



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: DIRECCIÓN Y PRODUCCIÓN EN
PASTELERÍA**

Código: HOT542_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC1780_3: Diseñar y comercializar productos de pastelería”

Lea atentamente las instrucciones

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC1780_3: Diseñar y comercializar productos de pastelería” No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

APP1: Efectuar la cata de materias primas, para su uso en nuevos productos de pastelería y/o en la innovación de los ya existentes.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Seleccionar las materias primas para su análisis organoléptico, con el fin de valorar su posible adquisición y uso en elaboraciones pasteleras nuevas o ya ofertadas: <ul style="list-style-type: none">– Preparando los útiles y las materias primas necesarios para el análisis organoléptico.– Procurando las condiciones ambientales de iluminación, temperatura, olores, ruidos y grado de comodidad más apropiados para el análisis organoléptico.– Seleccionando los atributos que se van a medir.– Decidiendo el tipo de escala que se va a aplicar para cada prueba sensorial, en función de los atributos que se a van a medir y de los objetivos propuestos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Identificar el reconocimiento y la cuantificación de los atributos sensoriales de las materias primas seleccionadas: <ul style="list-style-type: none">– Comprobando que la materia prima cumple con las características del patrón establecido, atendiendo a su clasificación comercial, denominación de origen, si la tuviera, y otros posibles estándares.– Utilizando los sentidos y aplicando las escalas de medidas seleccionadas.– Manteniendo un nivel de concentración tal que minimice las distracciones y discriminando aquellos factores fisiológicos o psicológicos que puedan afectar a los resultados.– Reiterando el análisis organoléptico para comprobar la constancia de calidad del producto que aporta el proveedor.– Siguiendo un orden lógico y con un tiempo suficiente para que ésta se realice con rigor.– Identificando las características del producto en cuanto a rendimiento, caducidad y condiciones de conservación.– Identificando y ponderando las principales ventajas y	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP1: Efectuar la cata de materias primas, para su uso en nuevos productos de pastelería y/o en la innovación de los ya existentes.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
limitaciones de los productos. <ul style="list-style-type: none"> - Formalizando las fichas para la valoración en el análisis organoléptico y aplicando las normas de puntuación establecidas. - Cumpliendo las normas higiénico-sanitarias y de manipulación de alimentos. 				
APS1.3: Formalizar las fichas de evaluación y clasificación de las materias primas analizadas, en función del destino o elaboración asignados y: <ul style="list-style-type: none"> - Valorando las características del producto en cuanto a rendimiento, caducidad y condiciones de conservación. - Interpretando los resultados del análisis sensorial de materias primas, para su posterior aplicación práctica. - Realizando las anotaciones de forma coherente y fiable. - Atendiendo al comportamiento y la evolución de una materia prima ya analizada y su inalterabilidad durante su conservación. - Estimando la adecuación de las materias primas analizadas a los fines y objetivos para los que se realiza. 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.4: Determinar las posibles líneas de investigación de nuevos productos de pastelería y/o innovación de los ya existentes, a partir de objetivos de carácter económico, gastronómico o de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.5: Seleccionar las materias primas y los géneros alimenticios para la investigación de nuevos productos de pastelería y/o innovación de los ya existentes, en función de la línea de investigación previamente definida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.6: Identificar los componentes de las materias primas y géneros alimenticios seleccionados tales como, proteínas, hidratos de carbono y lípidos, según las normas de dietética y nutrición.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.7: Identificar las características y cualidades físico-químicas de los componentes de las materias primas seleccionadas, anticipando así los resultados de la aplicación de diferentes técnicas culinarias.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.8: Seleccionar las técnicas y las materias primas a emplear en la investigación de nuevos productos de pastelería y/o innovación de los ya existentes, de modo que resulten aptos para su consumo y comercialización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.9: Aplicar las técnicas seleccionadas, efectuando en caso necesario,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP1: Efectuar la cata de materias primas, para su uso en nuevos productos de pastelería y/o en la innovación de los ya existentes.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
sucesivas modificaciones sobre variables tales como temperatura, densidad, tiempos, aditivos y auxiliares tecnológicos, en función de los resultados esperados en la investigación.				
APS1.10: Elaborar propuestas relativas a la definición y al proceso de elaboración de los nuevos o innovados productos de pastelería, a partir de la valoración de los resultados obtenidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP2: Determinar las características de la situación del mercado de posible ubicación del negocio de pastelería.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Identificar las características del mercado de la zona de posible ubicación de la actividad del negocio de pastelería, analizando los campos de influencia como tipología de ofertas, tipología clientes y otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Analizar las características de los negocios de pastelería de la competencia en la zona (precios, ofertas, diseño, entre otros) para mantener la competitividad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.3: Determinar las características del establecimiento de pastelería (identidad, diseño, instalaciones, recursos materiales y personales, entre otros), en función del análisis de la situación realizado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.4: Adaptar la oferta del negocio de pastelería, teniendo en cuenta los cambios que se producen en la zona de influencia en cuanto al público definido y basándose en las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que se detecten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP3: Fijar los precios y tarifas de la oferta de pastelería diseñada para el establecimiento.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Diseñar la oferta de pastelería en términos de productos y servicios, de modo que resulten atractivas, equilibradas y adecuadas para un público definido, en función de:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP3: Fijar los precios y tarifas de la oferta de pastelería diseñada para el establecimiento.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
<ul style="list-style-type: none">- Criterios de mercado, tales como las necesidades y gustos de los clientes potenciales y de los destinatarios finales.- Criterios económicos, tales como los medios físicos, humanos y económicos disponibles para la producción y el servicio.- Criterios organizativos, tales como el tiempo que media entre la elaboración y el consumo de la oferta o las posibilidades de suministro de las materias primas y la estacionalidad de los productos.- Criterios gastronómicos, tales como la variedad y el valor nutritivo de los alimentos.				
APS3.2: Establecer el sistema de rotación de las ofertas de pastelería en términos de productos y servicios, permitiendo cambiarlas según la evaluación de los hábitos y gustos de la clientela.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.3: Formalizar la presentación impresa de las ofertas de pastelería, teniendo en cuenta la categoría del establecimiento, los objetivos económicos y la imagen corporativa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Concretar los precios o tarifas de las ofertas diseñadas, así como los cargos adicionales aplicables, en base al producto y/o servicio ofrecido y a la oferta y demanda, para competir en condiciones óptimas en el mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP4: Comercializar la oferta de pastelería, en función de las expectativas del cliente y optimizando la rentabilidad del negocio.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Identificar las motivaciones del cliente del establecimiento de pastelería, con el objetivo de satisfacer las mismas, ofreciéndole una atención que cumpla sus expectativas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.2: Asesorar al cliente en el proceso de venta de productos y servicios de pastelería, con la intención de satisfacer sus necesidades y de alcanzar los objetivos operativos del negocio de pastelería.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Gestionar la reserva de los servicios o productos de pastelería solicitados por el cliente, dando respuestas a sus necesidades y ofreciendo alternativas en caso contrario.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP5: Gestionar las actividades de promoción de la oferta de pastelería, despertando el interés del cliente habitual y potencial.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Crear bases de datos de clientes actuales y potenciales, incorporando información sobre sus preferencias, demandas, niveles de gasto y otras de interés comercial cumpliendo con la normativa vigente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Programar las acciones de promoción de la oferta del establecimiento de pastelería encaminada a fidelizar a los clientes actuales y a captar nuevos clientes, desarrollando los elementos de soporte más idóneos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3: Ejecutar las acciones de promoción de la oferta del establecimiento de pastelería: <ul style="list-style-type: none">- Efectuando un seguimiento de las mismas,- Evaluando su resultado- Confeccionando los informes correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.4: Negociar acuerdos con clientes actuales o potenciales para la venta de los servicios ofertados por el establecimiento, dentro del marco de la política y directrices comerciales de la entidad y de su ámbito de responsabilidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Disponer los elementos de promoción organizados en las zonas concretas de exposición, con criterios de dinamismo y atracción para los visitantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>