objetivo comprobar el aprendizaje y asegurar la aplicación práctica de la Formación en el puesto de trabajo, para corregir desviaciones en futuras Acciones.

Se puede realizar un **seguimiento** individual o grupal, según necesidades, por medio de:

1. Cuestionarios.
2. Entrevistas individuales.
3. Reuniones grupales.
4. Reunión con responsables.
5. Análisis en el puesto de trabajo.



C) AYUDAS ECONÓMICAS PARA LA FORMACIÓN

Actualmente existen una gran variedad de ayudas económicas para la formación que provienen de diferentes organismos a nivel europeo, estatal y autonómico. Todo tipo de organizaciones pueden verse beneficiadas por las mismas y AFRONTA le apoya en la búsqueda, gestión y asesoramiento.

FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA:

FORMACIÓN DE DEMANDA:

SISTEMA DE BONIFICACIONES:

Todas las empresas que tienen trabajadores que cotizan por el Régimen General **disponen de un importe para emplear en formación durante el año.**

En AFRONTA asesoramos en la Gestión de la formación bonificada a través de las cotizaciones a la Seguridad Social. Para ello le orientamos desde la planificación anual de la formación, hasta el desarrollo de los cursos y la aplicación de la bonificación.

AGRUPACIÓN DE EMPRESAS:

Para las empresas que desean acceder a la Formación Bonificada, pero quieren eliminar gestiones burocráticas y no dedicar medios propios, existen las Agrupaciones de Empresas.

AFRONTA es Entidad Organizadora de una Agrupación de Empresas, lo que le permite gestionar las bonificaciones de las empresas que trabajan con nosotros, realizando todos los trámites administrativos con la FTFE, de tal forma que las empresas sólo deben preocuparse de la Formación. Pertenece a AENOA (Asociación de Entidades Organizadoras de Formación Continua).



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

D) IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE CALIDAD ALIMENTARIA

Actualmente el Reglamento (CE) 852/2004 de **29 de abril de 2004**, relativo a la higiene de los productos alimenticios y al sistema A.P.P.C.C., según el artículo 5 de su capítulo II:

“Los operadores de la empresa alimentaria deberán crear, aplicar y mantener un procedimiento o procedimientos permanentes basados en los principios de A.P.P.C.C. o Guías de Prácticas Correctas de Higiene Alimentaria”.

AFRONTA pertenece a nivel de Directivo a la Asociación Empresarial Española **ACOFESAL**, formada por entidades dedicadas a Consultoría, Formación, Laboratorio y Auditoría en Seguridad Alimentaria; que a su vez pertenece a **CEIM (CEOE)**.

Nuestros Consultores están homologados y certificados con la marca de garantía Protocolo Q-Plus, con la cual los profesionales y empresas de este sector, pueden demostrar su capacidad para aportar valor a las organizaciones a las que asesoran e implantan Sistemas de Seguridad Alimentaria.



DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SISTEMA A.P.P.C.C. Y GUÍA DE PRÁCTICAS CORRECTAS DE HIGIENE ALIMENTARIA:

El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (A.P.P.C.C.) y la Guía de Prácticas Correctas de Higiene son procesos sistemáticos preventivos para garantizar la Seguridad Alimentaria, de forma lógica y objetiva. En los mismos se identifican, evalúan y previenen todos los riesgos de contaminación de los productos a nivel físico, químico y biológico a lo largo de todos los procesos de la cadena de suministro, estableciendo medidas preventivas y correctivas para su control con el objetivo de asegurar la inocuidad.

El sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos (A.P.P.C.C.) y la Guía de Prácticas Correctas de Higiene están caracterizados por su enfoque preventivo de los riesgos sanitarios vinculados a los alimentos, los cuales permiten una mayor garantía en la salubridad de los alimentos consumidos, una mayor eficacia en la utilización de los recursos técnicos y económicos de que dispone la industria y una eficaz tarea por parte de los sanitarios.

E) PLANES DE IGUALDAD

En el **artículo 45 de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo**, para la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, se establece la obligatoriedad por parte de las Empresas de respetar la igualdad de trato y oportunidades en el ámbito laboral y por tanto, deberán aportar medidas dirigidas a evitar cualquier tipo de discriminación entre mujeres y hombres.

Estas medidas tienen que ser **Planes de Igualdad** en los siguientes casos:

1. Empresas con más de 250 trabajadores.
2. Empresas de menos de 250 trabajadores si está pactado en el Convenio.
3. Siempre y cuando la autoridad laboral lo acuerde.

En el resto de empresas los Planes de Igualdad serán voluntarios.

Los planes de igualdad son una herramienta estratégica que incluye una serie de acciones para integrar la igualdad entre mujeres y hombres en la gestión de la empresa.



De esta forma se consiguen una serie de **ventajas** como pueden ser:

- a) Cumplimiento de la Legislación.
- b) Mejora de la imagen corporativa de la Empresa.
- c) Aumento de la productividad.
- d) Mejora del clima laboral y las relaciones laborales.
- e) Retención del talento.

SELECCIÓN

Los Consultores que dirigen nuestros procesos de selección, son profesionales que conocen perfectamente el sector alimentario y las funciones generales de los puestos a cubrir, lo que asegura un ajuste óptimo a las necesidades de nuestros Cliente.



A) SELECCIÓN POR COMPETENCIAS

Los procesos de Selección basados en Competencias, ponen el acento en la identificación de las competencias de base del puesto, que cumplan las siguientes condiciones:

- Competencias que los solicitantes han desarrollado y demostrado ya en su vida laboral (ejemplo: Iniciativa).
- Competencias con las que es posible predecir las perspectivas de éxito a largo plazo del candidato, y que sean difíciles de desarrollar mediante capacitación (ejemplo: Orientación al logro).
- Competencias que se puedan evaluar de un modo fiable empleando una entrevista focalizada.

B) ASSESMENT CENTER

El Assesment Center o Centro de Evaluación, es una metodología de selección que sirve para analizar las habilidades o competencias de los candidatos, en una variedad de situaciones que simulan lo que podría ser trabajar en su empresa.

Una simulación que trata de reproducir el comportamiento real del candidato en situaciones posibles del puesto de trabajo. Se trata de poner a los candidatos, en situaciones de trabajo similares a las que ellos deberán resolver en el puesto para el cual son seleccionados; observando sus comportamientos y competencias.

Una vez que nuestro Cliente ha definido las competencias clave del puesto a cubrir, varios evaluadores de AFRONTA irán proponiendo a los candidatos un conjunto de actividades y les evaluarán en cada una de ellas.

CATÁLOGO CURSOS DE FORMACIÓN

1. RESPONSABLES DE EQUIPOS Y COORDINADORES:

Gestión del Negocio:

- Funciones y Tareas del Coordinador de Comedores Colectivos.
- Habilidades de Dirección para Coordinadores de Comedores Colectivos.
- Gestión de Pérdida Desconocida.
- Gestión del Margen.
- Cuenta de Explotación: Análisis y Toma de Decisiones.
- Calidad de Servicio al Cliente y tratamiento de Quejas y Reclamaciones.
- Atención al Cliente y Técnicas de Venta.
- Técnicas de Comunicación eficaz con el Cliente.
- Actualización de Normas de Medio Ambiente (Gestión y Reciclado de Productos).
- Gestión de la Calidad: Inspecciones de Sanidad.
- Entorno Legal para Comercio.
- Control Higiénico-Sanitario en el Punto de Venta (APPCC).
- Trazabilidad y Etiquetado de los alimentos.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico.

Gestión de Producto:

- Control y Supervisión de Frescos (Calidad de Producto, Alteraciones, Conservación y Manipulado).

Gestión de Equipos:

- Habilidades de Dirección I (Funciones del Mando, Liderazgo y Comunicación).
- Habilidades de Dirección II (Delegación, Formación, Reuniones y Motivación).
- Habilidades de Dirección III (Gestión del Tiempo, del Cambio y de Conflictos).
- Gestión de Equipos.
- Habilidades de Comunicación y PNL.
- Planificación y Gestión de Tareas.
- Liderazgo y Motivación de Equipos.
- Técnicas de Motivación y Automotivación.
- Gestión y Control del Estrés.
- Toma de Decisiones y Resolución de Conflictos.
- Selección de Personal.
- Plan de Acogida para nuevas Incorporaciones.
- Formación sobre el Terreno.

2. PERSONAL BASE (CUIDADORES Y PERSONAL DE COCINA):

- Curso Básico de Monitor de Comedores Escolares.
- Curso Superior de Monitor de Comedores Escolares.
- Animación y Tiempo Libre para Personal de Servicio de Comedor.
- Atención Educativa, Apoyo y Vigilancia para Personal de Servicio de Comedor.
- Atención y animación infantil.
- Nutrición y Dietética Infantil y 3ª Edad para Personal de Servicio de Comedor y/o Cocina.
- Elaboración de Dietas Infantiles y 3ª Edad.
- Menús nutricionalmente completos para periodos de Crisis.
- La alimentación durante las distintas etapas de la infancia.
- Dieta y enfermedades metabólicas (alergias, diabetes, colesterol, etc.).
- Técnicas culinarias para mejora nutricional en los Alimentos.
- Buenas prácticas de manipulación para Servicios de Alimentos.
- Técnicas de Comunicación con niños y adolescentes.
- Técnicas de Comunicación con Personas de la Tercera Edad.
- Técnicas de Comunicación con Sectores Marginales.
- Técnicas de Comunicación con Enfermos.
- Aprovisionamiento, Preelaboración y Conservación de Productos Frescos.
- Psicología y Comunicación (infantil y 3ª Edad).
- Prevención de Accidentes y Primeros Auxilios.
- Limpieza en Higienización de Inmuebles para Comedores Colectivos.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico para Restauración Colectiva.

3. DIRECCIÓN Y GERENCIA:

- Evolución y Tendencias del Sector de la Restauración Colectiva.
- Nuevas Tendencias: “Downshifting” y “Bore Out”.
- Dirección Estratégica para empresas de Restauración Colectiva.
- Planes para la continuidad en empresas Familiares.
- Finanzas para Directivos no Financieros.
- Técnicas eficaces de Comunicación.
- Diseño y Elaboración de Presentaciones eficaces para Directivos.
- Técnicas de Dirección basadas en Inteligencia Emocional.
- PNL aplicada a la dirección de Equipos.
- Técnicas Avanzadas de Negociación.
- Liderazgo y Motivación de Equipos de alto rendimiento.
- Planificación y Gestión del Tiempo.
- Gestión y Control del Estrés.
- Toma de Decisiones y Solución de Conflictos.
- Planificación y Dirección de Reuniones Eficaces.
- Gestión del Cambio en las Organizaciones.
- Coaching para Directivos.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico.

4. SERVICIOS CENTRALES:

Departamento de Compras:

- La eficacia en la Gestión de Compras (Perecederos y Alimentación Seca).
- Evaluación y Homologación de Proveedores.
- Control de Calidad en la compras de Productos de Alimentación.
- Auditorías y Sistemas de Certificación de Calidad en Compras.
- Negociación Avanzada para Compradores.
- Trabajo en Equipo para Departamento de Compras.
- Calidad y Servicio para el Cliente Interno.

Departamento de Recursos Humanos:

- Descripción del Puesto de Trabajo (DPT) y de Evaluación del Desempeño.
- Técnicas de Selección y Evaluación de candidatos.
- Diseño y Desarrollo de Planes de Acogida.
- Planes de Desarrollo para Profesionales de Alimentación.
- Diseño de Planes de Carrera para Profesionales.
- Formación de Formadores.
- Técnicas y Habilidades de Formación.
- El Coaching en la Formación.
- Planificación, Desarrollo, Evaluación y Seguimiento de la Formación.
- Gestión y Desarrollo de la Formación a Distancia y e-learning.
- Gestión de Bonificaciones para la Formación Continua (FTFE).
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico para Oficinas.
- Curso Práctico de Extinción de Incendios.

Departamento de Calidad:

- Diseño, Desarrollo e Implantación de Sistemas de Calidad (Norma ISO 9001-2000).
- Implantación y Gestión de los modelos de Calidad Total (EFQM).
- Sistemas de Calidad BRC, IFS y EUREPGAP.
- Sistemas de Calidad Higiénico Sanitaria Alimentaria (Sistemas APPCC).
- Gestión y aplicación de los Sistemas de Trazabilidad.
- Actualización de Normativa Sanitaria.
- Sistemas de Gestión Ambiental (ISO 14001) y Calidad (ISO 9001).
- Etiquetado y Envasado de Producto.
- Aplicación de Sistemas de Calidad enfocados a desarrollo de Marca Propia.

Departamento de Logística: Plataformas y Almacén:

- Gestión de Stocks.
- Conducción y Seguridad de Carretillas Elevadoras.
- Control de Calidad en Plataformas y Almacenes de Producto Fresco.
- Gestión de la Calidad y Seguridad Alimentaria en Plataformas de Alimentación.
- APPCC para Plataformas y/o Almacenes.
- PRL (Prevención de Riesgos Laborales) específico para Plataforma y/o Almacén.

Departamento de Administración y Finanzas:

- Elaboración, Gestión y Control de Presupuestos.
- Análisis de Estados Financieros.
- Técnicas de reducción de Gastos en la empresa.
- Análisis y toma de Decisiones sobre Cuentas de Resultados.
- Gestión del Margen en empresas de Restauración Colectiva.
- Aplicación de Excel en Departamentos Financieros.

Departamento Comercial y Marketing:

- Estrategia y Política Comercial para Restauración Colectiva.
- Criterios para la elaboración de Surtido rentable.
- Fidelización de Clientes mediante Micro-Marketing.
- Gestión Integral de Departamentos de Expansión (Franquicias y/o Asociados).
- Selección, desarrollo y evaluación de equipos Comerciales.
- Calidad de Servicio y tratamiento de Quejas para Comerciales.
- Habilidades de Venta para Comerciales.